

ЛИТЕРАТУРА:

1. Антанович, Н.А. Электронное правительство как технология перехода от государственного администрирования к политическому менеджменту // Юридический факультет БГУ [Электронный ресурс]. – 2009. - Режим доступа: <http://law.bsu/pub/11/ant3.pdf> - Дата доступа: 19.03.2013.
2. О Государственной программе информатизации Республики Беларусь на 2003 - 2005 годы и на перспективу до 2010 года «Электронная Беларусь»: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 27 декабря 2002г., № 1819 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. - 2003. - №3. - 5/11734.
3. Соколова, М. Электронное правительство в Беларуси: преодолеть инерцию информатизации / М.Соколова // Аналитический документ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://nc.gov.ua/menu/publications/doc/elektronn_urad/pasport%20formular.pdf. - Дата доступа: 11.03.2013.
4. Идеи электронного правительства для Беларуси // Мировой индекс e-Gov [Электронный ресурс]. – 2012. - Режим доступа: <http://e-gov.by/themes/ekspert/mirovoj-indeks-egov-v-liderax-yuzhnaya-koreya-niderlandy-i-velikobritaniya>. - Дата доступа: 11.03.2013.

Кузнецов Э.А.,

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
edkuznet@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ГАРАНТИЯМИ КРЕДИТЫ ДЛЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Научное сообщество Республики Беларусь в настоящее время особое внимание уделяет поиску решений проблем связанных с реализацией инновационных проектов, как в промышленном производстве, так и в финансовой сфере. При исследованиях проблем реализаций инноваций ученые отмечают, что основные ограничения связаны с ограниченностью финансовых ресурсов и сложностью доступа к ним. Вопросы финансирования инноваций являются самыми популярными при рассмотрении проблем инновационного развития как отдельных предприятий, так регионов страны и отраслей экономики в целом.

Опыт многих развитых стран свидетельствует о том, что для многих сфер экономики наиболее оптимальными и результативными являются малые формы организации хозяйственной деятельности. К таковым в значительной мере относятся разработка и внедрение инноваций. Под инновацией (англ. «innovation» - нововведение, новшество, новаторство) понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Понятия «новшество», «нововведение», «инновация» нередко отождествляются, хотя между ними есть и различия. Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, изобретение, новое явление. Словосочетание «нововведение» в буквальном смысле означает процесс использования новшества. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится нововведением (инновацией). Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом. В современной экономике роль инноваций значительно возрастает. Они все более становятся основополагающими факторами экономического роста.

В Республике Беларусь с начала 2013 года в связи с инициативой Национального Банка по поводу определения мегарегулятора финансового рынка начались активные процессы по анализу микрофинансового сектора экономики. Основной задачей для себя потенциальный мегарегулятор видит развитие данного сектора экономики и осуществление за ним надзорных функций.

Для получения макроэкономического эффекта от проводимой работы необходимо разработать и внедрить механизмы позволяющие обеспечить доступ максимального количества субъектов малого предпринимательства, индивидуальных предпринимателей и физических лиц к доступным финансовым ресурсам. Для этого в Республике Беларусь необходимо определить правовое поле, условия работы и источники фондирования микрофинансовых организаций (далее по тексту – МФО). С проблемами привлечения свободных денежных средств МФО сталкиваются регулярно, так как спрос на их услуги значительно превышает предложение. Одним из самых оптимальных источников пополнения капитала МФО во всем мировом сообществе считается – банковский кредит. Каждый банковский кредит должен быть обеспеченным. Для выполнения данного условия МФО передают в залог свои активы для того, чтобы покрыть полную сумму получаемого кредита и сумму процентов за один год использования кредитных ресурсов.

Большинство коммерческих банков требуют от МФО «реальных» гарантий (основные средства, недвижимость, гарантийные депозиты, поручительства третьих лиц, обеспеченные залогом, страховые полисы). Отсутствие у МФО необходимого обеспечения, устраивающего коммерческие банки, является серьезным барьером для использования банковских кредитов в микрофинансовом секторе в широком масштабе. Значительную помощь и поддержку МФО на этапе развития могут оказать международные гарантийные фонды, выдающие кредитные гарантии для коммерческих банков, являющиеся беспорным обеспечением для выдачи банковского кредита либо кредитной линии микрофинансовой организации.

Такие гарантии оказывают определенное влияние на получение первого кредита. Гарантии очень эффективны в плане получения МФО кредитов, которые они, в противном случае, не получили бы. Для ряда МФО кредиты, обеспеченные кредитными гарантиями, могут стать серьезным дополнением к финансированию. Непосредственные преимущества кредитов, полученных под кредитные гарантии невелики так как затраты на получение кредитной гарантии мелких банковских кредитов для МФО не покрываются по трем основным причинам. Во-первых, доходов от мелких операций недостаточно, чтобы компенсировать затраты на получение кредитной гарантии. Такие затраты приблизительно одинаковы для крупных и мелких операций, однако мелкие гарантии приносят меньший доход. Во-вторых, гарантийные фонды несут большие затраты по причине отсутствия опыта таких операций у МФО. Гарантийные фонды предоставляют комплекс услуг, связанных с организацией и выдачей кредитной гарантии, которые опытные МФО проводят самостоятельно. В-третьих, гарантийные фонды несут значительные затраты, связанные с оценкой мелких МФО, так как большинство мелких МФО не имеют надежного рейтинга риска, который гарантийные фонды могли бы использовать для расчета цены услуги с учетом риска.

По мере укрупнения и развития МФО, на большинстве рынков они находят более перспективные источники финансирования своей деятельности, чем кредиты местных банков. Однако кредитные гарантии эффективны, когда они используются для получения МФО кредитов на условиях, более благоприятных, чем обычный кредит банка. Основная причина для предоставления кредитных гарантий вместо непосредственного кредитования МФО - обеспечение доступа к рынкам коммерческого финансирования. Небольшое количество кредитных гарантий может быть использовано с целью снижения риска для специализированных международных МФО кредиторов, коммерческих банков и коммерческих инвесторов в кредитные фонды международных МФО. В таких случаях кредитные гарантии облегчают МФО доступ к огромному международному коммерческому капиталу.

Помимо самих кредитных гарантий, гарантийные фонды и международные банки обеспечивают юридическую поддержку своим клиентам и поддерживают их надежность, положительно сказывающуюся на восприятии местными банками МФО.

Кредитные гарантии подразумевают участие, по крайней мере, трех или четырех сторон в процессе кредитования МФО. Гарантийный фонд может предоставить кредитную гарантию через один из приведенных ниже механизмов:

- Гарантийный фонд вносит на депозит гарантийную сумму в международном банке, который предоставляет банковскую гарантию для местного банка, который, в свою очередь, затем предоставляет кредит МФО. В случае невыполнения обязательств местный банк представляет доказательство неплатежа международному банку, который выплачивает средства местному банку. Это наиболее распространенный инструмент кредитных гарантий, потому что средства гарантийного фонда обеспечены международным банком, и гарантийные обязательства номинированы в твердой валюте и в случае, если организация предоставляет кредит МФО в местной валюте, гарантийный фонд не подвержен риску, связанному с изменениями обменного курса.

- Гарантийный фонд предоставляет кредит МФО, которая вносит на депозит такую же сумму в местный коммерческий банк, предоставляющий затем кредит МФО. Хотя технически гарантийный фонд кредитует МФО, МФО использует средства в качестве гарантии. Эта операция, обычно, подразумевает кредит гарантийного фонда в твердой валюте для МФО, что подразумевает дополнительные расходы на обслуживание данного кредита. Однако чистые затраты на осуществление операции могут быть ниже для обеих сторон. Гарантийный фонд взимает с МФО более высокую процентную ставку по кредиту, чем комиссия за гарантию. МФО платит больше за кредит, но также имеет возможность получить процентный доход от средств, находящихся на депозите в банке-кредиторе. Но в такой схеме особое внимание уделяется валютным рискам, связанным с колебаниями курсов валют. Если иностранные гарантийные фонды кредитуют местные МФО в твердой валюте, а эти кредиты необходимо выплачивать за счет доходов и активов в местной валюте, обесценивание местной валюты может повлечь за собой серьезные убытки для МФО. Соответственно, и иностранный кредитор столкнется с аналогичными рисками, если предоставляет МФО займы в местной валюте. Гарантия помогает избежать этой проблемы: гарант может обеспечить сумму в твердой валюте, в то время как местный банк предоставляет кредит МФО в местной валюте, что защищает МФО от валютного риска, а гарант или местный банк подвержены незначительному валютному риску в случае неплатежей, в зависимости от условий гарантии.

- Гарантийный фонд может внести на депозит гарантийную сумму непосредственно в местный банк. Этот метод подвергает международный гарантийный фонд риску, связанному с банкротством местного банка, и риском, связанным с возвратом средств в твердой валюте.

Кредитные гарантии для получения международного финансирования МФО полезны рынку по двум важным причинам: во-первых, многие международные кредиторы могут предоставлять кредиты напрямую МФО на более благоприятных условиях, чем местные банки, во-вторых, эти международные кредиторы демонстрируют, как использовать кредитные гарантии для мобилизации коммерческого капитала и финансирования МФО на приемлемых условиях. Со временем их успех может быть взят на вооружение местными банками на внутреннем рынке.

Основное содержание заключается в том, что кредитные гарантии предпочтительнее прямых кредитов от международных инвесторов только в том случае, если кредит, обеспеченный кредитной гарантией, поможет МФО создать конкурентоспособную структуру финансирования. Для большинства МФО обычные розничные кредиты коммерческих банков просто невыгодны в долгосрочной перспективе, особенно тогда, когда МФО начинает сталкиваться с конкуренцией и больше не может пользоваться преимуществами, связанными с переключением высоких затрат по финансированию на своих заемщиков. МФО в развитых, с точки зрения микрофинансов, рынках

используют сбережения, депозитные сертификаты, облигации и структурированные кредиты для финансирования роста.

Вывод заключается в том, что кредитные гарантии реализуют свой потенциал, ориентируясь на кредиторов, использующих такие гарантии для предоставления кредитов МФО на условиях, которые конкурентоспособны по сравнению с другими вариантами финансирования. В таком качестве гарантийные фонды могут стать специализированным, стабильным и прибыльным компонентом зарождающейся индустрии финансирования МФО в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дашкевич, Т. Малый бизнес и инновации / Т. Дашкевич // Наука и Инновации. – 2008. - №6(64) – С.41-45.
2. Баннок, Грем и Партнеры, 1997. Схемы кредитных гарантий для кредитования малого бизнеса: мировая перспектива. Публикация Official development assistance (ODA).
3. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Guaranteed-Loans-to-Microfinance-Institutions-How-do-they-add-Value-Jan-2007.pdf>

Нестерова А.А.,

Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь
nesterova.anastasiya@gmail.com

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

С начала рыночных преобразований наблюдалась устойчивая тенденция сокращения спроса на рабочую силу и численности работающих. Уменьшение численности работников стало следствием политики оптимизации кадрового персонала, проводимой в ходе реструктуризации производства, повышения производительности труда, ликвидации морально устаревших и неэффективных рабочих мест. Вместе с тем одна из причин сокращения уровня занятости заключалась в том, что в условиях низкой рентабельности (а зачастую - убыточности) и недостаточности финансовых ресурсов возможность создания новых рабочих мест оставалась для предприятий ограниченной, а сохранение неэффективных рабочих мест - весьма затруднительно. И начиная с 2005 г. был принят курс на активизацию процесса создания новых рабочих мест, что позволило увеличить спрос на рабочую силу практически во всех отраслях экономики (за исключением сельского хозяйства и науки).

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в январе-августе 2012 г. в экономике республики было занято 4 572,2 тыс. человек, уровень занятости экономически активного населения составляет около 99%, так как учитываются только зарегистрированные в службах занятости безработные.

Как и в большинстве европейских государств, население в Беларуси стареет. Доля пожилых людей составляет сейчас 22 процента, а представителей младших возрастных групп - около 16 процентов. Эта тенденция сохранится, поскольку в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения, родившиеся в начале 1990-х, а выходить – представители поколения послевоенных лет, когда был всплеск рождаемости.

Как показывает практика, формирование трудового потенциала зависит не столько от динамики основных демографических процессов - рождаемости, смертности и миграции, сколько от численности поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих за его пределы.

Для нашей страны характерна проблема неэффективной занятости, которая находит свое проявление в форме вынужденной неполной занятости на производстве. Кадровая политика большинства предприятий направлена на сохранение персонала, недопущения массового высвобождения работников путем перевода их в режим неполного рабочего времени и предоставления административных отпусков. В результате для сферы занятости типичен высокий уровень вовлеченности трудовых ресурсов с низким эффектом фактического их использования и потерями рабочего времени.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в январе-августе 2012 г. 72,4 тыс. работников организаций (2,1% среднемесячной численности) работали в режиме вынужденной неполной занятости (в январе-августе 2011 г. – 68,9 тыс. человек, или 2%). В январе-августе 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года численность работников, переведенных на работу с неполной рабочей неделей (днем) по инициативе нанимателя, уменьшилась на 14,6% и составила 23,9 тыс. человек. Численность работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе нанимателя, увеличилась на 18,6% и составила 48,4 тыс. человек.

Отпуска без сохранения заработной платы по инициативе нанимателя в августе 2012 г. были предоставлены 1,1 тыс. человек, или 14,7% от общей численности работников, имевших вынужденные отпуска.

Общее количество неотработанного времени по причине вынужденной неполной занятости в январе-августе 2012 г. составило 556,3 тыс. человеко-дней (в январе-августе 2011 г. – 557,3 тыс. человеко-дней), что равнозначно ежедневному невыходу на работу, как и в январе-августе 2011 г., 3,3 тыс. человек.