

**ТАИСИЯ ЕЛЕЦКИХ, КОНСУЛЬТАНТ ПРОЕКТА ПРООН
«СОДЕЙСТВИЕ СОЗДАНИЮ ИНСТИТУТА КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В
РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ», ДОКТОРАНТ БГЭУ**

Нужны ли нам кредитные союзы?



**ЛЮДМИЛА ИСТОМИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ ПРООН
«ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА», КАНДИДАТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК**

Не секрет, что успех деятельности любого предприятия во многом зависит от того, насколько предлагаемые товары и услуги соответствуют общественному спросу, насколько они качественны и конкурентоспособны в ценовом отношении. Это в полной мере относится и к созданию кредитных союзов. Анализ состояния рынка финансовых услуг, предлагаемых банками республики населению и субъектам малого предпринимательства, показал, что кооперативная специфика позволит занять особое место кредитным союзам в системе финансового рынка и удовлет-

ворить спрос некоторой части населения как по сохранению свободных денежных средств, так и по получению кредитов. Однако ясное представление о целесообразности деятельности кредитных союзов можно получить только лишь на основе определения социальных, культурных, психологических и экономических факторов, влияющих на поведение потенциальных вкладчиков и заемщиков, оценки силы влияния перечисленных факторов на готовность населения объединить свои сбережения для оказания друг другу финансовой поддержки. Необходимо также изучить, в какой степени граждане и субъекты малого предпринимательства предпочитают сохранять и приумножать свои средства в подобных организациях, а не в банковских структурах.

Существуют различные методы изучения общественного мнения. Для решения поставленной задачи был избран опрос различных социально-экономических групп населения посредством интервью¹.

С этой целью была разработана анкета, содержащая ряд вопросов и варианты ответов. Первая их часть касалась материального положения респондентов и финансовых услуг, которыми они пользуются. Вторая опиралась на концепцию деятельности кредитных кооперативов и связана с перспективой их создания. Принимая во внимание недостаточную осведомленность людей о сути кредитных союзов и их практике в различных странах мира,

при оценке заинтересованности жителей Беларуси в создании кредитных союзов в анкете использовалось понятие «касса взаимопомощи». Именно такое определение наиболее понятно нашим согражданам, так как многие из них в предшествующие 30—50 лет являлись членами подобной «кассы» для удовлетворения своих социально-бытовых нужд или слышали о ней.

Опросом было охвачено 604 человека, проживающих в Минске и Минской области, что свидетельствует о его достаточной репрезентативности. Участники опроса представлены различными слоями населения и различались как по возрасту (от 18 лет и старше), так и по социальному положению (студенты, пенсионеры, частные предприниматели, работники государственных учреждений, арендных предприятий, банков, профсоюзов, частных предприятий и другие)².

Прежде всего представим социальный портрет участников опроса, что позволит наиболее адекватно трактовать те или иные результаты, полученные в ходе анкетирования.

Из общего числа опрошенных 90% составляли работающие, 5% — временно неработающие и 5% — пенсионеры.

¹ Практика почтовых опросов показала, что возврат анкет в этом случае составляет не более 10% при уже сформированной панельной выборке.

² Подготовка результатов опроса проводилась на основании комплексной обработки показателей базы данных, созданной на основе Microsoft Excel.

Из числа работающих на государственных предприятиях было занято 34% респондентов, на коллективных предприятиях — 22%, на совместных и иностранных предприятиях — соответственно по 1%. Наиболее многочисленной социальной группой, ответившей на вопросы интервьюеров, были владельцы и наемные работники частных предприятий, а также частные предприниматели без образования юридического лица, которые были отнесены к работающим на частном предприятии. С некоторым допущением можно утверждать, что 42% респондентов являлись представителями малого бизнеса.

Если сравнивать участие в опросе мужчин и женщин, то последние оказались более активны — 66%, а вот возрастной состав респондентов самый разнообразный, хотя преобладают группы, представляющие наиболее активную в трудовом отношении часть населения.

Как подчеркивалось выше, первая часть вопросов касалась в основном материального положения опрошенных для того, чтобы оценить склонность населения к сбережениям, которая зависит как от уровня реальной заработной платы, так и от социальных, культурных и психологических факторов. На вопрос «Остаются ли у вас свободные денежные средства?» 77% опрошенных ответили отрицательно и 23% — положительно. Такой ответ согласуется с экономической ситуацией в стране, где, по данным официальной статистики, численность населения с уровнем располагаемых ресурсов ниже минимального потребительского бюджета составила 81,9% от общей численности. В то же время можно предположить, что деликатность такого вопроса предопределила и некоторое увеличение отрицательных ответов.

Среди тех, кто ответил утвердительно на вышеназванный вопрос, преобладают занятые на частных предприятиях (68%), 29% работают на предприятиях других форм собственности.

На вопрос «Хотели бы вы разместить их под проценты?» практически все респонденты, положительно ответившие на вышеназванный вопрос, были готовы это сделать, что в очередной раз подтверждает потенциальную возможность привлечь сбережения в организованный оборот, а также склонность населения к накоплению для обретения

некоторой социальной защищенности. Причем на вопрос о размере суммы, которую готовы поместить под проценты, ответы распределились следующим образом: до 500 тыс.руб. — 35,5%, до 1 млн.руб. — 16,2%, от 1 до 2 млн.руб. — 25%, от 2 до 4 млн.руб. — 13,3%, от 4—6 млн.руб. — 10,3%, свыше 6 млн.руб. — 25%. Между тем 93% опрошенных не устраивают процентные ставки по депозитам, предлагаемые банками республики, и поэтому они не торопятся доверить им свои сбережения. Но, как указывалось в первой части исследования, другой альтернативы хоть как-то сохранить свои рублевые накопления от инфляции у населения нет. Там же отмечено, что реальные процентные ставки только 4 месяца за два последних года были выше номинальных.

Была предпринята попытка определить наиболее привлекательную для населения процентную ставку. На вопрос «Под какую минимальную процентную ставку вы согласны поместить временно свободные деньги?» 35% опрошенных назвали 60% годовых, 49% определили для себя привлекательную ставку в 120%.

Анкетирование предполагало и выяснение поведения респондентов в такой жизненной ситуации, как потребность в краткосрочном займе. Раз в месяц готовы заимствовать дополнительные средства около 59% из числа опрошенных граждан, при этом 30% обращаются за помощью к друзьям, 2% — к частным лицам, 51% — к родственникам, 13% — к знакомым и только лишь 4% берут займы у банка, причем попытку, и, по-видимому, неудачную, получить кредит в банке совершили 23% респондентов. Причины пассивного отношения банков к предоставлению кредитных услуг населению известны и подробно рассмотрены в предыдущей статье (ФУА, NN 7—8). Однако и население не стремится обращаться в банк, так как условия кредитования для большей части неприемлемы и невыполнимы.

Предпочтение сотрудничества с родственниками, друзьями и знакомыми, чем с банком и частным лицом, очевидно. Это подтверждается и ответами на два следующих вопроса: «о платности займа» и «частоте обращения в банк». Займами без процентов пользуются 90% опрошенных, а это может быть только при очень доверительных отношениях между заемщиком и кредитором, причем речь идет о

займе в твердой валюте (это было указано почти во всех ответах), так как при высоком уровне инфляции даже родственники, друзья и знакомые не склонны к заведомой потере стоимости своих сбережений.

Анализируя ответы второй группы вопросов, можно отметить следующее. В дополнительных средствах в том или ином размере нуждаются 96% опрошенных граждан, из них 12,5% хотели бы использовать их для организации собственного дела, расширения своего бизнеса — 20,8%, направить средства на приобретение мебели и других хозяйственных принадлежностей пожелали 36,4%, на покупку автомобиля, квартиры — 33,8%, оплатить лечение, учебу и т.п. — 21,1%, для проведения семейных ритуалов — 8,3%, туристических поездок — 17,8%, других целей — 19,3%. Низок процент респондентов, желающих направить дополнительные денежные средства на сельскохозяйственные нужды (7,6%), что объясняется преимущественным проживанием их в городской среде.

Целевая направленность предопределила как размер ссуды, которую взяли бы респонденты для удовлетворения своих нужд, так и желаемый срок погашения.

Если все же принять во внимание социальный портрет респондентов и особенно уровень их доходов, то предметно можно рассматривать результаты по первым семи интервалам сумм, которые, похоже, реально могут быть востребованы и, самое главное, возвращены.

Наиболее предпочтительным сроком погашения кредита является 5 лет. Но предоставление долгосрочных займов в начале функционирования кредитных союзов достаточно рискованно. Лишь по мере развития такая потребность его членов может быть удовлетворена при соблюдении некоторых гарантий и условий кредитования.

Интересно, хотя и предсказуемо, распределились ответы на вопрос о платности займа. Под 70% годовых взять его готовы только 8% опрошенных, а среднее значение ставки было определено в 24%. Такое единодушное мнение большинства отражает естественное стремление населения уменьшить свои издержки при использовании ссудного капитала на фоне достаточно низких доходов.

Стержневым вопросом проведенного анкетирования являлся вопрос — «Заинтересованы ли вы в организации

обществ, работающих по принципу «касс взаимопомощи?». На него ответили положительно 429 человек из 589, или 73%. По мнению большинства, такие общества лучше организовывать на работе — 76% опрошенных, с соседями — 3% и по другим принципам — 21%. Достаточная «прозрачность» житейских проблем сотрудников, информированность их о финансовом положении друг друга, централизованная выдача заработной платы, часть которой может быть направлена на погашение невозвращенного своевременно займа, доверительные отношения, доступность и надежность предопределили целесообразность организации кредитных союзов по месту работы. Очевидно, что по месту жительства респонденты не имеют таких доверительных отношений и, как следствие, не заинтересованы создавать общества с соседями.

Любопытным является тот факт, что своеобразные кассы взаимопомощи уже существуют, организованы они стремящимися к взаимопомощи (это отметили 10% опрошенных). Последнее подтверждает то, что на вопрос «Приходилось ли вам давать деньги займа?» 72% опрошенных дали утвердительный ответ,

при этом чаще всего друзьям — 40%, родственникам — 28%, коллегам по работе — 18%, соседям — 14%, при этом гарантией возвращения займа для большинства респондентов (90%) было устное обязательство заемщика. Только лишь 4% требовали залога имущества или нотариального оформления передачи денежных средств. Все это свидетельствует о том, что в определенной степени доверительные отношения кредитора и заемщика компенсируют требование обеспечения по ссуде.

Интересно, что получает свое развитие такая форма гарантий, как поручительство родственников, друзей, что было отмечено почти у 6% кредиторов.

Результаты опроса показали, что кредитные союзы могут стать очень привлекательным финансовым институтом для многих граждан. Данное утверждение основано на следующих выводах:

1. Несмотря на сложное финансовое положение и низкий уровень доходов, население республики склонно к сбережению и хотело бы разместить свободные денежные средства под проценты. Однако 93% опрошенных не устраивают процентные ставки по

депозитам, в результате чего лишь 8,4% доверили свои сбережения банкам.

2. 59% опрошенных имеют ежемесячную потребность в краткосрочных займах, однако лишь 4% обращаются в банк, остальные — к родственникам, друзьям, знакомым. 90% респондентов пользуются займами без процентов, однако большая часть берет ссуду в твердой валюте, так как кредитор заинтересован в сохранении сбережений от инфляции.

3. Гарантией возвращения для большинства респондентов (90%) является устное обязательство заемщика, что свидетельствует о том, что доверительные отношения могут гарантировать возврат.

4. В дополнительных средствах в том или ином размере нуждаются 96% опрошенных, из них 33,3% хотели бы использовать их на организацию своего дела и расширение уже существующего.

5. Большой интерес к созданию обществ, работающих по принципу «касс взаимопомощи», существует. На это указали 73% опрошенных. Причем 76% считают целесообразным организацию их по месту работы.

