

Аи́сия ЕЛЕ́ЦКИХ,
консультант проекта ПРООН «Содействие
созданию института кредитных союзов в
Республике Беларусь», докторант БГЭУ



Ю́рий МА́ЙДСЕ́Й,
руководитель проекта ПРООН «Содействие
созданию института кредитных союзов в
Республике Беларусь»



ПЕРВЫЙ ШАГ. ОН ТРУДНЫЙ САМЫЙ

Кредитные союзы впервые возникли в Германии в конце прошлого века. Идея их создания заключалась в том, что люди, объединив свои сбережения, не только сохраняли деньги от инфляции, но и могли получать ссуды под невысокий процент. Схема оказалась настолько продуктивной, что движение кредитных союзов быстро распространилось во многих странах мира, в том числе и на постсоветском пространстве. К сожалению, Беларусь до сих пор остается в этой области «белой вороной».

В самом общем виде кредитный союз — это потребительский кооператив в сфере финансов.

В основе организации лежит принцип «общности людей». Союзы объединяют участников по месту работы, месту жительства или по профессиональной принадлежности. Это одновременно служит гарантией возвратности кредитов. Демократический стиль управления — один пайщик один голос — дает возможность принимать реальное участие в управлении и принятии важных решений.

Кредитные союзы, бесспорно, могут стать действенным инструментом мобилизации внутренних сбережений населения и на нужды национальной экономики. Однако эффективность этого механизма в значительной степени зависит от социально-экономических условий, созданных в республике.

Этой статьей мы начинаем цикл публикаций, в которых будет проведен всесторонний анализ проблем развития «кредитной кооперации».

Темпы экономического развития в решающей мере зависят от объема инвестиций в обновление и расширение производственного аппарата. Как свидетельствует мировой опыт, на эти цели должно направляться ежегодно не менее 30% от ВВП. Именно такой уровень характерен для активно развивающихся стран — Кореи, Таиланда, Сингапура, Китая. В Беларуси инвестиции в основной капитал (в процентах от ВВП) составляли в 1995 г. — 18,7%, в 1996 г. — 15,2%, в 1997 г. — 14,6%, на 1.09.1998 г. — 17% от ВВП, при этом капитальные вложения в производственную сферу не превысили 10% от ВВП. И несмотря на некоторый прирост объема инвестиций в первом полугодии 1998 года — 28,8%, потребность в них огромна. По экспертным оценкам, сумма эквивалентна 2 — 5 млрд. долларов США.

В настоящее время только за счет внутренних ресурсов мы не в состоянии обеспечить необходимый объем капиталовложений. Доступ к иностранным источникам финансирования ограничен. Так, прямые зарубежные инвестиции в 1997 году составили 191,8 млн. долларов. Из них 119,7 млн. долларов направлены на обслуживание российского газопровода, портфельные инвестиции в страну — 37,5 млн. долларов. Другие инвестиции, включающие коммерческие кредиты, ссуды, привлеченные под гарантию правительства, банковские операции, кредиты предприятиям — 431,1 млн. долларов. Объем прямых зарубежных инвестиций в 1998 году не превысил 11,7 млн. долларов. Для сравнения: в Бельгии, где численность жителей примерно такая же, как в Беларуси, национальная экономика освоила за последние 10 лет более 72 млрд. долларов. Процесс стимулирования внешних инвесторов, как правило, сводится к предостав-

лению налоговых льгот. Однако эти стимулы не являются бесплатными для государства и общества. Предоставление льгот одним предприятиям увеличивает налоговую нагрузку на остальные субъекты хозяйственной деятельности. Это влечет за собой дискриминацию отечественных инвесторов. Как раз тех, кто в перспективе должен обеспечить устойчивый рост национальной экономики.

Опыт высокоразвитых зарубежных стран показывает, что главными источниками внутренних инвестиций являются сбережения домашних хозяйств и предприятий. Основной проблемой при этом является вовлечение их в организованный оборот. Занимая средства у собственных граждан и предприятий, государство получает двойную выгоду. Во-первых, домашние сбережения используются без привлечения и оплаты внешних услуг, во-вторых, инвестиционные доходы автоматически повышают уровень благосостояния населения.

Впрочем, фондовый рынок республики пока находится на начальном пути своего развития. Лишь незначительная часть населения стали пайщиками акционерных обществ. Учитывая невысокий уровень рентабельности многих предприятий, надеяться на

вовлечение в оборот сбережений рядовых белорусов посредством приобретения акций не приходится. Практически единственным финансовым инструментом организованного рынка, предлагаемым населению в настоящее время для сбережения своих средств, является банковский депозит.

Между тем, простейший анализ показывает, что высокие проценты даже по валютным вкладам населения крупнейшие банки страны платить не готовы. В условиях достаточности платежных средств, по-видимому, у них отсутствует интерес к подобного рода операциям. Высокие ставки привлечения плюс высокая ставка резервирования резко сужают класс валютокупаемости кредитов. При этом за рубежом резервируются только вклады в национальной валюте, чтобы погасить волну мультипликации и рост совокупной денежной массы.

Насколько предлагаемые банковские депозиты позволяют сохранить сбережения населения в национальной валюте от инфляционного обесценения, можно судить на основе данных номинальных и реальных ставок по накоплениям населения (см. рис.1).



Лишь 4 месяца за последние два года реальная процентная ставка по срочным вкладам населения была выше номинальной. Сказанное свидетельствует о том, что в настоящее время банковские депозиты в национальной валюте не только не приумножают сбережения населения, но даже не защищают их от инфляции. Как следствие, вклады населения на 1.06.1998 г. в ресурсной базе банков республики составили лишь 12,6%. Для сравнения: доля вкладов населения в активах банковской системы Литвы — 27,5%, в высокоразвитых странах вклады населения составляют примерно треть часть ресурсной базы банка.

Из этого можно сделать два вывода: во-первых, население не очень спешит доверить свои сбережения банкам; во-вторых, сами банки пассивны в своей политике привлечения вкладов населения.

Безусловно, одним из надежных финансовых инструментов, позволяющим сохранить сбережения от инфляционного обесценения, является наличная валюта. Однако в условиях острейшего дефицита валютных ресурсов в стране приобретение большей частью населения наличной валюты не представляется возможным.

Тем не менее, в отсутствие альтернативы сохранения сбережений население республики вкладывает свои средства в банковские депозиты. Об этом говорят данные о приросте валютных и рублевых вкладов в банковской системе республики. По информации Национального банка, в октябре рублевые депозиты в белорусских банках увеличились на 309,8 млрд. рублей (рост по сравнению с предыдущим месяцем — 110,3%, с начала года — 221,8%), а в иностранной валюте — на

2,9 млн. долл. (101,8 и 122,1% соответственно). Однако огромная часть сбережений по-прежнему остается незадействованной. По разным оценкам, на руках у населения республики находится 2 — 5 млрд. долларов, которые могли бы быть вовлечены в экономику страны.

Финансово-кредитная политика, проводимая в республике, в настоящее время не стимулирует отечественный банковский сектор к выдаче потребительских кредитов, и основная часть банков практически не выдает потребительские ссуды населению. Расчетный показатель удельного веса кредитов физическим лицам в общей сумме выданных кредитов из 26 рассмотренных банков у 15 банков не превышает 1%, у 7 банков — 6%, и только лишь у Беларусбанка составил 43%. Высокая доля кредитов населению в Беларусбанке обусловлена выдачей льготных кредитов под строительство жилья на основании государственной программы жилищного строительства. Как показывает практика, основными проблемами при получении потребительских кредитов являются:

- Низкий уровень заработной платы большинства ссудозаемщиков.
- Огромная бюрократическая волокита по сбору необходимых документов.
- Отсутствие у многих ссудозаемщиков надежного обеспечения.
- Возврат ссуды должен гарантироваться не только обеспечением заемщика и поручителей, но и заработной платой выше минимального потребительского бюджета.

Между тем, численность населения с уровнем доходов ниже минимального потребительского бюджета составила, по данным официальной статистики, 81,9% от общей численности, из них 38,6% ниже прожиточного минимума. Это означает, что большинство населения лишено возможности покрыть свою временную потребность в деньгах посредством потребительского кредита, выдаваемого банками.

Аналогичная ситуация на рынке кредитования наблюдается и с выдачей кредитов субъектам малого предпринимательства (юридическим лицам и предпринимателям без образования юридического лица). В настоящее время данные субъекты рассматриваются банками как «нежелательные заемщики» по следующим причинам: малые предприятия не имеют достаточного количества собственных ликвидных активов, которые можно было бы рассматривать как залог при получении ссуды; предприниматели без образования юридического лица не составляют общепринятую финансовую отчетность, поэтому определить их финансовое положение сложно; исходя из правил, установленных Положением о банковском кредите, предприниматели при получении ссуды должны представлять декларацию о доходах, которая не содержит информации о сумме задолженности, и т.д.

В силу указанных причин субъекты малого предпринимательства чаще всего не имеют доступа к кредитным ресурсам банков.

Наряду с огромным количеством необходимых для выдачи кредита документов, трудности заключаются также в том, что период времени от момента подачи документов до получения займа составляет, как правило, не менее 1 месяца даже для надежного заемщика и клиента банка. При этом, в условиях нестабильной платежной дисциплины субъекты хозяйственной деятельности часто нуждаются во временных платежных средствах на короткие сроки. В таких случаях банковский кредит данную потребность удовлетворить не сможет.

В своей процентной политике банки исходят из ставки рефинансирования Национального банка и банковской маржи, учитывающей расходы по обслуживанию, прибыль и риск выдачи кредитов. Причем риск невозврата кредитов огромен. Об этом свидетельствует тот факт, что число сомнительных, просроченных и пролонгированных кредитов возрастает. Если в начале апреля они составляли 21% в общей массе выданных кредитов, то в начале ноября — уже 22,7%. По оценкам прокуратуры, в настоящее время долги белорусским банкам составляют более 22 млн. долларов и около 9 млн. немецких марок. По оценкам Межведомственной комиссии по возврату незаконно полученных валютных кредитов, которая проанализировала кредитные портфели 19 банков Беларуси, задолженность по невозвратам такого рода кредитов составляет 138 млн. долларов и 128 млн. немецких марок. С учетом пролонгированных кредитов сумма задолженности составляет около 400 млн. долларов.

Проведенный анализ условий и предпосылок к созданию кредитных союзов в Республике Беларусь позволил сделать следующие выводы:

1. Потребность республики в инвестициях огромна. Доступ к иностранным источникам ограничен. Важнейшей задачей государственной политики является активизация внутренних сбережений и их использование в решении социально-экономических задач. Кредитные союзы могут и должны стать действенным механизмом вовлечения свободных денежных средств населения в организованный оборот.

2. В республике отсутствуют финансовые инструменты, способные защитить сбережения населения от инфляции. Реальные процентные ставки по вкладам населения имеют отрицательное значение. Как известно, целью деятельности банков является получение максимума прибыли. Пассивность банков по привлечению сбережений граждан обусловлена, во-первых, высокой стоимостью накладных расходов по обслуживанию банковских депозитов, включая резервные требования Национального банка, страховые взносы по депозитам; во-вторых, достаточностью более дешевых ресурсов. В своей кредитной политике банки ориентируются на стоимость привлеченных ресурсов и банковскую маржу. Кредитные союзы, суть которых заключается в сохранении сбережений пайщиков и оказании взаимной финансовой поддержки, не преследует цель извлечения прибыли. Низкий уровень накладных расходов, обус-



ловленный малочисленностью оплачиваемых управленцев и экономией на расходах по содержанию помещения, а также некоммерческий характер деятельности позволит обеспечить членам общества более высокий процент по вкладам и более низкий — по ссудам.

3. Основная часть населения республики (81,9%) не имеет доступа к получению потребительских кредитов в банках. Это объясняется требованием высокого уровня заработной платы (выше минимального потребительского бюджета), надежного обеспечения заемщика, поручителей. Как показывает опыт зарубежных стран, в тяжелых экономических условиях именно кредитные союзы могут стать единственным доступным источником кредита для малообеспеченных членов общества. Понимание того, что деньги, которые они получают в виде кредитов, это деньги других вкладчиков, коллег по работе, соседей или знакомых гарантируют их возврат.

4. Ограниченные возможности для получения банковского кредита имеют также субъекты малого бизнеса. Причины те же: требование неподъемного залога, непрозрачное финансовое положение. В результате — низкие темпы развития мелкого и среднего бизнеса, роль которого в создании основ рыночной экономики, обеспечении устойчивого развития национальной экономики трудно переоценить. Кредитные союзы, объединяющие людей или субъекты предпринимательства, хорошо знающих друг друга и относящихся друг к другу с доверием, могут требовать более приемлемые требования по обеспечению ссуды. Более легкий доступ к кредитным ресурсам способствует росту предпринимательской активности среди широких слоев населения, разрешив тем самым проблемы занятости, социальной напряженности в обществе.

5. Длительность рассмотрения кредитной заявки в банках не позволяет удовлетворять срочную потребность субъектов малого бизнеса в платежных средствах для поддержания ликвидности в условиях нарушения платежной дисциплины. Общество взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства, организованное путем аккумуляции временно свободных средств участников с целью оказания им временной финансовой помощи, может позволить себе упрощенный порядок выдачи кредитов. Более простая форма предоставления гарантий позволит поддерживать субъекты малого предпринимательства (участников общества) в период кризиса платежеспособности. Опираясь на солидарную ответственность членов, общество взаимного кредитования может стать эффективным инструментом кредитно-финансового обслуживания для смягчения предпринимательского риска.

Профессия обязывает...



В Октябрьском райфинотделе Минска что ни сотрудница, то личность. Скажем, главный бухгалтер Марина Владимировна Русак.

— Она, пожалуй, первой среди финансистов столицы взялась за разборку и внедрение программы по учету местного бюджета, — рассказывает заведующая Зоя Борисовна Куделка. — Раньше ведь мы пользовались примитивной программой по учету материальных ценностей, расчета зарплат. Она не отвечала новым требованиям. Марина Владимировна в корне изменила ее. Программа прижилась, мы были ее подписчиками. К нам приезжали учиться...

Нестандартно здесь организована и работа по целевому использованию бюджетных средств. В этом, бесспорно, большая заслуга начальника инспекции по бюджету Галины Николаевны Гладковской.

Однако финансисты довольно скупно рассказывали о своих заслугах, а больше о том, что волнует.

— В бухгалтерии работают три грамотных, опытных специалиста, им нужна соответствующая компьютерная техника. На этой, что выделило руководство Администрации района, далеко не уедешь, — в сердцах говорила М.В. Русак. — Да, сейчас к нам предъявляются повышенные требования. Мы готовы их реализовать! Но каким образом?

— Я согласна с Мариной Владимировной, — вступает в разговор ветеран финансовых органов Мария Фроловна Дубровина. — Проблем у финансистов не уменьшается. Приведу один лишь пример. С текущего года введено так называемое целевое финансирование ведомственного жилья и дошкольных учреждений. Объем работы увеличился. Ведь главные бухгалтеры предприятий пока в совершенстве не знакомы со сметным планированием. Они требуют от нас четких установок. А что мы можем предложить? Минфин методической помощи не оказывает. А ведь там сейчас столько сотрудников, ученых! А мы варимся в собственном соку. Конечно, выход в любом случае найдется. Другое дело, правильный ли он?

И еще. Раньше мы часто общались с коллегами из других районов: знакомились с их опытом, перенимали все лучшее. Такие встречи совершенствовали практику работы. А теперь нет времени на такие встречи. Нас доминируют авралы типа: «Представь к вечеру справку!».

— Несмотря на проблемы, мы честно делаем свое дело, — резюмировала З.П. Куделка. — Иначе нельзя.

По выражению лиц моих собеседниц было видно, что они «подписываются» под этими словами.

Владимир ЗАЛУЖНЫЙ

На снимке: М. РУСАК, З. КУДЕЛКА, М. ДУБРОВИНА, Г. ГЛАДКОВСКАЯ.