

РОЛЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РЫНКА МИКРОКРЕДИТОВ*

Серж Навродский**

Резюме

В работе представлены результаты исследования малых и средних предприятий Беларуси в области доступа к заемным средствам, а также роли микрокредитов и кредитных союзов в этом процессе. Исследование показало, что подавляющая часть беларуских малых и средних предприятий не привлекает заемные ресурсы и не видит проблемы в недостатке заемных средств. В Беларуси преимущественное развитие получили банковские микрокредиты, в то время как займы кредитных союзов занимают очень незначительную часть в общем объеме используемых заемных средств. Основными причинами слабого развития микрокредитования и в целом рынка заемного финансирования являются сохранение до недавнего времени относительно высокой инфляции, законодательные пробелы в области кредитных союзов, отсутствие у малого и среднего бизнеса необходимой информации, неполное использование международных займов, наконец, психологические причины. В настоящее время большое количество денежных средств расходуется на налоги, штрафы и издержки на содержание бухгалтерского аппарата. Часть этих расходов может быть использована как инвестиции в основные фонды, а так же как источник пополнения оборотных средств. Предлагаемые рекомендации в отношении развития микрокредитования основываются на инструментах, которые могут быть использованы прежде всего местными органами исполнительной власти: 1) создание локальных центров информационной поддержки ведения бизнеса, и 2) сотрудничество с международными финансовыми организациями.

Содержание

1. Введение	2
2. Роль заемных средств в развитии малого и среднего бизнеса в Беларуси.....	2
3. Оценка развития рынка банковских микрокредитов и кредитных союзов.....	4
4. Основные препятствия для развития микрокредитования в Беларуси.....	6
5. Выводы и рекомендации по стимулированию развития микрокредитования в Беларуси.....	7

* Работа подготовлена в рамках проекта “Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na Białorusi poprzez poprawę klimatu przedsiębiorczości oraz wzmacnianie infrastruktury okołobiznesowej”, осуществляемого Центром социально-экономических исследований CASE (Варшава, Польша) совместно с Исследовательским центром ИПМ при поддержке Министерства иностранных дел Польши. Автор выражает благодарность эксперту CASE Петру Козаревскому, экспертам ИЦ ИПМ Дмитрию Круку, Елене Раковой, Александру Чубрику за ценные замечания, высказанные в процессе подготовки работы.

** Серж Навродский – экономист CASE – Центр социально-экономических исследований (Варшава, Польша), e-mail: sierz.naurodski@case.com.pl.

1. Введение

Малый и средний бизнес в Беларуси имеет огромный потенциал развития. Этот потенциал во многом зависит от финансовых возможностей субъектов малого и среднего бизнеса для инвестиций в основные фонды и пополнение оборотных средств. Международная практика показывает, что основным источником денежных средств для развития бизнеса становятся заемные средства. Для малых и средних предприятий очень важно иметь доступ к минимальным займам, которые пополнят оборотные средства или позволяют закупить недорогое оборудование. В Беларуси субъектами микрозаймов являются коммерческие банки и отчасти кредитные союзы. В международной практике кроме банков и союзов распространены также негосударственные кредитные организации и банки микрофинансирования.

В рамках проекта было проведено исследование в виде опроса 253 малых и средних предприятий (МСП) резидентов Республики Беларусь с целью детального изучения препятствий на пути развития этих предприятий¹. Результаты этого исследования легли в основу представленных выводов о роли заемных средств в развитии малого и среднего бизнеса (МСБ) в Беларуси, состоянии рынка микрокредитования, развития кредитных союзов, а также изложенных рекомендаций.

2. Роль заемных средств в развитии малого и среднего бизнеса в Беларуси

Наиболее важным результатом исследования является утверждение, что проблема затрудненного доступа к заемным средствам на сегодняшний день играет второстепенную роль по отношению к таким проблемам как налогообложение, проверки и штрафы, сложный бухгалтерский учет и документооборот, регулирование цен и оплаты труда, лицензирование и получение разрешений.

Основанием для подобного утверждения стали результаты проведенного опроса. Среди 16 факторов, степень серьезности которых как препятствий в бизнесе предлагалось оценить предприятиям по 5-балльной шкале (1 – не является проблемой, 5 – очень большая проблема), такие факторы как отсутствие доступа (затрудненный доступ) к финансовым ресурсам и отсутствие доступа (затрудненный доступ) к микрокредитам получили средний балл соответственно 2,6 и 2,4, что ставит их в конец списка всех препятствий (место 12 и место 16) (таблица 1). В обоих случаях очень важно отметить, что более половины опрошенных (52,2% и 57,2% соответственно) либо вообще не считают указанные факторы препятствиями (оценка 1) либо дают им минимальный уровень проблемности (оценка 2).

Таблица 1.

Результаты ответа на вопрос «Насколько серьезным препятствием для деятельности Вашего предприятия являются перечисленные ниже факторы?»

	Оценка сложности проблемы					Средний балл
	1	2	3	4	5	
1. Проблемы налогообложения	2.8	24.1	29.6	24.1	19.4	3.35
2. Проверки и штрафы	2.8	21.4	35.7	21.0	19.0	3.33
3. Большой документооборот	7.9	21.4	29.0	22.6	19.0	3.25
4. Получение разрешений	8.3	25.7	26.1	24.9	15.0	3.14
5. Лицензирование	10.3	22.9	31.2	19.0	16.6	3.10
6. Регулирование цен	8.4	23.9	39.8	18.3	9.6	2.98
7. Регистрация	10.4	27.9	29.5	19.1	13.1	2.98

¹ Исследование проведено в ноябре 2006 года. Опрошено 253 МСП по репрезентативной выборке. См. результаты исследования «Проблемы малого и среднего бизнеса в Беларуси» на <http://research.by/rus/surveys/f9953d723aa828f2.html>.

	Оценка сложности проблемы					Средний балл
	1	2	3	4	5	
8. Статотчетность	7.1	28.2	36.5	20.6	7.5	2.94
9. Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса	11.6	28.0	33.2	15.2	12.0	2.89
10. Неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором	16.2	27.7	23.7	20.9	11.5	2.84
11. Регулирование оплаты труда	14.2	27.3	33.6	19.0	5.9	2.77
12. Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к финансовым ресурсам	18.7	33.5	23.9	17.1	6.8	2.61
13. Административное (т.е. не предусмотренное действующим законодательством) вмешательство местных органов власти	18.7	33.9	25.5	17.9	4.0	2.54
14. Административное (т.е. не предусмотренное действующим законодательством) вмешательство центральных проверяющих органов	20.7	34.7	25.9	13.9	4.8	2.48
15. Регулирование занятости	22.4	35.6	23.2	14.0	4.8	2.43
16. Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к микрокредитам	25.6	31.6	23.2	14.0	5.6	2.42

Примечание. 1 – не является препятствием, 5 – очень серьезное препятствие.

На прямой вопрос «Испытываете ли Вы потребность в заемных ресурсах?» всего лишь 32,8% предприятий ответили положительно (таблица 2.). Еще более точным отражением ситуации с потребностью в кредитных ресурсах является результат ответа на вопрос «Привлекаете ли Вы заемные ресурсы?»: в данном случае из числа тех предприятий, которые ранее отметили потребность в заемных ресурсах только две трети, или 67,9% предприятий, ответили, что используют кредитные инструменты (таблица 3.). То есть на самом деле реально используют заемные ресурсы из числа 253 опрошенных предприятий только 57 или 22,5%².

Таблица 2.
Результаты ответа на вопрос «Испытываете ли Вы потребность в заемных ресурсах?»

	Количество предприятий	%
Да	84	32.8
Нет	172	67.2

Таблица 3.
Результаты ответа на вопрос «Привлекаете ли Вы заемные ресурсы?»

	Количество предприятий из числа испытывающих потребность в заемных ресурсах	%
Да	57	67.9
Нет	27	32.1

Еще одним подтверждением представленного тезиса о второстепенной роли заемных средств в развитии МСБ является тот факт, что в сегодняшней Республике Беларусь треть (31,6%) предприятий вообще не пользуется никакими «цивилизованными» финансовыми инст-

² Результаты исследования доказывают, что чем больше является предприятие, тем чаще оно использует заемные средства. На вопрос «Испытываете ли Вы потребность в заемных ресурсах?» положительно ответило 34% предприятий с численностью работников до 10 человек; 30% с численностью занятых 11-50 человек; наконец, 49% предприятий с численностью работников более 50 человек. На вопрос «Привлекаете ли Вы заемные ресурсы» положительный ответ дали 47% предприятий с численностью работников до 10 человек; 73% с численностью занятых 11-50 человек; наконец, 72% предприятий с численностью работников более 50 человек (все – из числа испытывающих потребность в заемных ресурсах).

рументами для привлечения заемных средств, а заимствуют наличные деньги друзей, знакомых или родственников (таблица 4.). И это среди предприятий, которые используют более сложную юридическую форму ведения бизнеса в сравнении с индивидуальными предпринимателями. Одной из главных причин подобного состояния дел скорее всего является то, что в условиях высокой инфляции использование заемных средств родственников и знакомых является гораздо более дешевым, а во многих случаях вообще бесплатным.

Таблица 4.

Результаты ответа на вопрос «Если Вы привлекаете заемные ресурсы, то назовите, пожалуйста, их источники»

	% среди тех, кто привлекает заемные ресурсы
Кредит в банке	75.4
Лизинг	26.3
Государственные средства	8.8
Друзья, знакомые, родственники	31.6
Общества взаимного кредитования	1.8
<u>Другие источники (укажите):</u>	1.8

Примечание. Респондентом было предложено отметить все подходящие ответы.

3. Оценка развития рынка банковских микрокредитов и кредитных союзов

В Беларуси на сегодняшний день субъекты микрокредитования представлены двумя видами микрокредитных институтов: коммерческими банками и кредитными союзами. Из этих двух институтов преимущество по объему выданных микрокредитов имеют коммерческие банки: давляющее большинство микрокредитов, которыми пользовались опрошенные нами предприятия, являются именно банковскими кредитами (таблица 5), и всего лишь 1,8% от всех привлекающих заемные ресурсы предприятий пользовались микрокредитами кредитных союзов (таблица 4). На сегодняшний день в Республике официально действует всего 1 общество взаимного кредитования субъектов малого бизнеса³. Факт доминирования микрокредитов коммерческих банков над займами кредитных союзов существенно отличает Беларусь от других стран региона, где в общем объеме выданных микрокредитов лидируют кредитные союзы с показателем 40%, а в общем количестве занимают 96% от всех микрокредитных организаций⁴.

Таблица 5.

Результаты ответа на вопрос «Если Вы пользовались программами микрокредитования, то в каком банке (кредитной организации)?»

	Количество предприятий	% среди тех, кто привлекает заемные ресурсы
Белгазпромбанк	2	10.5
Приорбанк	8	42.1
Астанаэксимбанк	1	5.3
Минский транзитный банк	1	5.3
Абсолютбанк	2	10.5
Другое (Белагропромбанк, Беларусбанк, Белинвестбанк, РРБ банк, Трансбанк)	5	26.3

³ См. также GET-IPM PP/11/06 “Development of Cooperative Financial Institutions in Belarus”.

⁴ Подробная информация представлена в J.Pytkowska, E.Bankowska “2004 Microfinance Sector Development in Eastern Europe and Central Asia”, 2004. Факт сосредотачивания микрокредитных операций в банковском секторе подтверждается также и другими исследованиями, например, «Проблемы и перспективы развития микрофинансирования в Республике Беларусь: экономические и правовые аспекты», ПРООН в РБ, 2005г.

Можно с уверенностью сказать, что институт микрокредитования в Республике Беларусь в последнее время начал развиваться относительно быстрыми темпами. Об этом говорят данные об использовании микрокредитов предприятиями: почти половина (49,1%) опрошенных менеджеров предприятий как минимум сталкивались с микрокредитами – это является очень неплохим показателем (таблица 6). Всего лишь 10,5% от предприятий использующих заемные ресурсы вообще не знают что такое.

Таблица 6.

Результаты ответа на вопрос «Пользовались ли Вы какими-либо программами микрокредитования?»

	Количество предприятий	% среди тех, кто привлекает заемные ресурсы
Да	22	38.6
Нет, но пытался	6	10.5
Нет, и не пытался	23	40.4
<u>Не знаю, что это такое</u>	6	10.5

Важно отметить, насколько существенным для МСП является быстрый и легкий доступ к заемным средствам. Без преувеличения можно сказать, что существует объективная потребность у предприятий именно в небольших и краткосрочных заемных средствах. Такие утверждения подтверждаются результатами опроса, представленными в таблицах 7 и 8.

Таблица 7.

Результат ответа на вопрос «Если Вы привлекаете заемные ресурсы, то на какие цели вы их используете?»

	% среди тех, кто привлекает заемные ресурсы
Покупка сырья и материалов (пополнение оборотных средств)	63.2
Покупка нового оборудования	42.1
Внедрение новых технологий	24.6
Покупка поддержанного оборудования	24.6
Покупка запчастей	17.5
Выдача зарплаты	10.5
Покупка недвижимости (здания, производственных площадей)	7.0
<u>Другое (укажите)</u>	3.5

Примечание. Респондентом было предложено отметить все подходящие ответы.

Таблица 8.

Результат ответа на вопрос «Как влияет наличие рассматриваемых (в таблице 1) препятствий на деятельность Вашего предприятия?»

	Количество предприятий	%
1. Ведет к значительным потерям сил и времени	118	46.6
2. Не позволяет наращивать производство/ предоставление услуг	104	41.1
3. Ведет к значительному повышению финансовых издержек	96	37.5
4. Не позволяет вводить инновации (новые технологии, методы работы и т.п.)	73	28.5
5. Ведет к сворачиванию бизнеса	58	22.7
6. Ведет к изменению профиля деятельности на такой, где препятствий меньше	56	21.9
7. Понижает конкурентоспособность по отношению к продукции/ услугам зарубежных фирм на белорусском рынке	35	13.7
8. Понижает конкурентоспособность на внешних рынках	28	10.9
<u>9. Другое (укажите):</u>	7	2.7

Примечание. Респондентом было предложено отметить все подходящие ответы.

Именно пополнение оборотных средств является основной необходимостью тех предприятий, которые уже используют заемные средства (63,2%). А ведь именно микрокредиты помогают решить проблему дополнительных оборотных средств.

С другой стороны, если вернуться к основным препятствиям развития малого и среднего бизнеса, представленным в таблице 1, и сопоставить их с результатами ответа на вопрос «Как влияет наличие этих препятствий на деятельность Вашего предприятия?», то можно разглядеть парадоксальную ситуацию. С одной стороны, менеджеры предприятий выделяют в качестве наиболее сильных препятствий проблемы налогообложения, проверки и штрафы (см. таблицу 1.1.), что, по их мнению, ведет главным образом к значительным потерям сил и времени (так ответили 46,6% менеджеров из числа 253 всех опрашиваемых предприятий – таблица 8). А с другой стороны, 104 из 253 предприятий или 41,1% отмечают, что существующие сегодня в республике препятствия не позволяют наращивать производство или предоставление услуг, в то же самое время ставя отсутствие доступа к финансовым ресурсам на одно из последних мест в длинном списке препятствий. А ведь наращивание производства или увеличение объема предоставляемых услуг возможно только при увеличении объема финансовых инвестиций. Ситуация выглядит еще более парадоксальной, если объединить позиции 2 и 4 в таблице 8., а именно ограниченные возможности наращивания производства с ограниченными возможностями ввода новых инноваций, каждый из которых обеспечивается прежде всего из источников внешнего финансирования.

Основной из причин сложившего парадокса, скорее всего, является отсутствие информации у менеджеров малых и средних предприятий о возможностях заемного финансирования, в том числе информации о микрокредитах для пополнения оборотных средств. Складывается впечатление, что не хватает также информации о «цивилизованном» способе ведения бизнеса – преимуществах заемного финансирования банков, долгосрочном планировании, аутсорсинге, и т.д. Более подробно о причинах сложившейся ситуации речь пойдет в четвертой части.

4. Основные препятствия для развития микрокредитования в Беларуси

Исследование причин связанных с начальным состоянием развития микрокредитования в Беларуси показывает, что эти причины носят объективный характер, присущий практически всем странам с переходной экономикой. В экономической ситуации, в которой оказалась Беларусь, не стоило ожидать бурного развития микрокредитования, а меры по его стимулированию всегда имели ограниченный эффект. Именно поэтому рост объема выданных микрокредитов в стране стоит ожидать только после хотя бы частичного преодоления представленных причин.

Основные причины представлены далее по мере убывания их важности в прошлом или в настоящий момент:

- сохранение относительно высокого уровня инфляции до 2005 года, а следовательно высокие процентные ставки займа на банковском рынке. Эта причина является наиболее объективной: развитие малого и среднего бизнеса в стране не является возможным во время высокой инфляции и нестабильности курса национальной валюты, прежде всего поскольку банки в такой ситуации склонны к значительному повышению ставок за пользование кредитов (вследствие высоких рисков) и сокращению объемов и сроков выдаваемых кредитов. В такой ситуации и речи идти не может о кредитах на пополнение оборотных средств ввиду большого риска таких кредитов, разве что такие кредиты выдаются государственными банками. Рост индекса потребительских цен в Беларуси только в 2005 году опустился ниже десятипроцентного уровня в год до отметки 108%, а в октябре 2006 года снизился

- до 106,2%⁵. Эта причина во многом объясняет доминирование микрокредитов выдаваемых коммерческими банками и отсутствие кредитных союзов в Беларуси;
- отсутствие законодательной базы для кредитных союзов. На сегодняшний день в Республике Беларусь не существует закона, регулирующего деятельность кредитных союзов. Правовое регулирование деятельности кредитных союзов ограничено только постановлением Совета Министров № 1972 от 21.12.1999 «Об обществах взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства» и частично Гражданским Кодексом Республики Беларусь. Кредитные союзы (или общества) попадают под категорию потребительских кооперативов, что также в некоторой степени относит их деятельность под влияние закона «О потребительской кооперации», регулирующего потребительские союзы;
 - неполное использование потенциала международных кредитных институтов. Международная Финансовая Корпорация (МФК) и Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) для развития рынка микрокредитования выделили в 2004-2005 годах около 36 млн. евро (ЕБРР 16,7млн⁶, МФК около 19млн⁷), главным образом направив эти кредитные линии в «Приорбанк» и «Белгазпромбанк». Есть основания считать, что эти именно эти кредитные линии легли в основу общего объема выданных всеми беларускими банками микрокредитов. А поскольку основная часть выданных микрокредитов в Беларуси приходится на коммерческие банки, то можно заметить, что сотрудничество с международными финансовыми институтами оказывает прямое влияние на развитие микрокредитования в Беларуси. К сожалению, официальная доктрина ограниченного сотрудничества с западными финансовыми институтами негативно влияет на объемы кредитных линий выделяемых международными кредитными организациями;
 - отсутствие информации. Существенным является не только минимальное присутствие информации о микрокредитах на рынке малых и средних предприятий, но также общая информация о «правилах цивилизованного бизнеса» - о преимуществах привлечения заемных средств из банков и кредитных союзов, о ценовой конкуренции, об управлении персоналом, стратегическом планировании и т.д. Вопреки утверждениям о неактуальности этих тем в среде беларусского бизнеса сегодня, существует прямая зависимость количества выданных микрокредитов от количества подготовленных бизнес-планов;
 - психологический фактор. Немаловажную роль в небольшой популярности микрокредитов в Беларуси играет также психологический фактор: нежелание связываться с банком, платить проценты за кредит, боязнь невыплаты кредита, своеобразная этика «бизнес только за свои деньги» и низкое доверие банкам или кредитным союзам, подтверждают высокий уровень использования наличных средств родных и знакомых в качестве инвестиций в оборотные средства. Во многом психологический фактор связан с недостатком информации, о котором уже вспоминалось выше. И, как показывает история, например Польши⁸, психологический фактор является причиной торможения развития микрофинансирования не только в Беларуси.

5. Выводы и рекомендации по стимулированию развития микрокредитования в Беларуси

Наиболее важным результатом исследования является утверждение, что проблема затрудненного доступа к заемным средствам на сегодняшний день играет второстепенную роль по отношению к таким проблемам как налогообложение, проверки и штрафы, сложный бухгалтерский учет и до-

⁵ По информации Министерства Статистики Беларуси, www.belstat.gov.by.

⁶ Источник: www.ebrd.org.

⁷ Источник: www.ifc.org.

⁸ «Mikroprzedsiębiorstwa: sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele» под ред Э.Бальцерович, CASE, 2002.

кументооборот, регулирование цен и оплаты труда, лицензирование и получение разрешений. Более детальное исследование причин в предыдущем разделе подтверждают этот факт.

Врезка 1.Опыт Польши в беззалоговом микрокредитовании

В Польше получило распространение беззалоговое микрокредитование, основанное на взаимном поручительстве «клластеров» кредитополучателей и анализе риска каждого кредита, при использовании подхода партнерства и взаимного доверия. Самая крупная польская организация такого типа – «Fundusz Mikro» – была создана в 1994 году Польско-американским фондом предпринимательства и за это время стала одной из ведущих организаций микрокредитования в Польше. Из средств фонда было выдано микрокредитов на сумму более 226 млн. долларов для 42000 субъектов малого и среднего бизнеса. Предложение фонда направлено главным образом для малых предприятий, которые осознают, что без заемных средств полноценное развитие их бизнеса невозможно. Директору малого предприятия достаточно договориться на встречу с представителем фонда в одном из 40 отделов фонда в целой Польше, написать заявление, объяснить цели планируемых расходов. Решение о выдаче микрокредита принимается в течение 2 дней. Фонд предлагает микрокредиты от 300 до 15000 долларов на срок до 36 месяцев.

Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси в краткосрочном периоде может быть связано с перенаправлением средств предприятий из налогов, штрафов, издержек на ведение бухгалтерского учета и документооборота, неэффективных цен и заработной платы, стоимости лицензий и разрешений в пополнение оборотных средств и покупку нового оборудования. По нашим оценкам речь идет о сумме порядка 2млн долларов на каждые 10 долларов снижения стоимости препятствий (налогов, штрафов, издержек на ведение бухгалтерского учета и документооборота, изменения цен или заработной платы, стоимости лицензий и разрешений). Но это только возможность краткосрочного стимулирования малого и среднего бизнеса в Беларуси. А что же использовать в долгосрочной перспективе?

В долгосрочной перспективе государственная политика по стимулированию развития малого и среднего бизнеса должна опираться именно на предоставлении широкого доступа к заемным ресурсам. Именно отсутствие доступа к заемным средствам станет основным препятствием для развития малого и среднего бизнеса через несколько лет. Для устранения этого препятствия необходимо стимулировать увеличение объема выданных микрокредитов банками и кредитными союзами. В руках исполнительной власти Беларуси находятся огромные возможности ускорения развития рынка микрокредитования в стране, а значит и развития сектора малого и среднего бизнеса в целом.

Ниже сформулированы предложения для придания импульсов развитию микрокредитования в Беларуси. Представленные рекомендации направлены на средний и нижний уровни исполнительной власти (главным образом области). На наш взгляд, местная власть в состоянии в сложившейся в Беларуси экономической ситуации эффективно влиять на развитие малого и среднего бизнеса. И представленные ниже инструменты призваны во многом этому способствовать.

Создание локальных центров информационной поддержки ведения бизнеса. Предлагается концепция «центра одного окна» (one-stop-hub) — создания в каждой области центра, который мог бы предоставлять максимальное количество информационных услуг. Такой центр должен стать пунктом первого контакта для всех субъектов МСБ, нуждающихся в какой-либо помощи, касающейся ведения хозяйственной деятельности — распознаваемым, известным, чтобы предприниматель сразу знал, куда ему нужно идти. Поначалу центры должны сосредоточить свое внимание на предоставлении широкого набора информационно-консультационных услуг (в области институциональных условий ведения бизнеса, действующего законодательства и иных требований и т.п.) и участвовать в подготовке и реализации образовательных программ и программ повышения квалификации.

В дальнейшем центр может брать на себя дополнительные функции, в зависимости от потребностей предпринимательской среды и организационных возможностей, прежде всего в сфе-

ре «интернационализации» фирм, повышения их инновационности, предоставления финансовых услуг (ссудный или гарантый фонд).

Центр не должен входить в состав данного местного органа власти (быть, например, отделом). Это должна быть отдельная, специально созданная организация с собственным бюджетом, подотчетная данному органу власти и финансируемая из бюджетных средств (или в разных пропорциях — бюджетных, грантовых, возможно также из других источников, например, союзов предпринимателей). Несмотря на то, что финансирование центров будет полностью или в значительной степени осуществляться из центрального бюджета, конкретные решения по созданию каждого центра должно приниматься на местном уровне, с учетом местной специфики потребностей и возможностей при соблюдении минимальных рамочных требований, разработанных на центральном уровне и общих для всех центров (все центры должны предоставлять минимальный обязательный набор услуг). Возможны различные варианты создания центров — как аутсорсинг (субконтрактация), совместный проект с другими организациями и т.п.

Полноценное сотрудничество с международными финансовыми организациями. Как было показано в предыдущей части работы, международные кредитные организации играют важную роль в развитии микрокредитования в Беларуси. Исполнительная власть не располагает свободными средствами для оказания прямой помощи малому и среднему бизнесу. Поэтому заимствование (процентное, беспроцентное, а иногда даже и безвозмездное финансирование) является объективно необходимым инструментом для развития рынка микрозаймов в Беларуси. Полученные иностранные займы можно использовать прежде всего для создания описанных выше информационных центров и гарантых фондов, а также для выделения прямых кредитов (в этом случае важно было бы сотрудничать с банком или кредитным союзом для проведения качественной оценки бизнес планов, под которые кредиты выдаются). Подчеркнем также, что сегодня многие международные кредитные организации сами инициируют выделение кредитов, то есть необходимо всего лишь желание исполнительной власти сотрудничать с ними. Во многих случаях это низкопроцентные или беспроцентные займы. Важно только с толком и профессионализмом подойти к процессу распределения полученных средств, управления риском невозврата и размещением свободных средств. Распространенной практикой в Польше для сотрудничества местной исполнительной власти с международными финансовыми организациями является создание небольшого отдела, который бы занимался поиском и управлением полученных международных займов и грантов.

Таким образом, уже сегодня местная исполнительная власть (в областях, городах и районах) способна оказать существенное влияние на процесс развития рынка микрокредитов в Беларуси. Это при всех тех огромных проблемах с отсутствием законодательной базы для кредитных союзов и слабым уровнем развития финансово-банковских институтов в стране. Представленные инструменты могут принести значительные подвижки в развитии микрокредитования в регионах Беларуси. При условии сохранения инфляции на уровне не более 10% в год и при воплощении в жизнь хотя бы частично предложенных рекомендаций, можно ожидать значительного увеличения объема выданных микрокредитов в ближайшие годы в Беларуси, а значит и общего уровня развития малого и среднего бизнеса в стране.