

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках проекта «Гарантийный фонд»

Сергей ВЕРАКСА



Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, заместитель начальника отдела организационно-правовой и кадровой работы, аспирант кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: Ser.ver1991@mail.ru

В Республике Беларусь, как и во многих других странах мира, малый и средний бизнес является неотъемлемым элементом рыночной системы хозяйствования, способствующим созданию эффективной конкурентной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения.

Как показывает практика развитых стран, именно малый и средний бизнес является ключевой «точкой роста» экономики страны и способен обеспечить ее конкурентоспособность. Это еще и база для реализации предпринимательской активности населения,

УДК 338.246.027.3

Ключевые слова:
гарантийный фонд, гарантия (поручительство), обеспечение кредитов, управление рисками, кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства.

основа для формирования и расширения среднего класса. Кроме того, предпринимательская сфера является мощным инструментом борьбы с безработицей, представляющим широкие возможности для самозанятости населения.

Совет Министров Республики Беларусь 17 октября 2018 г. принял постановление № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года». Целью данного документа является формирование динамично развивающегося сектора малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, повысить ее конкурентоспособность, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения [1].

В результате реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года (далее – Стратегия) при согласованных действиях органов государственной власти и бизнеса планируется к 2030 г. довести долю субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости до 50%.

Развитие сектора малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь в значительной степени зависит от способно-

сти получать и успешно использовать финансовые ресурсы. В этом отношении недостаток капитала является одной из основных трудностей, с которыми сталкиваются белорусские предприниматели.

Кредитование малых предприятий рассматривается банками как значительный риск, что заставляет их требовать большое количество залога при очень высоком качестве залогового обеспечения. Новые фирмы оцениваются банками как особенно рискованные из-за отсутствия деловой репутации и обеспечения в достаточном объеме.

Одним из основных аргументов, мотивирующих отказ банков в выдаче кредитов субъектам малого предпринимательства, и одновременно препятствием в их получении является неспособность субъектов малого предпринимательства предоставить требуемое обеспечение.

По информации МФК (IFC, International Finance Corporation), процент отказа в предоставлении кредита составляет более 35% в секторе МСП и основная причина – нехватка обеспечения со стороны заемщика [2].

МФК предполагает, что отказывают в кредитах в основном фирмам, у которых нет источников стороннего финансирования. Кроме того, причины, препятствующие кредитованию фирм, – это сложные процедуры подачи заявок, неблагоприятные процентные ставки, высокие требования к залому,

а также недостаточный размер и короткий срок погашения кредита.

Фирмы с частичной ограниченностью в получении кредитов имеют устойчивое финансовое положение на рынке, но они или уже закредитованы, или банк считает, что им не хватает залогового обеспечения для покрытия кредита (рисунок 1).

Фирмы с полной ограниченностью в получении кредитов – это те фирмы, которым по тем или иным причинам отказано в получении кредита.

Так называемые *фирмы «без ограничений»* (unconstrained) [2] – это те, которые не испытывают трудностей с получением кредита или не нуждаются в нем. Это компании, которые не обращались за кредитом, поскольку имеют достаточный собственный капитал. Сюда также входят фирмы, обратившиеся за кредитами и получившие их в полном объеме по первоначальной заявке (рисунок 1).

Проблемы, связанные с отказами коммерческих банков в предоставлении МСП кредитов по причине нехватки залогового обеспечения, можно разрешить путем внедрения различных форм гарантийных механизмов поддержки

малого и среднего предпринимательства, которые предусматривают создание специальных денежных резервов для разделения кредитных рисков между заемщиком, гарантом и банком [3]. В мире при участии государства, международных финансовых организаций, коммерческих банков широко распространена практика поддержки МСП через создание организаций по типу «гарантийные фонды» [4].

Гарантийные фонды, принимая на себя обязательства по возврату кредитов, предоставленных малому бизнесу, и следовательно, риск их невозврата, тем самым значительно снижают риски банков при увеличении объемов кредитования в вышеуказанном секторе экономики. Однако для успешной реализации совместных проектов по финансовой поддержке МСП необходимо отлаженное взаимодействие между частным сектором, коммерческими банками, иными финансовыми организациями и государственными органами.

МСП и банковский сектор¹

Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь субъектам малого и среднего предпринимательства в белорусских рублях и иностранной валюте, за первое полугодие 2019 г. уменьшилась на 1,1%. На 1 июля 2019 г. объем указанной задолженности составил 9 772 789 тыс. руб. При этом кредитная задолженность ОАО «АСБ Беларусбанк» составила 19,3% от общего объема задолженности, ОАО «Белагропромбанк» – 16,5%, ОАО «Белгазпромбанк» – 11,1%, ОАО «Банк БелВЭБ» – 9%, ОАО «БПС-Сбербанк» – 4,4%, остальных банков – 39,6% [5].

Удельный вес долгосрочных кредитов в общем объеме задолженности МСП по кредитам банков Республики Беларусь на 1 июля 2019 г. был равен 68,9%, или 6 737 109 тыс. руб. в абсолютном выражении, краткосрочных – 31,1%, или 3 035 680 тыс. руб.

В общем объеме задолженности по кредитам, выданным банками субъектам МСП, доля просроченной задолженности на 1 июля 2019 г. составила 0,4%.

Задолженность по кредитам, выданным микроорганизациям и малым организациям, в общем объеме по кредитам МСП на 1 июля 2019 г. составила 64,1%, или 6 264 384 тыс. руб., среднему предпринимательству – 33,4%, или 3 261 250 тыс. руб., индивидуальным предпринимателям – 2,5%, или 247 155 тыс. руб. При этом доля 5 крупнейших банков в задолженности по кредитам, выданным субъектам среднего предпринимательства, составляет 71,2%, микроорганизациям и малым организациям – 54,9%, индивидуальным предпринимателям – 54,2%.

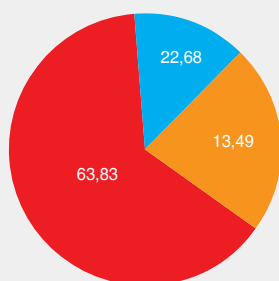
Средняя процентная ставка по новым кредитам банков субъектам МСП в национальной валюте на 1 июля 2019 г. составила 11,29% годовых.

В общем объеме задолженности по кредитам, выданным банками субъектам с частной формой собственности, на 1 июля 2019 г. составляет 18 905,1 млн. руб., объем задолженности сектора МСП – 9 772,789 млн. руб. [6]. Данные цифры свидетельствуют о том, что более половины всей кредитной нагрузки частного сектора находится на «плечах» сектора МСП.

Как правило, мегарегулятор (в Беларуси – это Национальный банк) ограничивает масштабы риска кредитования крупных клиентов, собственников банка и связанных с ними лиц, инсайдеров. Для того чтобы дать кредит одному крупному клиенту (группе клиентов), банки должны выдать в три раза больше кредитов клиентам меньшего масштаба. В этой ситуации даже крупные банки обязаны «разбавлять» свой кредитный портфель кредитами малым и средним предприятиям [7].

Даже если отдельный кредит малому предприятию является рискованным, в масштабах кредитного портфеля банка этот риск не становится концентрированным. Субъект МСП не несет с собой таких рисков, просто требуется создание дополнительных резервов или дополнительное обеспечение. Дефолт же крупного клиента способен привести к банкротству банка.

Доля субъектов МСП по уровню финансовых ограничений в получении кредита в Беларуси, %



- Фирмы без ограничений
- Фирмы с полной ограниченностью
- Фирмы с частичной ограниченностью

Источники: [2].

Рисунок 1

¹ На основе [5].

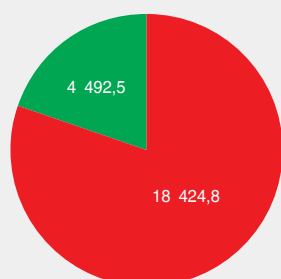
Сегодня банки понимают: чтобы управление рисками было эффективным, портфели должны быть однородными, так называемая «дисперсия показателей» [6] внутри портфеля должна быть минимальной (чем меньше размер, тем совокупность более однородна).

Следующим немаловажным моментом для банков при работе с МСП является то, что удельные затраты банков на проведение операций крупного клиента существенно меньше, но малых клиентов на порядок больше, и этот так называемый «длинный хвост» клиентской базы становится все более привлекательным для банков [7]. Сегодня банкиры прекрасно понимают, что «длинный хвост» малого бизнеса в совокупности дает такие же объемы, как и крупный бизнес.

Малый бизнес в Беларуси – это достаточно большой рынок. По оценкам МФК, потенциальный дополнительный спрос белорусского малого и среднего бизнеса на кредиты составляет более 18 млрд. долл. США (рисунк 2), то есть масштабы кредитования МСП можно увеличить более чем в пять раз.

Диаграмма на рисунке 2 демонстрирует формальный разрыв, обозначающий уже выданные кредиты (в долларах США), и ту сумму, которая потенциально необходима МСП для того, чтобы достичь уровня аналогичного сектора развитых стран.

Формальный разрыв в финансировании МСП в Беларуси, млн. долл.



- Финансовый разрыв
- Текущий объем

Источник: [2].

Рисунок 2

Для достижения вышеперечисленных целей, поставленных Советом Министров Республики Беларусь, необходимо развивать не только продукты внутри банковского сектора, но и совместные продукты с другими институтами, в том числе государственными и международными. Одним из таких проектов может стать совместный продукт ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее – Банк развития), коммерческих банков и Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей под названием «Гарантийный фонд».

Взаимодействие Банка развития с финансовыми институтами по кредитованию МСП

Главной целью деятельности Банка развития является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов, в том числе оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства посредством предоставления специальных кредитных продуктов через партнерскую сеть.

Банк развития уделяет особое внимание вопросам содействия росту малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. На решение данной задачи ориентирована собственная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализация которой осуществляется банком с августа 2014 г. [8].

Поддержка предоставляется субъектам МСП для упрощения доступа к кредитам и финансовой аренде (лизингу) при реализации инвестиционных проектов. На практике программа осуществляется с участием отечественных банков-партнеров и лизинговых организаций, обладающих опытом сотрудничества с малым и средним бизнесом, и предполагает использование двухуровневого механизма:

- 1) Банк развития в рамках заключенных соглашений предоставляет финансовые ресурсы банкам и лизинговым организациям;
- 2) банки-партнеры и лизинговые организации отбирают по согласованным с Банком развития критериям непосредственных

заемщиков (субъектов МСП), проводят оценку их финансового состояния и предполагаемых к реализации проектов и принимают решения о возможности финансирования на согласованных с Банком развития условиях.

По состоянию на 1 августа 2019 г. программа реализуется с участием 11 банков-партнеров (ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ЗАО «МТБанк», ОАО «ВНБ-Банк», «Приорбанк» ОАО, ЗАО «Альфа-Банк», ЗАО «БТА Банк», ОАО «Банк Дабрабыт», ОАО «Паритетбанк») и 4 лизинговых организаций (ОАО «Пром-агролизинг», ООО «Райффайзен-Лизинг», ООО «АСБ Лизинг», ОАО «Агролизинг»).

В 2018 г. в рамках реализации программы Банк развития направил на поддержку субъектов МСП 204,2 млн. руб. По состоянию на конец года всего по соглашениям, заключенным с банками-партнерами и лизинговыми компаниями в 2018 г., банком профинансировано 1 260 инвестиционных проектов. Общий объем заключенных кредитных договоров составляет 192,7 млн. руб. Общая стоимость проектов, профинансированных за счет ресурсов Банка развития, составила порядка 300,9 млн. руб.

Исходя из анализа структуры портфеля проектов по соглашениям 2018 г., около 62% проектов профинансированы в сумме до 100 000 руб.

Если смотреть по количеству и составу, то 72,4% клиентов Банка развития – это микробизнес и индивидуальные предприниматели, 24,8% – малые предприятия, 2,8% приходится на средний бизнес. По сумме финансирования в структуре портфеля порядка 46,8% занимают малые предприятия, 35,5% – микропредприятия [9].

Справочно. По состоянию на 01.05.2019 всего с начала действия программы профинансировано 3 020 инвестиционных проектов, общий объем заключенных кредитных договоров и договоров финансовой аренды (лизинга) составил 428,58 млн. руб. Общая стоимость проектов, профинансированных за счет ресурсов Банка развития, составила порядка 775,07 млн. руб.

Банк развития продолжает реализацию Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149. Документ предусматривает оказание Банком развития финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в 2019 г. в объеме не менее 110 млн. руб.

Дополнительным источником финансирования малого бизнеса стали валютные ресурсы кредитной линии Всемирного банка в рамках проекта «Расширение доступа к финансированию микро-, малых и средних предприятий в Республике Беларусь» (60 млн. долл. США) и валютные ресурсы Фонда по развитию предпринимательства имени Халифы (ОАЭ) для реализации данного проекта (25 млн. долл. США).

Реализация проекта «Гарантийный фонд»

Одним из самых важных направлений работы Банка развития является содействие развитию МСП и микрокредитования. Обладая колоссальными ресурсами и возможностями для поддержки малого бизнеса, банк выступает своеобразным флагманом в развитии финансового потенциала данного сектора экономики.

С помощью банков-партнеров институты развития (гарантийные фонды, исполкомы) организуют кредитование МСП и особенно стартапов. При этом риски распределяются между банком-партнером и бизнесом. Схема работы полностью обеспечивает возврат денежных средств Банку развития. Однако коммерческие банки могут понести существенные затраты. Данные издержки коммерческих банков обуславливают их консервативный подход при кредитовании МСП. Включение в схему работы еще одного звена, так называемого поручителя, позволит снизить риски коммерческих банков, тем самым убедит последних более лояльно относиться к субъектам МСП при выдаче кредитов.

В Республике Беларусь Правительством принимаются меры

по развитию МСП, в том числе путем создания программ развития и совершенствования институтов финансовой поддержки. Так, Стратегия предусматривает, что финансирование мероприятий данной государственной программы осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов, Банка развития, Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей, иных источников, предусмотренных законодательством [1]. Однако в нашей стране до 2019 г. не было создано ни одного гарантийного фонда (поручительства).

В мировой практике широко распространено взаимодействие институтов государственной финансовой поддержки (банков развития, гарантийных фондов) и коммерческих банков по поддержке МСП. Пример такого взаимодействия – система государственной поддержки институтов развития Германии [8].

Опыт Германии

Анализ практики кредитования сектора МСП в Германии показал, что существенную роль в расширении возможностей его субъектов в привлечении внешнего финансирования играют гарантийные инструменты, в основе которых лежит разделение рисков между кредитными организациями, кредитополучателями, гарантийными банками и государством, банками развития.

При этом отбор и оценка проектов МСП на предмет их эффективности и окупаемости осуществляется обслуживающими коммерческими банками, которые берут на себя не менее 20% риска невозврата кредита.

Гарантийные банки Германии выдают поручительства по эффективным с точки зрения коммерческих банков проектам в пределах до 1,25 млн. евро, но не более 80% заявленного кредита.

При этом получатель гарантии перечисляет гарантийному банку:

- единовременный платеж за обработку документов (1–1,5% от суммы поручительства);

- комиссионное вознаграждение (0,8–1,2% в год от суммы кредита, оставшейся к выплате).

В случае невозврата кредита гарантийный банк из 80% предо-

ставленной гарантии «покрывает» лишь 20%, а оставшиеся 60% долга компенсируются коммерческому банку из средств земельного и федерального бюджетов.

По данным результатов исследований университета г. Трира, функционирование гарантийных банков в Германии обеспечивает:

- прирост ВВП – в среднем на 3,4 млрд. евро в год;

- прирост поступлений в бюджет от налогов на товары – в среднем на 500 млн. евро в год, от подоходного и имущественного налогов – в среднем на 500 млн. евро в год.

При этом положительная разница между затратами бюджетных средств на обеспечение системы гарантирования и поступающими доходами от получателей гарантий составляет в среднем 1 млрд. евро в год, а коэффициент мультипликации (превышение суммы выданных гарантий (поручительств) над суммами гарантийного капитала) достигает семи.

Поддержка МСП в Беларуси

В Беларуси наиболее приближенным к зарубежной практике является гарантийный механизм на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей (далее – Фонд). Данный проект не только удешевляет заемные средства для субъектов МСП, но также и обеспечивает адресность поддержки путем распределения средств в пользу наиболее эффективных субъектов и перспективных проектов.

Справочно. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей осуществляет финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства. С марта 2019 г. на базе Фонда реализовывается единственный в Республике Беларусь проект «Гарантийный фонд» – механизм, при котором Фонд выступает поручителем заемщика по кредитам банков [3].

Отлаженный механизм работы между банками и Банком развития, большие финансовые возможности и маленькая просрочка помогут в реализации программ финансовой поддержки МСП. Кроме выполнения государственных задач по развитию малого и среднего бизнеса, Банк развития

также увеличит свой кредитный портфель. Коммерческие банки смогут уменьшить риски невозврата выданных кредитов, при этом увеличив «портфель» выданных МСП кредитов за счет предоставления поручительства Фонда. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей с помощью коэффициента мультипликации и отлаженного механизма работы коммерческих банков и Банка развития по предотвращению накопления просроченной задолженности сможет быстро нарастить портфель выданных гарантий и занять более весомое место на рынке предоставления финансовой поддержки МСП. Успешная работа всех участников данной схемы позволит выполнить задачи, поставленные Правительством перед Банком развития и Фондом.

На первоначальном этапе работы проекта Фонду и Банку раз-

вития необходимо будет заключить соглашения о том, на каких условиях будут предоставляться поручительства Фонда под финансовые ресурсы Банка развития.

Анализируя деятельность двух данных организаций, можно с уверенностью констатировать, что выбранный Банком развития вектор поддержки МСП совпадает с целями работы Фонда. Следовательно, между данными институтами поддержки предпринимателей не должно возникнуть существенных разногласий по совместной работе над проектом.

Можно рассмотреть несколько вариантов совместной работы Банка развития и Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей с банками-партнерами.

При первом варианте Фонд полностью полагается на Банк развития и те условия взаимо-

действия между банками-партнерами, лизинговыми компаниями (далее – финансовая организация), на которых работает с ними банк. Банки-партнеры и лизинговые компании сами отбирают заемщиков по согласованным с Банком развития и Фондом критериям, проводят оценку их финансового состояния, количества и качества обеспечения, а также принимают решения о выдаче кредита по оговоренной предельной ставке.

Фонд предоставляет так называемые «портфельные гарантии» (рисунок 3). При данном варианте финансовая организация сама решает, когда и как ей распорядиться предоставленным поручительством Фонда при выдаче кредита по ресурсам Банка развития. В этом случае Фонд не имеет непосредственного взаимодействия с клиентом финансовой организации. В случае развития

Схема портфельного гарантирования²



Источник: <https://www.damu.kz/poleznaya-informatsiya/informatsiya-fonda/analitika/>.

Примечание. На рисунке показана схема взаимодействия в общем виде. Все основные моменты по работе проекта будут оговариваться сторонами в соглашениях. В случае дефолта все действия должны быть описаны в соглашениях и носить больше юридический характер, чем финансовый и экономический.

Рисунок 3

² На примере работы схожего механизма в АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», Республика Казахстан.

такого варианта между Фондом, Банком развития и финансовой организацией будет заключено соглашение о сотрудничестве, в котором должны быть прописаны основные положения взаимодействия. Так, предполагается, что при данном варианте, если клиент захочет воспользоваться поручительством Фонда, он уплачивает комиссию банку, которая в последующем перенаправляется в Фонд. В этом случае финансовая организация выступает «агентом» между Фондом и клиентом. Данная модель взаимодействия партнеров позволит максимально уменьшить сроки получения финансовой поддержки клиентом.

Принимая во внимание низкий уровень просроченной задолженности субъектов МСП перед банками, необходимо выстроить такую систему получения дохода, которая, во-первых, не будет сильно обременительна для конечного заемщика, а во-вторых, будет покрывать расходы Фонда по выдаче и обеспечению гарантии. В мировой практике существуют десятки вариантов получения доходов (так называемых комиссий) гарантийными фондами, однако есть негласное правило, по которому сумма вознаграждения Фонда не должна превышать 2–3% от суммы кредита [6].

Свои риски Фонд будет покрывать за счет вознаграждения за предоставление поручительства и за счет процентов от распоряжения этими деньгами.

В экономическом смысле схема с участием Фонда означает разделение риска, т. е. банк-партнер перекладывает часть риска на Фонд. Но это не означает, что Фонд желает принимать излишне высокие риски, в то время как банк – нет. Более того, это не означает, что Фонд захочет, чтобы банк-партнер одобрял абсолютно все поступившие заявки на получение кредита под поручительство Фонда, который будет оставлять за собой право отказывать в предоставлении поручительства. Решение данного вопроса необходимо урегулировать при заключении соглашения о сотрудничестве, в котором должны быть прописаны способы и механизмы мини-

мизации рисков при предоставлении поручительства Фонда по проектам, средства на которые выделил Банк развития.

Учитывая тот факт, что в отличие от Банка развития Фонд подвергается риску понести реальные убытки, а в случае дефолта заемщика банк не несет никаких финансовых издержек (деньги, выделенные финансовой организации, будут ею возвращены в Банк развития в полном объеме), то реалистичным видится вариант, при котором кроме финансовой организации анализ заявки будет проводить и Фонд.

При обращении объекта МСП за деньгами по партнерской программе финансовая организация должна будет оценить его кредитоспособность и проанализировать ряд следующих факторов: макроэкономическую конъюнктуру, финансовое состояние заемщика, качество менеджмента фирмы-заемщика, кредитную историю, качество предоставленного обеспечения и др. [3]. На стадии одобрения заявки клиента финансовая организация обращается в Фонд за гарантией. Фонд в течение трех – пяти дней принимает решение о выдаче поручительства, затем клиент уплачивает комиссию Фонда финансовой организации, которая, имея у себя доверенность на подписание договора поручительства со стороны Фонда, заключает сделку с клиентом.

В конечном виде данная сделка представляет собой следующее:

- 1) источник финансирования – Банк развития;
- 2) организация, предоставившая кредит, – финансовая организация;
- 3) обеспечение – от 40% основного обязательства берет на себя клиент, до 60% основного обязательства – Фонд [3].

В большинстве случаев финансовая организация значительно увеличивает требования обеспечения, стараясь минимизировать другие, более значимые, факторы кредитного риска. Это означает, что финансовая организация, желая уменьшить свои риски, может затребовать от клиента и больший процент обеспечения, при этом воспользовавшись поручительством Фонда. Данная ситуация наиболее

вероятна, т. к. финансовая организация в случае возникновения дефолта рискует потерять не свои денежные средства, а средства Банка развития.

В обоих вариантах реализации проекта должно учитываться, что Фонд не будет принимать весь риск в полной мере, а заемщик в свою очередь будет частично предоставлять обеспечение банку [3].

Подразумевается, что максимальные риски, которые будет брать на себя Фонд, не должны превышать 60% суммы кредита (основного обязательства). Данный лимит поначалу будет являться максимальным порогом для всех кредитов, который со временем можно скорректировать для некоторых специфических отраслей, где риск значительно выше.

Предоставляя обеспечение, гарантийный фонд будет выносить риски банка по невозврату кредитов за пределы банка.

Как показывает мировая практика, являясь эффективным инструментом решения финансовых трудностей МСП, данные механизмы могут внести значительный вклад в активизацию предпринимательской деятельности в Республике Беларусь [4].

На мой взгляд, при реализации этой схемы для клиента стоимость кредита составит около 1,5% годовых от суммы основного обязательства (именно сейчас банки работают с Фондом на таких условиях), а уровень предоставления обеспечения со 100% уменьшится до 40%.

Для улучшения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам необходимы следующие условия:

1. Белорусскому фонду финансовой поддержки предпринимателей необходимо заключить партнерское соглашение с Банком развития о том, что Фонд может выступать поручителем (гарантом) по кредитам коммерческих банков в проекте поддержки малого и среднего предпринимательства.

2. Гарантии (поручительства) Фонда должны иметь ряд свойств, присущих банковской гарантии, а именно: независимость, безотзывность, запрет на

уступку права требования (статьи 167, 168, 169 Банковского кодекса). Такая практика поможет придать данным гарантиям (поручительствам) больше надежности с точки зрения банков как кредиторов.

3. Предполагается, что Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей должен выполнять следующие условия: поручительство Фонда должно покрывать максимум 60% от размера кредита; максимальный размер риска на одного заемщика должен быть не более

10% от гарантийного капитала; мультипликация гарантийного капитала не должна превышать норматив в 100 раз [3].

4. Фонд, предоставляя гарантии (поручительства), должен нести только субсидиарную ответственность. Для предотвращения возможных убытков ему нужна альтернатива использованию права регресса.

Таким образом, создание в Республике Беларусь данного механизма финансовой поддержки малого и среднего бизнеса будет способствовать:

- развитию субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличению их доходов;
- развитию экспортоориентированной и импортозамещающей продукции и производств;
- созданию новых и сохранению действующих рабочих мест (занятости и самозанятости населения);
- увеличению поступления налогов в бюджет;
- развитию регионов.

* * *

Материал поступил 05.08.2019.

Библиографический список:

1. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 окт. 2018 г., № 743 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file460eda1b6cf093ea.PDF>. – Дата доступа: 06.08.2019.
2. MSME Finance Gap [Electronic resource] / SME Finance Forum. – Mode of access: <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>. – Date of access: 06.08.2019.
3. Веракса, С.А. О создании и функционировании института гарантирования (поручительства) в Республике Беларусь / С.А. Веракса // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 9 (650). – С. 42–46.
4. Веракса, С.А. Применение передового опыта при разработке системы кредитных гарантий / С.А. Веракса // Банкаўскі веснік. – 2018. – № 11 (664). – С. 43–49.
5. Статистический бюллетень. Выпуск в разрезе банков, малое и среднее предпринимательство / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2019. – № 6 (40). – 131 с.
6. Статистический бюллетень [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2019. – № 6 (240). – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2019_06.pdf. – Дата доступа: 06.08.2019.
7. Высоков, В.В. Банки любят малый бизнес [Электронный ресурс] / В.В. Высоков. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ). – Режим доступа: https://www.centrinvest.ru/files/smi/pdf/banki_malyi_biznes.pdf. – Дата доступа: 06.08.2019.
8. Ковалев, М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке: моногр. / М.М. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск: Изд. центр БГУ, 2016. – 151 с.
9. Итоги реализации программы по финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Банком развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Банк развития Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/program-outcomes/>. – Дата доступа: 06.08.2019.

Supporting Small and Medium-sized Enterprises within the Project «The Guarantee Fund»

Sergei VERAKSA, Deputy Head, Organizational and Legal Work and Personnel Management Division, The Belarusian Fund of Financial Support for Entrepreneurs, Postgraduate Student of the Banking Department, Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: Ser.ver1991@mail.ru.

Abstract. The situation with lending to small enterprises and the work of the Development Bank of the Republic of Belarus with the small enterprises' sector are analyzed in this article. The mechanism of interaction of the Development Bank of the Republic of Belarus, commercial banks and the Belarusian Fund of Financial Support for Entrepreneurs on the issues of provision of financial support to the small and medium-sized enterprises within the project "The Guarantee Fund" is proposed. The main attention is paid to the improvement of the mechanisms of provision of financial support to the small and medium-sized enterprises, as well as to the upgrade of the corresponding support infrastructure.

Keywords: guarantee fund; guarantee (warranty); security of credits; risks management; lending to small and medium-sized businesses.