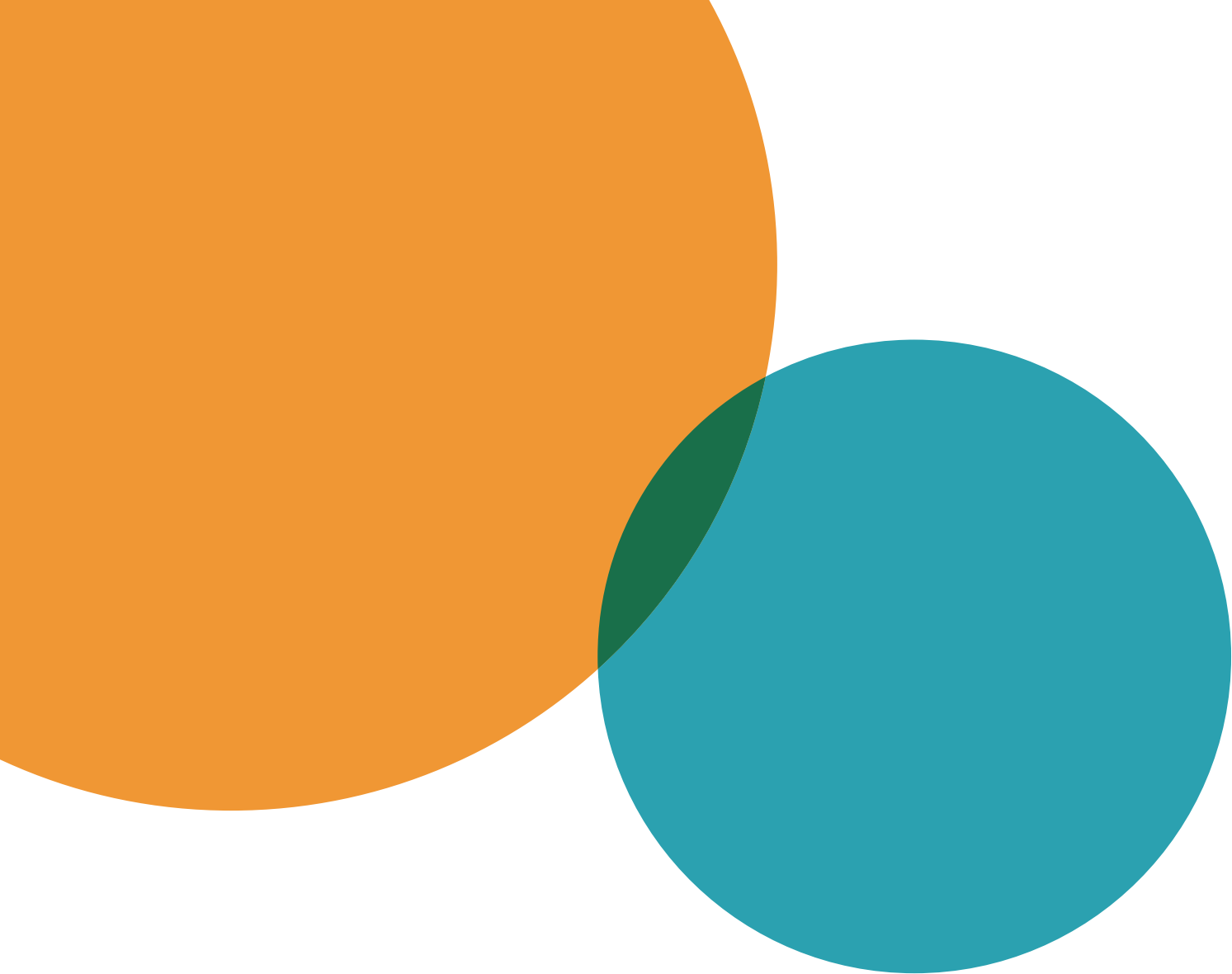


Молодежное предпринимательство Сокращая разрыв



*Как нефинансовая
поддержка облегчает
молодым предпринимателям
доступ к финансированию,
а также пять уроков
из разных секторов
ЭКОНОМИКИ*



Русское издание подготовлено при поддержке:



Оглавление

Предисловие	Эндрю Девенпорт, генеральный директор YBI	4
Что такое YBI	Наш подход к работе	5
Краткое содержание		6–7
Раздел 1	Введение	8–10
Раздел 2	О чем говорит проведенное исследование	11–12
Раздел 3 <i>Случаи из практики</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Фонд столетия и Саудовский кредитно-сберегательный банк сотрудничают в целях расширения стартовых возможностей молодежи в Саудовской Аравии2. Канадский фонд молодежного бизнеса вступил в партнерство с Банком развития бизнеса Канады (БРК) с целью облегчить для молодых предпринимателей доступ к финансированию3. Международный молодежный фонд оказывает поддержку Коллективному обществу местных общин за интегрированное развитие (КОМОИР) в осуществлении сотрудничества с двумя головными банками, чтобы помочь молодежи Индии получать кредитование после цунами 2004 года4. Государственная гарантия в Индии облегчает доступ к капиталу молодым предпринимателям через частно-государственные кредитные партнерства, в которых участвуют фонд «Бхаратия Юва Шакти Траст» (БЮШТ), Банк г. Барод и Индийский банк5. Содружество и правительство Доминики объединяют усилия, чтобы расширить возможности молодых предпринимателей через Фонд молодежного бизнеса Доминики6. Фонд «Керен Шемеш» вступает в партнерство с фондом «Корет Фаундейшн» и банком «Отсар Ха-Хаял» для оказания помощи молодым предпринимателям в Израиле7. «ТекноСерв» создает финансовые партнерства для распространения конкурса бизнес-планов в Центральной Америке и регионе Анд для малообеспеченных предпринимателей8. Межамериканский банк развития производит монетизацию нефинансовой поддержки, чтобы содействовать развитию молодежного предпринимательства в Аргентине, Колумбии и Мексике9. Фонд «Силатек» вступил в партнерство с банком микрофинансирования «Аль-Амаль Микрофинанс Банк» в Йемене, чтобы дать молодым предпринимателям возможность впервые получить доступ к официальному финансированию	13–17 19–23 24–28 29–34 35–40 41–45 46–51 52–56 57–60
Раздел 4	Уроки, которые можно извлечь из проанализированных примеров. Оценка: что дальше?	61–64

Предисловие

В ноябре 2010 года Международная сеть программ поддержки молодежного бизнеса (Youth Business International — YBI) опубликовала аналитический доклад «Помимо финансового обеспечения», посвященную проблемам расширения доступа к финансовой поддержке молодых предпринимателей, не получающих помощи из других источников. Существует немало документальных подтверждений того, что молодежь сталкивается с серьезными затруднениями в деле создания собственного бизнеса, в частности из-за отсутствия форм финансового обеспечения, которые были бы для них общепринятыми. В статье содержался призыв к финансовым учреждениям тиражировать те новые подходы к кредитованию молодежного бизнеса, в которых ценность (с точки зрения эффективности предприятия) нефинансовой поддержки признается наравне с требованиями обычного обеспечения, залога или иной гарантии. Понятие нефинансовой поддержки включает в себя обучение, наставничество, расширение деловых связей и другие услуги, способствующие развитию предпринимательских возможностей. Инновации такого рода обычно осуществляются в виде кредитных партнерств между банками, предоставляющими доступ к начальному капиталу, и неправительственными организациями, которые оказывают нефинансовые услуги, расширяющие предпринимательский потенциал молодого заемщика.

Во время работы над этим докладом мне стало ясно, что мы должны не только убеждать финансовые учреждения заново оценить свои обязательства по поддержке молодых предпринимателей. Мы — те, кто работает в рамках гражданского общества, — должны внести собственный вклад в дело оценки эффективности межотраслевых кредитных партнерств и других инновационных методик, а также способствовать обмену опытом и интересными находками. Вот почему мы выбрали самые интересные случаи из практики и предлагаем их вашему вниманию. К этой работе мы подключили другие ведущие организации в данной сфере деятельности: Международный молодежный фонд, негосударственную организацию «ТекноСерв» и социальное предприятие «Силатек». Говоря словами нашего южноафриканского партнера, «исследования превращают информацию в знания, а инновации превращают знания в деньги».

В двух статьях о работе YBI, помещенных в этом докладе, рассказывается о механизме предоставления государственных гарантий. Этот межсекторный подход к взаимодействию с государством на местном, национальном или региональном уровне также играет очень важную роль как катализатор создания партнерств по обеспечению молодежи доступными займами. Недавние тревожные собы-

тия на Ближнем Востоке и в Северной Африке показали, в частности, что может произойти, если творческий потенциал молодежи подавляется или отвергается. Нынешняя демографическая ситуация и положение дел на рынке труда во всем мире настоятельно требуют предоставлять молодым людям сегодня и следующим поколениям возможность реализовать их стремления и надежды.

YBI — сеть, действующая в 34 странах, — существует для того, чтобы поддерживать тех молодых людей, которые желают открыть собственное дело, но не имеют доступа к услугам, необходимым для успешного старта и развития. В настоящем докладе собрана информация о полезном опыте «родом» из шести частей света, где членам YBI удалось стать посредниками в создании партнерств с финансовыми институтами, обеспечив доступ к капиталу молодым предпринимателям. Три примера из практики наших коллег существенно дополняют эти данные. Результаты говорят сами за себя.

Мы надеемся, что из этого доклада молодые предприниматели почерпнут те практические знания, которые помогут им получить стартовый капитал и успешно развиваться, стимулируя инновации и расширяя занятость в своих регионах. Сеть YBI готова делиться опытом во благо всей нашей отрасли. Следующим нашим шагом будет сотрудничество с фондом «Сейлсфорс Фаундейшн» и с такими научными учреждениями, как Лондонская школа экономики, чтобы научиться правильно оценивать эффективность и влияние нашей работы. Опираясь на возможности нашей обширной сети, мы исследуем, какие элементы наших программ поддержки наиболее эффективны, где и почему они приносят лучшие результаты с учетом практического анализа масштабов и способности к самостоятельному развитию.

Вы всегда можете обратиться к нам, если захотите узнать больше об исследованиях, проводимых YBI, или принять в них участие. Благодарю за внимание.

Эндрю Девенпорт,
генеральный директор
сети YBI

Август 2011 года



Что такое YBI

Наш подход к работе


Youth Business International (YBI) представляет собой международную сеть независимых некоммерческих инициатив, которые направлены на содействие молодым людям в создании и развитии своего собственного дела и в расширении занятости. Члены YBI оказывают молодым предпринимателям, не получающим никакой другой поддержки, помощь в виде обучения, доступа к финансовым средствам и наставничества. Этот общий подход адаптируется к местным условиям и реализуется в партнерстве с государственными органами, бизнесом и разнообразными общественными организациями.

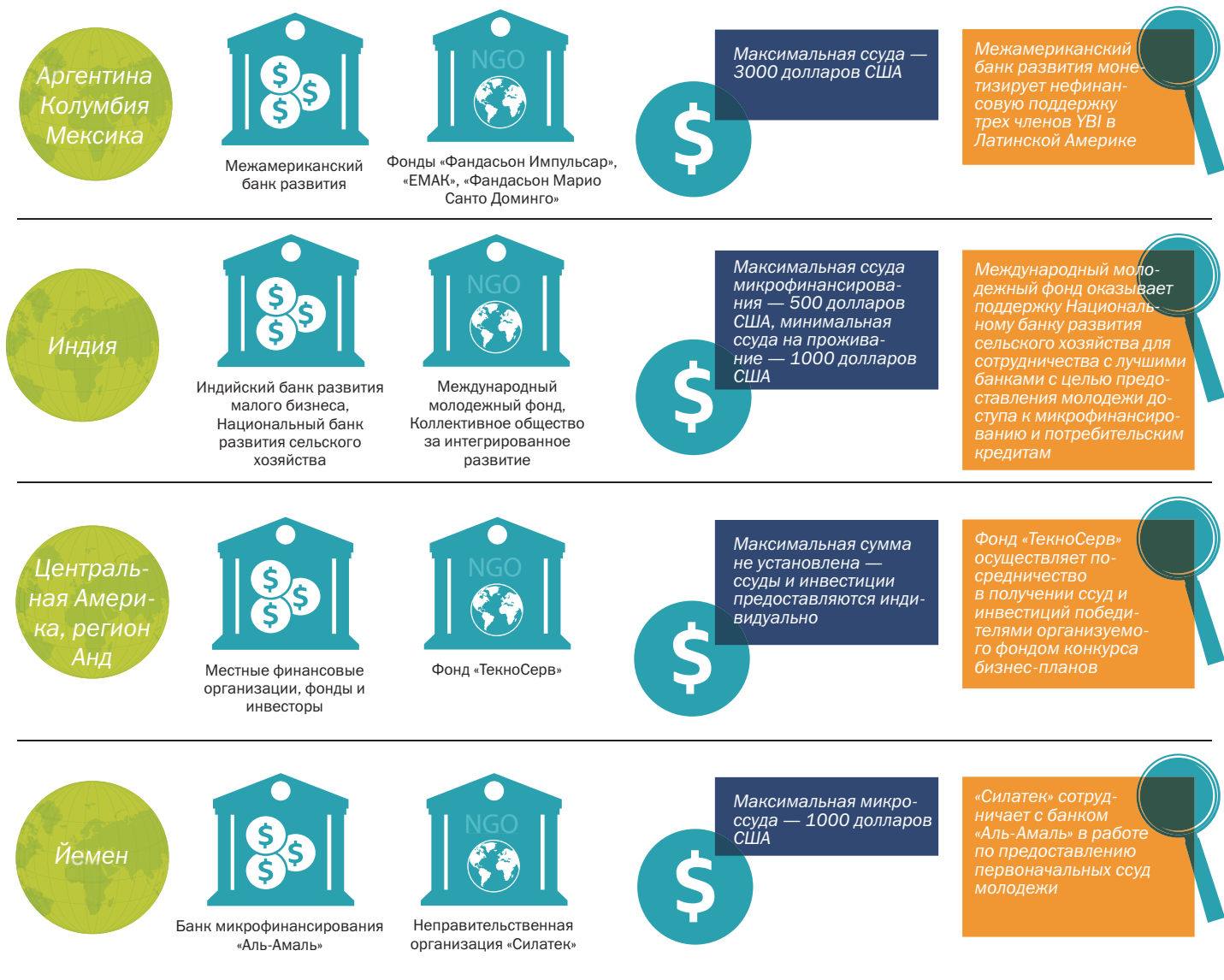


Краткое содержание

Основываясь на общих рекомендациях, действующих в настоящий момент¹, мы включили в этот доклад ряд материалов о конкретных случаях из практики, которые показывают, каким образом можно сократить финансовый разрыв в деятельности начинающих и иных предпринимателей, не получающих никакой другой помощи, путем предоставления им нефинансовой поддержки в виде обучения и наставничества. Такой интегрированный подход снижает риски кредитования начинающих и других незаслуженно обойденных предпринимателей, при этом цена нефинансовой поддержки заменяет цену залога и других видов гарантий.

В докладе приводятся шесть случаев из практики и еще три от наших партнеров — Международного молодежного фонда, негосударственной организации «ТекноСерв» и социального предприятия «Силатек».

Страна / страны	Партнеры	Доступ к финансам	Обзор
 Саудовская Аравия	 Саудовский ссудно-сберегательный банк  Фонд столетия	 Максимальный займ — 400 тыс. риалов СА (107 тыс. долларов США)	 Фонд столетия вступил в партнерство с Саудовским ссудно-сберегательным банком с целью предоставления первоначальных ссуд молодым предпринимателям
 Канада	 Банк развития бизнеса Канады (БРК)  Канадский фонд молодежного бизнеса	 Максимальный займ — 45 тыс. канадских долларов (46 тыс. долларов США)	 Канадский фонд молодежного бизнеса сотрудничает с БРК, обеспечивая молодым предпринимателям доступ к дополнительной ссуде в размере 30 тыс. канадских долларов (30 600 долларов США)
 Индия	 Банк города Барод, Индийский банк  Фонд «Бхаратия Юва Шакти Трост»  Правительство Индии	 Максимальный займ — 50 млн индийских рупий (110 тыс. долларов США)	 Правительственная гарантия поддерживает кредитное партнерство между фондом «Бхаратия Юва Шакти Трост» и двумя государственными банками
 Доминика	 12 финансовых организаций  Фонд «Молодежный бизнес Доминики»  Правительство Доминики, Содружество	 Максимальный займ — 20 тыс. восточно-карибских долларов (7400 долларов США)	 Доминиканское правительство и Содружество гарантируют ссуды, предоставляемые молодым предпринимателям фондом «Молодежный бизнес Доминики» (ФМБД) в партнерстве с 12 финансовыми организациями
 Израиль	 Банк «Отсар Ха-Хаял»  Фонд «Керен Шемеш»  Фонд «Корет Фаундейшн»	 Максимальный займ — 90 тыс. израильских шекелей (24 тыс. долларов США)	 Фонд «Керен Шемеш» сотрудничает с фондом «Корет Фаундейшн» в предоставлении гарантий ссуд, выдаваемых банком «Отсар Ха-Хаял» молодым предпринимателям



В конце доклада формулируются те уроки, которые можно извлечь из шести описанных случаев из практики, и задается вопрос: что дальше?

Пять ключевых выводов таковы:

- 1) партнерство между коммерческими банками или инвесторами и некоммерческими организациями помогает преодолеть недостаток информации и опасения возможных рисков, тормозящих кредитование, и предлагает эффективный способ получения ожидаемой прибыли от клиентов, традиционно вызывающих недоверие, например таких, как начинающие предприниматели;
- 2) механизмы предоставления гарантий могут быть чрезвычайно важны для формирования между коммерческими банками или инвесторами и некоммерческими организациями партнерств, облегчающих молодым предпринимателям доступ к капиталу;
- 3) для расширения доступа начинающих и неопытных предпринимателей к финансированию посредством кредитных или инвестиционных партнерств необходимо, чтобы нефинансовая поддержка была официально признана сопоставимой с требованием залога или иных гарантий;
- 4) возможность признания нефинансовой поддержки альтернативой традиционным формам финансового обеспечения и гарантий займов начинающим предпринимателям зависит от качества предоставляемых услуг. Если услуги и/или организация, предоставляющая услуги, зарегистрированы, признание их со стороны финансовых институтов будет упорядочено благодаря применению соответствующих показателей контроля качества;
- 5) организации гражданского общества должны очень активно действовать, чтобы преодолевать дефицит информации, которым страдают банки и другие источники финансирования, и демонстрировать, насколько выгодна нефинансовая поддержка с точки зрения снижения рисков, связанных с поддержкой вхождения молодых предпринимателей в бизнес.

1 См. «Рекомендации к действию» и «Помимо финансового обеспечения», включенные в серию публикаций по общей политике YBI «Повышать эффективность предпринимательства»: <http://www.youthbusiness.org/media/making-entrepreneurship-work.aspx>

Раздел 1. Введение

Краткое содержание доклада

В докладе представлено несколько конкретных случаев из практики, каждый из которых является иллюстрацией того, как можно расширить доступ к финансам молодым предпринимателям и другим лицам, не получающим должной поддержки, путем предоставления им нефинансовых услуг в виде, например, обучения и наставничества. Банки и другие финансовые организации признают, что такой интегрированный подход снижает для них риск, связанный с кредитованием слоев населения, которые обычно «не достаиваются» их внимания. Нефинансовая поддержка становится заменой залогов и прочих гарантий и, таким образом, также дает возможность получить финансирование.

В шести случаях из практики YBI и трех — из практики других некоммерческих организаций в первую очередь описываются варианты партнерства между неправительственными организациями и финансовыми институтами, что позволяет последним по-новому оценивать риск кредитования молодых (и не только) предпринимателей, которые традиционно считаются невыгодными заемщиками с коммерческой точки зрения. Для банков становится очевидным, что если предприниматели получают поддержку, сочетающую в себе финансовую и нефинансовую составляющие, эффективность их бизнеса повышается.

В некоторых случаях такое партнерство базируется на механизме гарантий, что дополнительно снижает (возможный) риск кредитования. В одном из примеров, относящихся к деятельности YBI, описана монетизация наставничества: стоимость услуг наставника и других бесплатных консультационных услуг в долларовом эквиваленте засчитывается как взнос партнера в соответствующее соглашение с многопрофильным донором.

Случаи из практики YBI

1. Фонд столетия и Саудовский ссудно-сберегательный банк вступают в партнерское соглашение с целью расширения возможностей по созданию собственного бизнеса для молодых людей в Саудовской Аравии.
2. Канадский фонд молодежного бизнеса сотрудничает с Банком развития бизнеса Канады (БРК), чтобы помочь молодым предпринимателям получать финансирование.
3. Правительственные гарантии в Индии позволяют расширить доступ к капиталу молодых предпринимателей через частно-государственные кредитные партнерства между фондом «Бхаратия Юва Шакти Траст», с одной стороны, и Банком города Барода и Индийским банком — с другой.

4. Содружество и правительство Доминики объединяют усилия для расширения возможностей молодежного предпринимательства через фонд «Молодежный бизнес Доминики» (ФМБД).
5. Фонды «Керен Шемеш» и «Корет» вступают в партнерство с банком «Отсар Ха-Хаял» для оказания услуг молодым предпринимателям в Израиле.
6. Банк межамериканского развития осуществляет монетизацию нефинансовой поддержки для развития молодежного предпринимательства в Аргентине, Колумбии и Мексике.

Случаи из практики наших партнеров

1. Международный молодежный фонд поддерживает Коллективное общество за интегрированное развитие в его сотрудничестве с двумя головными банками, чтобы помочь молодым людям в Индии получить доступ к ссудам после цунами 2004 года.
2. Фонд «ТекноСерв» создает партнерства по финансированию для расширения программы конкурсов бизнес-планов начинающих предпринимателей в Центральной Америке и регионе Анд.
3. Неправительственная организация «Силатек» сотрудничает с банком микрофинансирования «Аль-Амаль» в Йемене, чтобы дать молодым предпринимателям первую в их жизни возможность получить официальное финансирование.

Описанию конкретных случаев из практики предшествует краткое теоретическое обоснование важности нефинансовой поддержки, в особенности того, как она может облегчить доступ молодежи к капиталу.

Само описание каждого случая состоит из трех частей. В первой части происходит знакомство с партнерством или другим инновационным начинанием и объясняются причины его создания. Во второй части описывается структура и условия функционирования партнерства. В третьей части разъясняется характер той нефинансовой поддержки, которая определяется условиями работы партнерства (инновационного начинания), и ее реальная польза для повышения шансов на получение займа.

В заключение формулируются пять уроков, полезных для государства, частного сектора и добровольческого движения, которые можно извлечь из описанных примеров, а также намечаются пути будущих исследований YBI. Подробные рекомендации остаются за пределами настоящего доклада.

Предпосылки доклада

Данный доклад является прямым продолжением ранее опубликованной статьи об общей политике YBI. В своем первом докладе из серии «Повышать эффективность предпринимательства» (он назывался «Рекомендации к действию») мы предложили разработанные YBI рекомендации по развитию предпринимательства, которые были предназначены для трех целевых аудиторий: бизнеса, правительства и организаций гражданского общества.

В одной из рекомендаций говорилось:

«Банки и учреждения микрофинансирования должны вступать в партнерство с местными общественными организациями в целях расширения доступа к финансированию молодых людей».

Приводилось такое обоснование:

«Работая с местными организациями, которые лучше понимают профиль риска молодежи, финансовые институты смогут распространить свои услуги на новые слои общества».

Содержавшиеся в докладе примеры демонстрировали, как финансовые институты, начав сотрудничать с некоммерческими организациями, оказывающими нефинансовую поддержку, теперь находят возможность предоставлять услуги заемщикам, которые раньше не входили в их клиентскую базу.

Доклад «Рекомендации к действию» можно найти по адресу <http://www.youthbusiness.org/pdf/RecommendationsforAction.pdf>

Последняя из вышедших статья из серии «Повышать эффективность предпринимательства» представляет собой исследование шести членов сети YBI, опубликованное в ноябре 2010 года под названием «Помимо финансового обеспечения: как расширить доступ молодым предпринимателям к капиталу». В ней предлагается рассматривать качественные нефинансовые услуги как возможную замену традиционного требования залогов и иных форм гарантии. Это именно тот аргумент, который обосновывается и иллюстрируется в настоящем докладе.

Статья «Помимо финансового обеспечения» развивает одну из ключевых рекомендаций коммюнике, выработанного по итогам последнего саммита молодых предпринимателей «Большой двадцатки»:

«Молодые предприниматели с большим трудом получают доступ к традиционным источникам финансирования. Поскольку у них обычно недостает опыта и мало активов, финансовые институты оценивают их как слишком рискованных клиентов, несмотря на скромные суммы

инвестиций, которые запрашиваются многими из них. А поскольку они начинают свой бизнес с нуля, этот бизнес невелик и к нему не проявляют интереса “ангелы” и венчурные капиталисты. Следовательно, правительства должны поддерживать альтернативные механизмы и институты, которые предоставляют молодым предпринимателям доступ к капиталу, необходимому для запуска и развития их бизнеса».

В статье также говорится:

«Мы обязуемся делать все возможное, чтобы продемонстрировать, что поддержка молодых предпринимателей путем предоставления им интегрированного пакета финансовых и нефинансовых услуг является эффективным и надежным видом поддержки и что инвестирование в молодых людей на таких основаниях может подстегнуть будущий экономический рост и общественное развитие».

И далее:

«Наше видение будущего — это признание нефинансовой поддержки в качестве катализатора создания межсекторальных партнерств на общегосударственном, региональном и, наконец, глобальном уровнях».

В приводимых ниже случаях из практики объясняется, как работают некоторые из таких партнерств, и, таким образом, этот доклад является следующим шагом в борьбе за признание ценности нефинансовой поддержки в деле снижения рисков, связанных с кредитованием молодых предпринимателей.



Я рад, что последняя публикация YBI в серии «Повышать эффективность предпринимательства» подчеркивает важность нефинансовой поддержки и рекомендует правительствам, финансовым институтам и другим сторонам признавать ее ценность, рассматривая вопрос о поддержке молодых предпринимателей.

Принц Уэльский

Полный текст статьи «Помимо финансового обеспечения» можно найти по адресу:
<http://www.youthbusiness.org/PDF/BeyondCollateral.pdf>



Статья «Помимо финансового обеспечения» была выпущена во время проведения Глобальной недели предпринимательства — 2010, и YBI организовала онлайн-дискуссию заинтересованных лиц. Вот некоторые выдержки из нее.

«Доступ к получению финансовых средств очень важен, но недостаточен. Его необходимо сочетать с предоставлением нефинансовых ресурсов, таких как услуги по развитию бизнеса, консультации в области технологий и наставничество, а также доступ к социальным сетям и рынкам».

Джейн Нельсон, директор Инициативы по развитию корпоративной социальной ответственности в Гарвардской школе Кеннеди и старший научный сотрудник-нерезидент Института Брукинкса

«Полностью согласен с мнением YBI о необходимости применять интегрированный подход, в котором предоставление начинающим предпринимателям финансовых услуг сочетается с такими формами поддержки бизнеса, как наставничество. Из того малого объема информации, которую мы имеем о том, что здесь “работает”, а что нет, мы ясно видим, что интегрированные программы поддержки дают больший эффект для рынка труда, чем просто предоставление ссуд».

Маркус Пилгрим, менеджер, Сеть молодежной занятости, Межагентское партнерство ООН, Международной организации труда и Всемирного банка

«(Сеть YBI) права, призывая к созданию новых партнерств в этой сфере».

Саймон Максвелл, кавалер ордена Британской империи, старший научный сотрудник Института развития зарубежных стран

«Социальное предприятие “Мейкинг Сентс Интернейшнл” согласно с YBI в том, что сектор финансовых услуг должен признавать высококачественную нефинансовую помощь предпринимателям в качестве альтернативы залога, чтобы расширить возможности молодых предпринимателей получать кредиты».

Фиона Маколей, президент социального предприятия фонда «Мейкинг Сентс Интернейшнл»

«Для того чтобы представить себе новую эру в череде культурных изменений предпринимательства, очень важно предлагать сочетание финансовой и нефинансовой поддержки предпринимателей...»

Питер Джоунс, председатель социального предприятия «Энтерпрайс ЮК» и участник ТВ-шоу «Би-би-си Дрэгонс»

Прочитать полный текст обзора интернет-дискуссии можно здесь:
<http://www.youthbusiness.org/pdf/BeyondCollateraldiscussion.pdf>

Раздел 2

О чем говорит проведенное исследование

Свидетельств того, что лучше всего работает в поддержку предпринимателей, особенно молодых, до сих пор не очень много, хотя центр внимания в нашем секторе перемещается в сторону более точной оценки полученного эффекта².

По мере того как мы все лучше начинаем разбираться в том, что воздействует на деятельность предпринимателей, укрепляется и общее мнение о недостаточности одного капитала для помощи начинающим предпринимателям в преодолении финансовых барьеров. Более эффективными оказываются интегрированные подходы, когда финансовая и нефинансовая поддержка и развитие человеческого потенциала предпринимателей объединяются³. «Анализ показывает, что успешность нового бизнеса можно повысить, по крайней мере, в три раза, если у предпринимателя есть наставник»⁴.

Проведено несколько исследований, которые обеспечивают более надежную базу доказательств и свидетельствуют о том, что нефинансовая поддержка может улучшить качество работы предпринимателя.

1. В ходе рандомизированного контрольного испытания⁵ в Мексике оценивалось влияние советов по вопросам управления, которые были даны 433 малым предприятиям местными консультантами в течение одного года. Консультантов попросили (1) провести диагностику проблем, которые мешали предприятиям расти, (2) предложить способы решения этих проблем и (3) помочь предприятиям реализовать такие решения. Стоимость консультационных услуг субсидировалась. Выяснилось, что консультации имели существенное влияние на три показателя: производительность повысилась, месячная прибыль выросла на 110%, а месячные продажи увеличились на 78%⁶.
2. Совместный количественный (методом статистической выборки) и качественный (путем опроса) анализ показал, какое влияние на результаты деятельности бизнеса в США оказали пять различных обучающих и технических программ помощи. Выпускники одной программы оказались на 40% более склонными к успешной деятельности, чем те, кто не занимался на курсах. У 75% таких выпускников произошли положительные сдвиги в бизнесе (создание новых предприятий, стабилизация или расширение); аналогичные события наблюдались только у 36% тех, кто не проходил обучение. И 100% клиентов, которые обрели экономическую независимость только благодаря самозанятости, окончили курс обучения⁷.

3. Одно из рандомизированных контрольных испытаний дало оценку добавочному влиянию дополнительного бизнес-обучения в ходе проведения групповой программы кредитования для микропредпринимателей-женщин в Перу. 60-минутные занятия по предпринимательству в течение одного-двух лет проводились с группой предпринимательниц во время их обычных еженедельных или ежемесячных посещений банков для платежей по кредитам и депозитам. Эта группа сравнивалась с другой, в которой ничего подобного не происходило. Сравнение показало, что бизнес-тренинг добавлял предпринимательницам знаний, положительно сказывался на ведении ими дел и объемах выручки, а также способствовал росту коэффициента удержания клиентов. Кроме того, эффект был более выраженным для тех, кто проявлял меньше интереса к обучению до начала программы⁸.

«Анализ показывает, что успешность нового бизнеса можно повысить, по крайней мере, в три раза, если у предпринимателя есть наставник»⁴.

В отраслевых рекомендациях также подчеркивается важность интегрированного подхода, особенно для молодежного предпринимательства.

Международная организация труда (ILO) настойчиво пропагандирует подход, в соответствии с которым молодежное предприятие должно создаваться посредством сочетания обучения и других нефинансовых видов поддержки с доступом к кредитам, а также с воздействиям на макроуровне в целях создания благоприятной среды для малого бизнеса и на микроуровне для стимулирования спроса на поддержку предпринимательства. Ключевыми компонентами эффективной поддержки молодежного предпринимательства являются:

- равные для всех предпринимателей условия доступа к соответствующему образованию,
- общенациональная культура предпринимательства, благоприятная для бизнеса среда,
- возможность получить финансирование,
- наличие эффективного инструмента развития предпринимательства и управления бизнесом¹⁰.

В одном из обзоров Всемирного банка, посвященных возможным действиям в сфере молодежной занятости, говорится:

«Одним из важнейших выводов является вывод о необходимости существенного повышения качества обоснования возможных шагов, направленных на стимулирование занятости молодежи»⁹.

YBI все больше сосредотачивает внимание на совершенствовании методов измерения и оценки своего влияния во всем мире. Наша стратегия на 2011–2013 годы включает стратегическую цель «значительно усовершенствовать возможности сбора, анализа и подготовки отчетов по нашим данным». В 2011 году YBI приступила к внедрению глобальной Системы управления операциями с использованием облачных вычислений (OMS), разработанной на платформе Salesforce. Она позволяет членам YBI отслеживать и анализировать ключевые показатели качества организационной эффективности и влияния. Качество кредитного портфеля члена сети и успех его бизнеса можно оценить по таким факторам, как социодемографические характеристики молодого предпринимателя, предоставленные услуги, связанные с наставничеством и обучением, и условия предоставления кредита.

Эта платформа помогает повысить точность информации и облегчает ее агрегирование в реальном времени командой сети YBI. Кроме того, YBI сотрудничает с Лондонской школой экономики и устанавливает новые партнерские связи для того, чтобы расширить возможности оценки воздействия, оказываемого нашими членами, и проводить соответствующие исследования.

В США социальное предприятие «Мейкинг Сентс Интернейшнл» на основе результатов международных образовательных мероприятий ежегодно публикует авторитетные доклады «Состояние дел в области развития молодежного предпринимательства, занятости и жизнедеятельности». Следствием обобщения разных видов обучения, проведенного в 2009 году, стала рекомендация объединять финансовую и нефинансовую поддержку:

«Обеспечить связь с другими нефинансовыми услугами для молодежи. Такие услуги могут включать в себя наставничество, повышение финансовой грамотности, привитие культуры сбережений и навыков самостоятельной жизни. Вследствие недостатка жизненного и трудового опыта молодым людям может особенно пригодиться дополнительная нефинансовая помощь, которая, в частности, повысит их умение пользоваться предлагаемыми финансовыми услугами.

Хорошо продуманный и тщательно подобранный пакет приоритетных нефинансовых услуг, которые могут быть предоставлены либо непосредственно поставщиком финансовых услуг, либо в партнерстве с какой-либо другой организацией, может принести большую пользу.

Некоторые представители молодежи, особенно девочки в определенной культурной среде или уличные мальчишки, сироты и социально уязвимые дети, испытывают чувство незащищенности и нуждаются в дополнительной поддержке и услугах, которые помогут им получить доступ к финансовым средствам и правильно воспользоваться ими»¹¹.

Уроки, которые можно извлечь из практики инвестирования в социально значимые проекты (импакт-инвестирование), также указывают на необходимость поддерживать микропредприятия, малый и средний бизнес как финансовыми, так и нефинансовыми средствами.

Исследование, которое проводилось группой «Монитор Груп» и было сосредоточено, в частности, на ситуации в Африке, рекомендует импакт-инвесторам «усиливать инвестиционную готовность предприятий, находящихся на ранней стадии существования. Предприятия малого и среднего бизнеса, находящиеся в экстремальной ситуации, нуждаются в технической помощи **в такой же степени**¹², как и в капитале, фактически даже до того, как они смогут эффективно использовать свой капитал»¹³.

2. См., например: Betsberman G., Godfrey M., Puerto S., Rother F., Stavreska A. A Review of Interventions to Support Young Workers: Findings of the Youth Employment Inventory. World Bank, October 2007. URL: <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/RESOURCES/SP-Discussion-papers/Labor-Market-DP/0715.pdf>

3. См., например: Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions Dean Karlan, Yale University, IPA and J-PAL & Martin Valdivia, Grupo de Analisis para el Desarrollo, July 2006, updated 2009. URL: http://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/39_Karlan_Teaching_Entrepreneurship.pdf

4. Schramm C. The Entrepreneurial Imperative. 2006. С. 174.

5. Чтобы получить более полную информацию о рандомизированных контрольных испытаниях, см.: <http://www.povertyactionlab.org/methodology>

6. What Capital is Missing in Developing Countries? - Minam Bruhn, Development Research Group, The World Bank; Dean Karlan, Department of Economics, Yale University; Antoinette Schoar (Corresponding Author) MIT School of Management, Massachusetts Institute of Technology. URL: http://karlan.yale.edu/p/BruhnKarlanSchoar_AER_P%PDF

7. Elaine L. What Makes for Effective Micro enterprise Training? Edgcomb, 2002. URL: <http://ojs.lib.byu.edu/spc/index.php/ESR/article/viewFile/1427/1388>

8. См. примеч. 3.

9. Youth Entrepreneurship & the ILO - Joni Simpson & Jens Dyring Christensen, Small Enterprise Programme, Job Creation and Enterprise Development, ILO Geneva, 2009. URL: http://www.yefafrique.org/file/yef_resources/youth_entrepreneurship_and_the_ilo/pdf

10. Betsberman G., Godfrey M., Puerto S., Rother F., Stavreska A. A Review of Interventions to Support Young Workers: Findings of the Youth Employment Inventory. World Bank, October 2007. URL: <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/RESOURCES/SP-Discussion-papers/Labor-Market-DP/0715.pdf> - с. ii.

11. State of the Field in Youth Enterprise, Employment, and Livelihoods Development — 2009. URL: [http://www.youtheconomicopportunities.org/Site Manager/CuteEditor/Files/uploads/MakingCentsInternationalStateoftheFieldPublication2009Bookmarked.pdf](http://www.youtheconomicopportunities.org/Site%20Manager/CuteEditor/Files/uploads/MakingCentsInternationalStateoftheFieldPublication2009Bookmarked.pdf)

12. Выделено автором.

13. Kebzansky M., Cooper A., Barbary V. Promise and Progress: market-based solutions to poverty in Africa - Monitor Group. May 2011. «Предприятия малого и среднего бизнеса, находящиеся в экстремальной ситуации» определяются здесь как «те компании, которые сталкиваются со всеми проблемами малого бизнеса в Африке, — трудности получения доступа к финансированию, привлечение и удержание человеческого капитала, достижение экономии от масштабов, создание узнаваемых и привлекательных брендов. Но у них имеются трудности и другого рода — они вынуждены продавать свои товары и услуги потребителям с очень ограниченными ресурсами, потребителям, до которых сложно дотянуться и о которых слишком мало известно. Или же им приходится иметь дело с нестабильными и ненадежными поставщиками вследствие проблем с денежными потоками» (http://www.monitor.com/Portals/0/Monitor_Content.Imported.MonitorUnitedStates/Articles/PDFs/Monitor_Promise_and_Progress_May_24_2011/pdf).

Раздел 3. Случаи из практики

В первых двух статьях раздела рассказывается о членах YBI, которые управляют кредитными партнерствами с банками, предоставляющими прямые кредиты молодым предпринимателям: в Канаде банк предоставляет дополнительный стартовый капитал, в Саудовской Аравии банк является основным источником кредитования.

YBI — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 1: Фонд столетия и Саудовский кредитно- сберегательный банк сотрудничают в целях расширения стартовых возмож- ностей молодежи в Саудовской Аравии



Предприниматель Абдулла Аль-Соури, создавший свой бизнес в Саудовской Аравии при поддержке Фонда столетия

Введение

Принимая во внимание то обстоятельство, что половина (49%) населения страны — это молодые люди в возрасте от 18 до 39²² лет, поддержка будущего поколения предпринимателей очень важна для обеспечения устойчивого экономического развития Саудовской Аравии. Однако объемы кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) по-прежнему остаются ограниченными²³, несмотря на декларируемые обещания поддерживать молодых предпринимателей. Например, Совет Саудовских торговых палат, официально зарегистрированной Федерации 28 Саудовских торговых палат, ставит перед собой задачу «поддерживать предприятия МСБ в Королевстве и расширять их вклад в экономическое и социальное развитие». В частности, первоочередной задачей в этой области названо развитие молодежного предпринимательства и лидерских навыков путем повышения информированности молодежи и предоставления молодым предпринимателям возможностей для создания собственного бизнеса и получения работы в МСБ.

Саудовский кредитно-сберегательный банк считается одной из опор правительства Саудовской Аравии. По королевскому указу его полномочия распространяются на личное и коммерческое финансирование как с точки зрения предоставления финансовых продуктов, так и с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости. Доступное кредитование малого бизнеса пока представляет собой более сложную проблему, и банк формирует крупнейший портфель личных ссуд, в частности «социальных ссуд», направленных на то, чтобы помочь гражданам с низкими доходами, например, организовать свадебные торжества или отремонтировать дом.

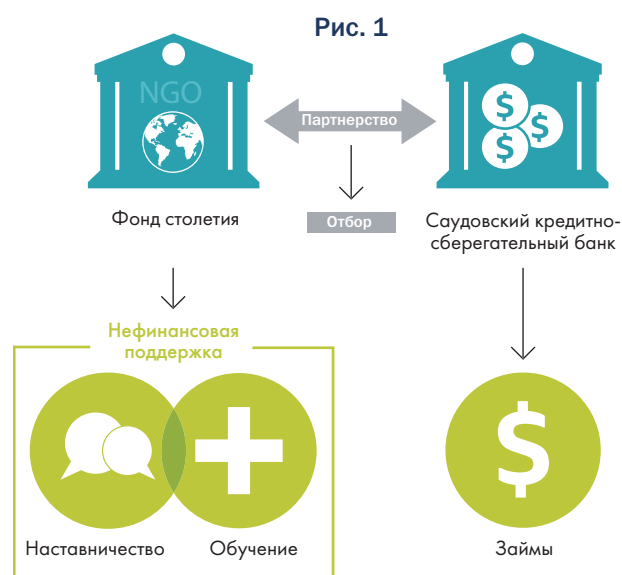
С течением времени член сети YBI Фонд столетия стал все более авторитетной организацией в сфере молодежного предпринимательства в Саудовской Аравии. В 2008 году он обратился к Саудовскому кредитно-сберегательному банку с предложением вступить в стратегическое партнерство: Фонд столетия получил бы серьезный новый источник капитала для молодых предпринимателей, а банк проложил бы себе дорогу на этот практически закрытый для него пока рынок.

Саудовский кредитно-сберегательный банк выразил готовность к сотрудничеству, учитывая признанную репутацию Фонда столетия в деле поддержки молодых предпринимателей и применяя свойственный YBI интегрированный подход: сочетание доступа к финансам с обучением и наставничеством. К настоящему времени партнерство предоставило стартовую поддержку почти 3500 молодых предпринимателей. За три года в банке утвердилось новое распределение ответственности за управление кредитованием, в котором учитывалась

роль Фонда столетия и признавалась эффективность его деятельности по привлечению молодых предпринимателей путем сочетания финансовой и нефинансовой поддержки.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На приведенной схеме показано, как на практике действует финансовое партнерство между Фондом столетия и Саудовским кредитно-сберегательным банком в целях расширения доступа молодых граждан Саудовской Аравии к капиталу.



Фонд столетия управляет собственным ссудным фондом, но главный путь финансирования молодых предпринимателей проходит через партнерство Фонда с Саудовским кредитно-сберегательным банком. Это важная инновационная находка, позволяющая наращивать сектор МСБ в Саудовской Аравии, особенно с точки зрения вовлечения молодежи. Фонд столетия играет центральную роль в облегчении для предпринимателей доступа к финансовой и нефинансовой поддержке.

Фонд столетия отвечает за отбор заявок на ссуды, проверяя личные данные заявителей в Национальном информационном центре, — специальная услуга, ценность которой заключается в поддержании строгих критериев отбора. Заявки также оцениваются по определенной модели подсчета баллов, разработанной при содействии одной из международных консалтинговых компаний.



Собственно процедура отбора начинается с того, что сотрудники фонда проводят с каждым заявителем по три собеседования с упором на разные аспекты ведения бизнеса. До того как кредитное бюро даст добро на ссуду, продвижение кандидатов к цели определяется простым большинством голосов членов специального комитета Фонда столетия.

Комитет состоит из двух постоянных сотрудников Фонда и одного внешнего представителя бизнес-сообщества, обладающего необходимым опытом работы как в профессиональной сфере, так и в сфере финансов. Одобренные комитетом заявки передаются из Фонда столетия в Саудовский кредитно-сберегательный банк. Несмотря на то что у банка есть право вето, на практике 99% заявок на ссуды принимаются. Банк переводит всю сумму Фонду, который выдает ссуды и руководит их использованием.

Запланированное предприятие должно быть учреждено в течение трех месяцев с момента одобрения ссуды. Максимальный размер ссуды составляет 400 тыс. риалов СА (107 тыс. долларов США) со сроком погашения 10 лет, который является продлением пятилетнего срока и полугодовым льготным периодом. Фонд столетия не взимает проценты по ссудам, так как это противоречило бы (исламскому) закону Шариата. Вместо этого действует плата за предоставление ссуды в размере 6000 риалов СА (1600 долларов США) — эта сумма была установлена взамен платежей, существовавших ранее и колебавшихся от 15 тыс. до 45 тыс. риалов СА (от 4000 до 12 тыс. долларов США). Заявки предпринимателей на выплату транша ссуды должны быть оформлены в письменном виде с указанием требуемой суммы и обоснованием заявки, включая расписку или другой вид подтверждения платежа. Ссуды выдаются в течение двух дней с момента получения заявки.

Для повышения эффективности работы с потенциальными клиентами Фонд столетия проводит сегментацию целевого рынка по географическому, социально-экономическому и финансовому принципам и использует целый ряд каналов связи, которые ежегодно анализирует. Среди таких кана-

лов, например, объявления, публикуемые государственными агентствами, которые занимаются проблемами молодежной занятости, информация для колледжей и университетов, расширение присутствия в Интернете. Используется также весь потенциал связей членов Правления.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Интегрированный подход Фонда столетия к организации поддержки молодых предпринимателей был важнейшим фактором, который способствовал установлению партнерства с Саудовским кредитно-сберегательным банком.



В ходе наших переговоров о формировании партнерства с Саудовским кредитно-сберегательным банком стало ясно, что именно помощь в виде наставничества и обучения, которую мы в своем фонде предоставляем молодым предпринимателям, являлась основной причиной согласия банка вступить с нами в кредитное партнерство.

Д-р Абдулазиз Аль-Мутайри, главный исполнительный директор Фонда столетия



Наставничество — главный элемент, способствующий развитию личных и профессиональных качеств молодого предпринимателя. Фонд столетия привлек к своей деятельности 5707 наставников²⁴, которые активно следят за работой своих подопечных. В рамках



Билл Макуильям, 46 лет,
Великобритания

В течение четырех лет работает наставником для Молодежного фонда Шотландии

«Думаю, я способен дать общие знания по бизнесу, а также конкретные советы, в частности в отношении продаж, маркетинга и финансов. Я сам прошел стартовый этап становления бизнеса и хорошо понимаю трудности и проблемы этого дела.»

«Многие из тех молодых людей, которым я помогаю, придумали уникальные и оригинальные маркетинговые идеи и отлично знают, какие услуги востребованы сегодня. Я пользуюсь их знаниями в собственном бизнесе.»

управления кредитами Фонда наставник становится первым человеком, к которому предприниматель обращается в случае затруднений с погашением кредита, а в самом начале деятельности вновь созданной компании наставник является главным советчиком и руководителем молодого предпринимателя.

Мнение наставника особенно важно в том случае, если клиенты Фонда не справляются со своей работой. Если ситуация не разрешается в течение 90 дней, комитет главного офиса рассматривает отчет наставника как основу для собственного анализа и последующих решений. Каждый месяц наставники должны представлять отчеты о своей деятельности, в которых отражают периодичность и содержание своих встреч с предпринимателем(-ями), в том числе сведения, подаваемые самим предпринимателем и удостоверенные инспекционными визитами Фонда столетия. Раз в квартал наставники готовят отчет о статусе портфолио своего подопечного вместе с сообщением самого предпринимателя о состоянии его бизнеса и об эффективности системы отборочных баллов Фонда столетия.

Согласно действующему Руководству по качеству Фонд полагает, что «работа наставников — это главное условие для финансирования бизнес-инициатив во всем Королевстве». Фонд столетия набирает наставников в университетах и коммерческих организациях. Наставники подают заявления по Интернету — тем самым формируется база данных потенциальных наставников, которых можно подобрать к конкретному предпринимателю на основе

нескольких критериев. И наставник и предприниматель обладают правом вето, которым могут воспользоваться на первой же встрече. Наставники Фонда столетия проходят обязательное обучение в форме двухдневного курса, организуемого сотрудниками Фонда.

Нефинансовая поддержка предоставляется Фондом на протяжении всего жизненного цикла предпринимателя. Кандидатам на участие в программе предлагается шаблон бизнес-плана, который затем совместно дорабатывается. Во время процедуры отбора, как уже отмечалось, кандидаты участвуют в трех собеседованиях с тремя разными сотрудниками фонда. Эти собеседования, на которых выясняются вопросы мотивации, финансирования и маркетинга, используются не только для отбора кандидатов — это начало наращивания потенциала молодого предпринимателя.

Курсы обучения и личные посещения проводятся сотрудниками фонда и утвержденными партнерами в соответствии с потребностями конкретного предпринимателя. С помощью социальной программы «Шелл Ливвайер» организуется общий бизнес-тренинг, который обязателен для всех отобранных предпринимателей и должен быть пройден в течение шести месяцев после подписания кредитного договора. Действуют также бизнес-клиники, оказывающие предпринимателям, попавшим в сложную ситуацию, интенсивную помощь до тех пор, пока не станут очевидны признаки выздоровления. В дополнение к курсам обучения, организуемым Фондом столетия, успешные предприниматели делятся своим опытом с потенциальными заемщиками.

По условиям соглашения между Фондом столетия и Саудовским кредитно-сберегательным банком в течение первых двух лет банк несет полную ответственность за администрирование выдачи ссуд молодым предпринимателям, отслеживая выплаты и погашения. Срок кредитования был установлен равным пяти годам. По мере того как партнерство набирало силу, в 2010 году в соглашение были внесены две существенные поправки. Во-первых, Фонд столетия стал целиком отвечать за управление ссудами: после получения одобрения на ссуду банк переводит всю сумму Фонду, который руководит выплатой траншей предпринимателю. Во-вторых, срок кредитования был продлен с пяти лет до десяти, что позволяет молодым предпринимателям более гибко подходить к использованию денег для развития бизнеса.

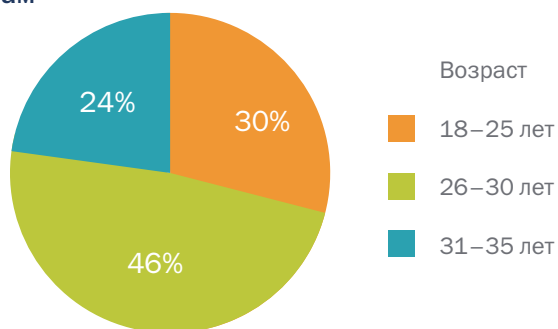
Более того, тот факт, что 99% заявок на ссуды со стороны Фонда столетия одобряются банком, демонстрирует прочность рабочих отношений между партнерами: процедура

проверки и отбора является строгой, а предоставление нефинансовых услуг — эффективным, что снижает риск кредитования молодых предпринимателей.

Работая в партнерстве с Саудовским кредитно-сберегательным банком, Фонд столетия добился значительного расширения возможностей молодых саудовцев получить финансовую поддержку. **Около 3000 предприятий были запущены и/или расширились с помощью этого партнерства²⁵, общая сумма выданных ссуд составляет 730 млн риалов СА (195 млн долларов США).** 65% этих предприятий расположены за пределами трех главных бизнес-центров страны — Эр-Рияда, Джидды и Даммама. До начала сотрудничества с банком Фонд столетия сумел поддержать примерно 550 предприятий с общим размером выданных ссуд 183 млн риалов СА (49 млн долларов США).

Более одной пятой ссуд от Фонда столетия предоставлены женщинам (21%)²⁶, и это, безусловно, значительное достижение, если учесть, что «женщины на Ближнем Востоке и в Северной Африке имеют самые низкие показатели занятости»²⁷. Особенно ущемлены молодые девушки: «...большинство женщин, которые владеют бизнесом в этих двух регионах, это женщины в возрасте от 35 до 54 лет»²⁸.

Рис. 2. Распределение молодых предпринимателей, получающих поддержку Фонда столетия, по возрастным группам



Среди предпринимателей, участвующих в программах Фонда столетия, самая большая доля (46%) людей в возрасте от 26 до 30 лет, что соответствует общемировой тенденции²⁹.

Учитывая относительную неразвитость предпринимательской среды в Саудовской Аравии, средний показатель создания новых рабочих мест низкий: на одно предприятие приходится примерно два рабочих места. **Тем не менее в целом 4000 новых рабочих мест было создано и потенциал велик**, если принять во внимание масштаб инвестиций: средний размер ссуды составляет 45 тыс. долларов США. Саудовский кредитно-сберегательный банк и Фонд столетия намерены развивать свое сотрудничество, чтобы активно поддержать создание 5000 новых предприятий до конца 2015 года, что соответствует появлению 1000 новых предпринимателей в год.



Юрий Сегал, 60 лет, Россия

На протяжении полутора лет работает наставником в фонде «Молодежный бизнес России», занимался с четырьмя предпринимателями

«Став наставником, я получил возможность воплотить в жизнь свои нравственные идеалы и передавать их следующему поколению. Я учу предпринимателей социальной ответственности в их подходе к бизнесу, учу их быть прилежными налогоплательщиками, опорой общества, проявлять сострадание.

Я передаю свои знания и опыт молодежи, потому что чувствую ответственность за то, что сам получил в жизни. Деньги, которые я заработал, принадлежат не только мне одному. Я должен отплатить обществу, обучая других. Я счастлив, когда мои советы помогают им добиться успеха и когда я вижу, что они с пользой прислушиваются к моему мнению».

14. World Development Indicators 2009.

15. ILO Key Indicators of the Labour Market, 2008. http://www.ilo.org/empelm/what/lang--en/WCMS_114210

16. Там же. 22 TCF Strategic Plan.

17. Там же.

18. Council of Saudi Chambers. http://www.saudichambers.org.sa/2_1163_ENU_HTML.htm

19. <http://saudientrepreneurship.com/2011/02/05/a-%E2%80%9Csmе%E2%80%9D-authority-for-saudi-arabia>

20. <http://saudientrepreneurship.com/2011/02/05/a-%E2%80%9Csmе%E2%80%9D-authority-for-saudi-arabia>

21. World Bank Doing Business 2011. <http://www.doingbusiness.org/rankings>

22. TCF Strategic Plan.

23. Как утверждает Международная организация труда (ILO): «Создание собственного бизнеса лишь в редких случаях практически осуществимо в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Это приводит к сохранению слабой предпринимательской культуры и недостаточному знанию того, как можно начать и вести свое дело в обстановке, которая не поощряет создание бизнеса». <http://www.ilo.org/public/english/bureau/pardev/download/development/mena/menastategy.pdf>

24. На июль 2011 года.

25. На июль 2011 года.

26. <http://www.tcf.org.sa/Ar/Entrepreneurs/PAGes/ApplicationsStatistics.aspx>

27. «Women Entrepreneurs in the Middle East and North Africa: Characteristics, Contributions and Challenges» - IFC & Center of Arab Women for Training and Research, June 2007. [http://www.ifc.org/ifcext/enviro.nsf/AttachmentsByTitle/rep_GEM_MenaWomenEntrepreneurs/\\$FILE/MENA_Women_Entrepreneurs_Jun07.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/enviro.nsf/AttachmentsByTitle/rep_GEM_MenaWomenEntrepreneurs/$FILE/MENA_Women_Entrepreneurs_Jun07.pdf)

28. Там же.

29. <http://www.gemconsortium.org>

YBI: ПИОНЕР НАСТАВНИЧЕСТВА

Наставничество является частью интегрированного пакета услуг по нефинансовой поддержке, которую тот или иной член сети YBI предоставляет молодым предпринимателям. Это то, что делает подход YBI уникальным.

Для того чтобы обеспечить качество и строгие правила наставничества в рамках YBI, а также систематизировать опыт обучения, чтобы им могли обмениваться все члены сети, команда YBI собрала материалы о глобальном передовом опыте молодежного наставничества в исчерпывающем пособии «Инструментарий наставничества». Это руководство по составлению и осуществлению эффективной программы наставничества было разработано в содружестве с членами YBI, специалистами компании «Клаттербак Эссошиейтс» и собственным консультантом сети YBI.

Пособие представляет собой динамичный ресурс, доступный для членов YBI и охватывающий все многообразие тем, от наставничества до планирования, реализации, мониторинга и оценки, а также содержит такие учебные инструменты, как контрольные ведомости, образцы документов и сами учебные материалы.

Рабочее определение наставничества с точки зрения YBI звучит следующим образом:

«Индивидуализированная поддержка, помогающая молодым предпринимателям развивать свои способности и познания в ходе запуска собственного бизнеса и дальнейшего его роста».

Согласно Инструментарии наставничества успех в конечном счете определяется тремя ключевыми элементами:

- качество взаимоотношений наставника и подопечного;
- эффективность процессов и видов деятельности, включенных в программу наставничества;
- баланс пользы и затрат (соотношение цены и качества).

75% предпринимателей, охваченных сетью YBI, говорят, что помощь наставника принесла пользу их бизнесу, а также способствовала их личному и профессиональному развитию.

Наставничество, применяемое в YBI, имеет потенциальную ценность как для наставника, так и для его подопечного. Это означает, что наставники сами учатся, получают помощь и руководство в процессе выполнения своих обязанностей во взаимодействии с молодыми предпринимателями. Исследования показывают, что из трех неподготовленных наставников лишь один приносит существенную пользу своим подопечным.

Оценка качества наставничества и обучения, а также другой нефинансовой поддержки является неотъемлемой частью процесса официальной аккредитации своих членов со стороны YBI. Степень активности, квалификация и подготовка наставников проверяются, и для аккредитации требуется, чтобы по крайней мере 75% предпринимателей были прикреплены к тому или иному наставнику.

УВІ — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 2: Канадский фонд молодежного бизнеса вступил в партнерство с Банком развития бизнеса Канады (БРК) с целью облегчить для молодых предпринимателей доступ к финансированию



Молодые предприниматели брат и сестра Винсент и Сесиль Пуарье, основавшие фирму «Момзель», и их наставник из Канадского фонда молодежного бизнеса

Введение

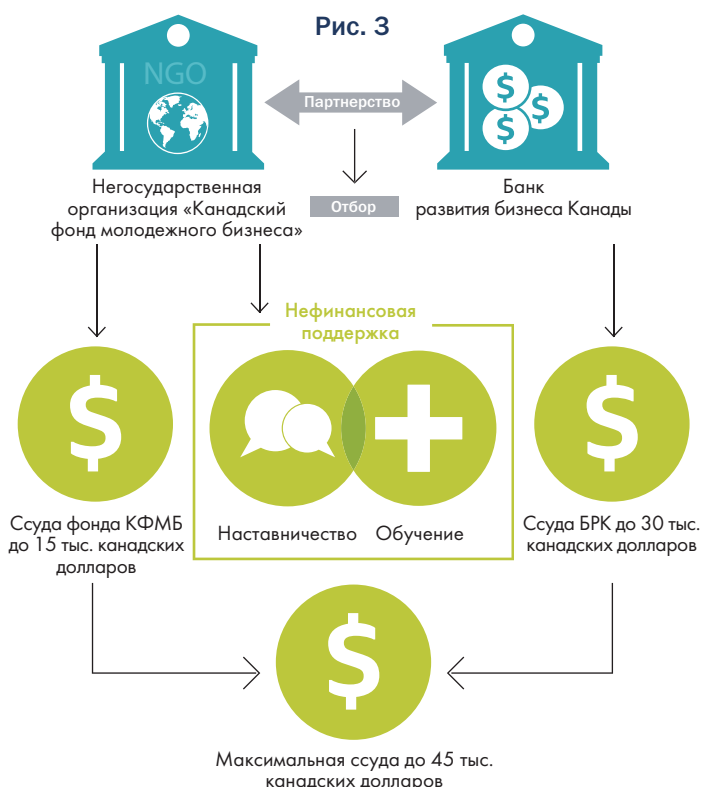
В 2008 году Банк развития бизнеса Канады (БРК) согласился вступить в кредитное партнерство с членом сети YBI Канадским фондом молодежного бизнеса (КФМБ), что стало реакцией на два ключевых фактора: разрыв в возможностях финансирования, доступных молодым канадцам, желающим заняться бизнесом, а также признание роли нефинансовой поддержки, предоставляемой КФМБ, в снижении рисков, ассоциируемых с молодыми предпринимателями. Это партнерство привело к увеличению размера ссуд на стартовый капитал с существовавшего ранее максимума в 15 тыс. канадских долларов (15 500 долларов США) до нового верхнего предела в 45 тыс. канадских долларов (46 600 долларов США) при условии совместного кредитования.

БРК является государственным банком развития, мандат которого определяется правительством. Его задача — «помогать в создании и развитии канадских предприятий через финансирование, создание совместных предприятий и предоставление консультационных услуг с основным упором на малый и средний бизнес (МСБ)»³⁹. До начала сотрудничества с КФМБ банк не находил приемлемых способов кредитовать молодых клиентов, которые хотели начать свой небольшой бизнес. В ходе переговоров с фондом БРК выяснил, что данная транзакция совершается в коммерческих интересах сторон, а не просто ради выполнения социальной программы и что для банка ссуды молодым предпринимателям станут рациональными и обоснованными, если финансирование путем кредитования будет сочетаться с нефинансовой поддержкой.

В сочетании с другими ссудами, предоставляемыми КФМБ, Банк развития бизнеса Канады может обеспечить молодых предпринимателей капиталом, жизненно важным для запуска и развития их бизнеса. За три года работы было выдано 555 совместных ссуд на сумму около 10 млн канадских долларов (10,4 млн долларов США). Это приблизительно треть всех ссуд, которые были предоставлены банком за этот период, и почти половина его кредитного портфеля в долларовом эквиваленте.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На приведенной схеме показан процесс, с помощью которого молодые предприниматели получают доступ к полной сумме ссуды в 45 тыс. канадских долларов (46 600 долларов США) через партнерство КФМБ–БРК.



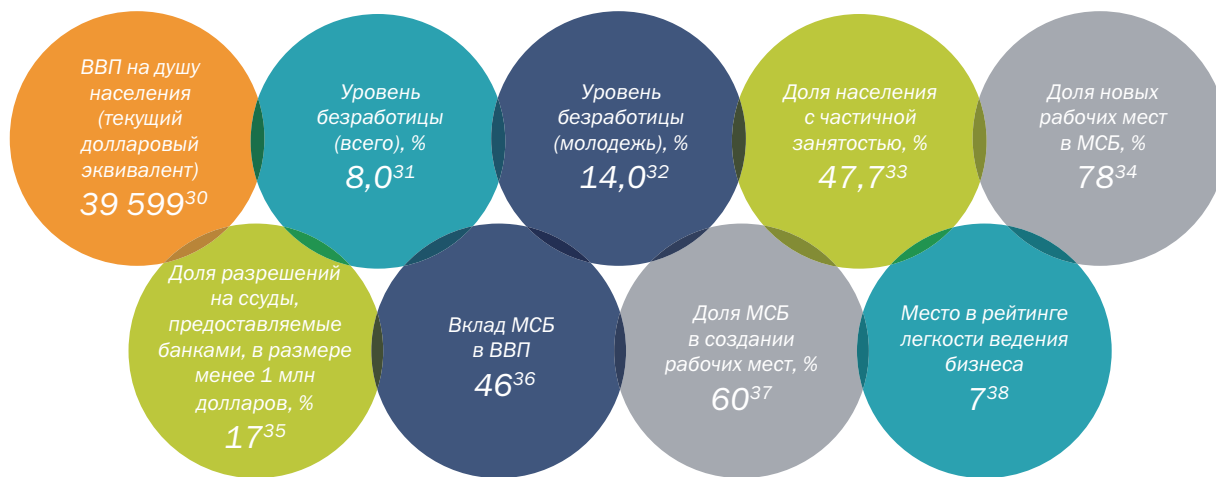
Совместные ссуды КФМБ–БРК выдаются через фонд КФМБ. По условиям партнерства предприниматель должен подать заявку на ссуду от банка в течение 30 дней после подачи первоначальной заявки в КФМБ, который и обращается от его имени в БРК.

«Я всегда считала, что долг нашей жизни — отдавать что-то обществу. Нет никакого сомнения в том, что создание собственного бизнеса и управление им сопряжены с огромной ответственностью и множеством проблем. Я думаю, что, работая наставником, я оказывала постоянную поддержку и помощь; руководила процессом достижения целей (иногда с помощью нестандартных решений), помогала увидеть «сильные стороны» и «белые пятна» и правильно использовать их».



Джессика Бенсли, 44 года, Великобритания

Четыре года работала наставником в Фонде молодежного бизнеса Барбадоса, занималась с двумя предпринимателями



Важным является то обстоятельство, что одобренные заявители получают и погашают две ссуды по отдельности. В конечном счете предприниматель может получить на свой бизнес сумму вплоть до максимальной — 45 тыс. канадских долларов (46 600 долларов США), но он будет иметь дело с двумя разными организациями на их собственных условиях: с КФМБ в отношении ссуды в размере 15 тыс. канадских долларов (15 500 долларов США), а с БРК в отношении ссуды в 30 тыс. канадских долларов (30 400 долларов США). Чтобы минимизировать проблемы, которые могут возникнуть у кредиторов и клиентов, оба партнера согласились выдавать ссуды одновременно.

Что касается ссуд фонда, то они погашаются в течение трех лет, если размер ссуды составляет 7500 канадских долларов (7600 долларов США) или менее, и пяти лет, если размер ссуды превышает 7500 канадских долларов. Процентные ставки следующие: базовая ставка Канадского имперского банка торговли⁴⁰ плюс 2% в первый год, затем, в зависимости от своевременности погашения, базовая ставка CIBC плюс 1% во второй год, а в третий и последующие годы, в зависимости от своевременности погашения, базовая ставка CIBC. Однократная комиссия за обслуживание ссуды взимается с предпринимателей в размере 50 канадских долларов (50,7 доллара США), ежемесячный сбор за обслуживание — в размере 15 канадских долларов (15,2 доллара США).

Для совместных ссуд, предоставляемых БРК, процентные платежи взимаются только в течение периода от трех до пяти лет, в соответствии со сроком погашения, применимым к ссудам КФМБ. непогашенная основная сумма ссуды банка выплачивается в день окончательного погашения одним крупным одноразовым платежом. В качестве процентных платежей банк применяет плавающую базовую ставку плюс 5,65% с ежемесячной выплатой. Комиссия за обслуживание в размере 50 канадских долларов удерживается в момент выдачи ссуды.

Претенденты на ссуду проходят отбор и получают предварительное одобрение в организациях по обслуживанию

молодежи «Коммьюнити Партнерс», которые действуют по всей территории Канады и выступают в качестве партнеров КФМБ. В каждой организации «Коммьюнити Партнерс» имеется кредитный комитет, в который входят собственные сотрудники и ведущие представители местного бизнеса — последние на добровольной основе. Одобренные заявления комитеты направляют на рассмотрение соответствующего регионального офиса КФМБ, затем на окончательное утверждение в штаб-квартиру КФМБ в Торонто и, если необходимо, в БРК. У банка есть право вето, но на практике он обычно соглашается с решением КФМБ.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Нефинансовая поддержка, которую организует КФМБ, является решающим элементом партнерства, тем ключом, который открывает двери БРК перед потенциально рискованными молодыми клиентами. Обе организации хорошо понимают, что партнерство действует на коммерческих, а не чисто общественных основаниях.

В критерии получения финансирования от банка включается пункт о согласии предпринимателя «работать с наставником в течение двух лет». КФМБ отвечает за организацию двухлетнего обязательного курса наставничества и обучения для всех молодых предпринимателей. С точки зрения БРК помощь наставника так же важна для молодых предпринимателей, желающих добиться успеха в бизнесе, как и деньги.



Важно, чтобы они (молодые предприниматели) получали необходимую финансовую поддержку и помощь наставника для того, чтобы их инновационные бизнес-планы обрели реальную форму и развивались⁴¹.

Эдме Метивье, исполнительный вице-президент по финансам и консультированию БРК



КФМБ организует предстартовое и последующее обучение, предоставляет помощь и интернет-ресурсы по ведению бизнеса. В КФМБ для каждого наставника в индивидуальном порядке подбирают предпринимателей, с которыми он должен встречаться ежемесячно в течение двух лет. Онлайн-программа ориентации и обучения, зарегистрированная под торговой маркой MENT2B™, была разработана ведущими специалистами в сфере наставничества и является обязательной для всех предпринимателей и наставников. В нее включается договор об услугах наставника, советы по коммуникации и разрешению конфликтов, шаблон финансового анализа и планировщик встреч. В фонде была учреждена должность директора по наставничеству для координации взаимоотношений наставников и их подопечных. Кроме того, в КФМБ действует программа присуждения ежегодных наград лучшим предпринимателям, наставникам и партнерам.

С тех пор как работа с наставником стала обязательной для всех предпринимателей, в фонде подсчитали, что доля ежегодных списаний по ссудам сократилась с 11,4% в 2004 году до 5,8% в 2010 году.

Еще одним показателем успеха партнерства, а фактически показателем успеха нефинансовой поддержки стало то, что БРК расширил масштабы своего участия в проекте. Первоначально партнерство работало на условиях «один к одному». Это означало, что на каждый канадский доллар, предоставленный КФМБ, банк осуществлял кредитование на такую же сумму. Поскольку КФМБ ограничивал свои стартовые ссуды 15 тыс. канадских долларов, молодые предприниматели могли рассчитывать на общую сумму займа в 30 тыс. Если КФМБ предоставлял ссуду в 10 тыс. канадских долларов, банк БРК давал столько же. После полутора лет сотрудничества **качество кредитного портфеля, предназначенного для молодых предпринимателей, стало таким, что банк решил расширить свое участие в поддержке этих клиентов и установил новое соотношение совместного кредитования — 2 : 1.**

Это было сделано даже несмотря на то, что фонд сохранил свой максимум на уровне 15 тыс. канадских долларов. Молодые предприниматели смогли теперь получать до 45 тыс. канадских долларов для обеспечения стартового капитала, то есть максимальную ссуду от КФМБ в размере 15 тыс. канадских долларов плюс удвоенный максимум от банка в размере 30 тыс.

Данное партнерство является важнейшим звеном в осуществлении планов нацеленных на рост молодых предпринимателей. Чтобы обеспечить их потребности

в течение всего жизненного цикла их бизнеса, КФМБ предоставляет еще два варианта финансирования в дополнение к совместной ссуде КФМБ–БРК.

Во-первых, в фонде действует Программа финансирования расширения бизнеса для предпринимателей, которые развивают свой бизнес в течение 36–60 месяцев с момента первого кредита КФМБ. Дополнительное финансирование может достигать 10 тыс. канадских долларов, что дает в сумме 25 тыс. Чтобы получить эту поддержку, необходимо продемонстрировать жизнеспособность действующего бизнеса и спрогнозировать рентабельность дальнейших планов, представить подробный бизнес-план и квартальные отчеты, а также не использовать средства ссуды на рефинансирование имеющегося долга.

Ссуды на расширение погашаются в течение 51 месяца, причем в первые три месяца уплачиваются только проценты по базовой ставке Канадского имперского банка торговли плюс 2%. Затем ежемесячно погашается основная сумма с процентными платежами в оставшиеся четыре года по снижающейся ставке.

Во-вторых, в апреле 2011 года партнер КФМБ организация «Энтерпренер Гейтвей Кэнэда» создала собственный фонд под названием «Спин Мастер Инновейшн Фанд» в партнерстве с компанией «Спин Мастер Лтд.», крупнейшим производителем игрушек. Цель фонда формулируется так: «Находить и поддерживать следующее поколение создателей инновационных предприятий. Главное — творческие идеи: молодые предприниматели, которые стремятся создать свой устойчивый и способный к росту бизнес с потенциалом расширения внутри страны и в международном масштабе».

Успешно пройдя конкурс, претенденты на финансирование получают до 50 тыс. канадских долларов (51 тыс. долларов США) на стартовый капитал, причем двухлетний курс наставничества со стороны КФМБ снова является обязательным. Предоставляется также возможность учиться у ведущих специалистов компании «Спин Мастер». Те, кто потерпел неудачу, могут подать заявку на получение стандартных ссуд от КФМБ.

Такой обширный набор вариантов финансирования существенно увеличил шансы молодых предпринимателей Канады. Партнерство с финансовым учреждением влияет как на деловые перспективы молодых людей, так и на их жизненный уклад, а также способствует увеличению их вклада в экономику Канады. За период существова-

Вид ссуды	Ссуда КФМБ в размере 15 тыс. к.д.	Ссуда БРК в размере 30 тыс. к.д. — в течение 30 дней после одобрения КФМБ	Ссуда КФМБ на расширение в размере 10 тыс. к.д. — через 36–60 месяцев после одобрения СУВФ
Выданные ссуды	1604 ссуды на сумму 22 097 550 к.д. (23 млн долларов США)	555 ссуд на сумму 9 997 250 к.д. (10 480 тыс. долларов США)	56 ссуд на сумму 60 тыс. (63 тыс. долларов США)

Рис. 4⁴²

ния партнерства с БРК в пользу следующего поколения лидеров МСБ было предоставлено на 50% больше капитала. Было выдано более 1604 ссуд КФМБ в размере 15 тыс. канадских долларов на общую сумму 22 млн канадских долларов (22,8 млн долларов США). Получили одобрение примерно 555 совместных ссуд на общую сумму 10 млн канадских долларов (10,4 млн долларов США). На рис. 4 показан механизм действия этого финансирования, включая ссуды на расширение. Победители конкурса на получение ссуд из Фонда инноваций были названы в конце сентября 2011 года.

Даже с учетом всего этого разнообразия ссуд КФМБ обеспечил в среднем 94% погашения ссуд на финансирование начинающих предпринимателей. Анализируя своих выпускников, фонд также заметил, что те из них, кто получал ссуду от БРК, с большей вероятностью мог обеспечивать свои займы у коммерческих банков.

На сегодняшний день КФМБ оказал поддержку в общей сложности 4100 новым предприятиям, то есть можно сказать, что каждые 14 часов открывалось по одной фирме. В этих новых фирмах создано более 18 тыс. рабочих мест, и они действуют в 1315 местностях Канады. Предприятия, созданные с помощью КФМБ, дали государству более 119 млн канадских долларов (125 млн долларов США) и заработали сотни миллионов долларов выручки.

На каждый канадский доллар, потраченный фондом на поддержку молодежного предпринимательства, 3 доллара зарабатываются в виде налогов для национальной экономики.

На каждый канадский доллар, потраченный фондом на поддержку молодежного предпринимательства, 3 доллара зарабатываются в виде налогов для национальной экономики.

Правительство заметило пользу от молодежного предпринимательства и оказывает поддержку КФМБ в денежной форме, рассчитывая размер этой поддержки исходя из экономии, которую деятельность фонда приносит государству. На каждый доллар, инвестируемый одним из партнеров в молодых предпринимателей, КФМБ привлекает дополнительно 1,25 доллара от государства. Признавая роль МСБ в развитии канадской экономики, в частности вклад молодых предпринимателей, правительство одобрило инициативу фонда объявить 2011 год Годом предпринимателя⁴³. Демографическая ситуация в Канаде такова, что в течение следующих 10 лет 71% владельцев малого бизнеса будут выходить на пенсию, из них 41% покинет бизнес в следующие пять лет⁴⁴. Появление молодой смены чрезвычайно важно.

30. World Development Indicators 2009.

31. OECD, 2010.

32. <http://www.statcan.gc.ca/subjects-sujets/labour-travail/lfs-epa/t110610a1-eng.htm>

33. <http://www.statcan.gc.ca/subjects-sujets/labour-travail/lfs-epa/t110610a1-eng.htm>

34. 1983–2003. http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/eng/02084.html

35. 2007. [http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFSPSPFE_Dec2009_eng.pdf/\\$FILE/KSBFSPSPFE_Dec2009_eng.pdf](http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFSPSPFE_Dec2009_eng.pdf/$FILE/KSBFSPSPFE_Dec2009_eng.pdf)

36. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accordscommerciaux/assets/pdfs/tnsW36.pdf>

37. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accordscommerciaux/assets/pdfs/tnsW36.pdf>

38. World Bank Doing Business 2011. <http://doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada>

39. <http://www/bdc.ca/EN/about/Pages/default.aspx>

40. Canadian Imperial Bank of Commerce. <http://www.cibc.com/ca/inside-cibc/history.html>

41. Эдме Метивье, исполнительный вице-президент по финансам и консультированию БРК. <http://www.pelacfdc.ca/News/news.inc.php?ID=538&command=miniViewArticle&lang=EN>

42. Данные на май 2011 года.

43. Более подробную информацию можно найти по адресу: <http://www.ic.gc.ca/eic/site.ic1.nsf/eng/06206.html>

44. <http://www.cybf.ca/about-us/>

В следующем материале рассказывается о Международном молодежном фонде (ММФ), который оказывал поддержку молодежному предпринимательству в Индии после цунами 2004 года через местную неправительственную организацию в партнерстве с двумя головными банками. Инициатива была в первую очередь направлена на микрофинансирование, но включала также Программу финансирования на средства к проживанию и продемонстрировала ценность нефинансовой поддержки.

ММФ — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ: Международный молодежный фонд оказывает поддержку Коллективному обществу местных общин за интегрированное развитие (КОМОИР) в осуществлении сотрудничества с двумя головными банками, чтобы помочь молодежи Индии получать кредитование после цунами 2004 года



Введение

Создание рабочих мест, особенно для молодежи, все чаще становится насущной потребностью в местах, пострадавших от конфликтов или стихийных бедствий, причем создание возможностей для предпринимательства считается важнейшим фактором⁴⁵. Основанный в 2006 году корпорацией «Нокиа» и Международным молодежным фондом (ММФ) в ответ на разрушительное цунами в декабре 2004 года, фонд под названием «Инициатива восстановления после цунами» (TRI) направил свою деятельность на поддержание долгосрочной программы восстановления пострадавших территорий в Индии, Индонезии, Шри-Ланке и Таиланде.

Фонд определил, что (ре-)интеграция молодежи в сферу занятости, в том числе в самостоятельную предпринимательскую деятельность, очень важна для восстановления практически разрушенной экономической и социальной инфраструктуры и при этом открывает перспективы перед следующим поколением. В предлагаемой статье внимание сосредоточено на Индии, где, по данным Программы развития ООН, цунами унесло 10 800 жизней и так или иначе затронуло свыше 2,79 млн человек в 13 районах в штате Тамил Наду и трех районах в Керале. Ущерб, нанесенный рыболовству, жилищному строительству, инфраструктуре и сельскому хозяйству, превысил 575 млн долларов США. Партнером TRI в Индии стало Коллективное общество местных общин за интегрированное развитие (КОМОИР)⁴⁶.

КОМОИР организовывало доступ к финансированию двумя способами. Один из них заключался в микрофинансировании (только кредиты), второй — в финансировании на жизнеобеспечение, сочетавшем финансовую и нефинансовую поддержку. Чтобы обеспечить масштабность поддержки по второму варианту, ММФ признал «на ранней стадии, что предоставления только кредита будет недостаточно для поддержания фирм, имеющих потенциал роста. Вместо этого он разработал обстоятельный набор услуг для поддержки жизнеобеспечения... предназначенных для повышения рентабельности и масштабов местных предприятий»⁴⁷.

В целях финансирования средств жизнедеятельности и основываясь на предыдущем опыте предоставления интегрированной поддержки, Общество вступило в партнерские отношения с местным головным учреждением⁴⁸ — Национальным банком сельского хозяйства и сельского развития. Индийский банк развития малых отраслей стал партнером по предоставлению микрофинансирования. В это сложное время партнерства стали играть важную роль в предоставлении необходимого капитала молодым предпринимателям. В течение трех лет, с 2006 по 2009 год, было предоставлено свыше 7600

ссуд общим объемом 1 млн долларов США. Из них 96% составляли микрокредиты, и было создано 1500 новых предприятий.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На схеме представлены различные аспекты предоставления услуг КОМОИР.

Рис. 5



Международный молодежный фонд стал первым партнером, выделив КОМОИР грант на организационные мероприятия и предоставление кредитов на ранних этапах становления организации. ММФ оказывал также техническую помощь и стратегическое консультирование по эффективному предоставлению интегрированных услуг. «Нокиа» также была ключевым партнером в период запуска и начала внедрения Фонда Инициативы, направляя через ММФ программное обеспечение и предоставив КОМОИР ссудный фонд в объеме 270 тыс. долларов США.

КОМОИР управляло процедурой двух вариантов финансирования молодых людей, желавших создать собственный бизнес. Для первого варианта предлагались микрокредиты до 500 долларов США со сроком погашения 10 месяцев с еженедельными выплатами. После трех лет работы КОМОИР вступило в партнерство с местным головным учреждением Индийского банка развития малых отраслей с целью обеспечения его программы миротфинансирования. Установлению партнерских отношений с этим банком помог рейтинг КОМОИР (средний), подсчитанный третьей стороной. Пять процентов фонда финансирования банка откладывались на наращивание потенциала КОМОИР. У Общества было также несколько партнеров среди банков, которые предоставляли микрокредиты непосредственно молодым клиентам, но эти микрокредиты составляли менее 5% спроса. Основной объем финансирования шел через внутренний фонд, поддерживаемый Индийским банком развития малых отраслей.

По программе финансирования средств к жизни можно было получить более крупные ссуды, свыше 1000 долларов США, и без определенного максимума, обычно с графиком погашения, растянутым на два–три года. Процентная ставка по обоим типам ссуд составляла 24%, что соответствовало действующим ставкам местных учреждений микрофинансирования⁴⁹.

Спустя еще три года КОМОИР нашло другой финансовый институт, Национальный банк сельского хозяйства и сельского развития, который стал его партнером в программе финансирования средств к жизни. Этот банк был особенно заинтересован в рыночном потенциале двух сельскохозяйственных отраслей — откорм крабов и обработка орехов кешью, — которые характеризовались низкими затратами и перспективой высокой

окупаемости. Откорм крабов был новинкой для Индии, и КОМОИР предложило эту идею местным жителям, а также предоставило им специально подготовленную программу консультаций для создания и работы небольших предприятий. Обработка орехов существовала и до несчастья с цунами и, несмотря на нанесенный ущерб, оставалась серьезной нишей для бизнеса с потенциалом роста. Банк предоставил ссудный капитал в размере около 300 тыс. долларов США в течение двух лет.

Чтобы получить финансирование, человеку нужно было обратиться прямо в КОМОИР, которое брало на себя полную ответственность за управление ссудным фондом, в том числе за проверку и отбор предпринимателей, выдачу ссуд и сбор платежей раз в полмесяца или месяц.

Можно было также подавать заявку от группы — чтобы, например, получить микрокредит. Существовали два вида групп: во-первых, группы самопомощи, которые обычно и до этого действовали в местном сообществе, занимались разными видами деятельности и в которые входило около 20 человек; во-вторых, совместные группы жизнеобеспечения, объединявшие пять–десять человек из одной сферы деятельности. Первые обычно погашали ссуды ежемесячно, а вторые — еженедельно.

Все группы объединялись в федерации, которые отвечали за проверку и одобрение заявок на ссуды. И ММФ и КОМОИР делали все возможное для оказания помощи молодым мужчинам и женщинам и добились успеха в перестройке отношения банков и институтов микрофинансирования, которые традиционно занимались только кредитованием женских групп. В целом 770 групп получили поддержку в рамках программы фонда «Инициатива восстановления после цунами», и почти все группы были однополюсы — 84% полностью женские и 16% мужские.

Например, Крабовая федерация была создана, чтобы управлять кредитованием 14 групп, занимающихся откормом крабов. Ее успех вдохновил Азиатский банк развития на предоставление ссудного капитала, а частная страховая компания «Байай Альянс» приобрела новую клиентскую базу, обеспечив получателей кредитов полисами страхования жизни — каждого на 400 долларов США.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Фонд «Инициатива восстановления после цунами» в основном предоставлял микрофинансирование. Всего 4% общего объема выданных ссуд пришли от Программы финансирования средств к жизни. Однако на основании опыта этой программы был сделан важный вывод:



Необходима целостная стратегия в отношении молодежного предпринимательства, в которой кредитование сочеталось бы с целым комплексом услуг по поддержке средств жизнеобеспечения (например, разработка продукта, планирование бизнеса, маркетинг и пр.)⁵⁰.

Р. Судзакар, главный исполнительный директор КОМОИР



Чтобы организовать с помощью этой программы комплексную поддержку, в 2007 году КОМОИР при содействии ММФ создал Центр ресурсов жизнеобеспечения.

Этот центр координировал весь спектр услуг, начиная от проведения маркетинговых исследований до создания благоприятной среды и организации обучения молодежи навыкам ведения бизнеса. Дух предпринимательства находился на очень низком уровне, особенно после удара цунами. Местные сообщества не любят рисковать, а молодым людям не очень доверяют, особенно если речь идет о деньгах или проявлениях самостоятельности. КОМОИР начало предпринимать усилия по «социальной активизации», например проводить конкурсы бизнес-планов, церемонии награждения предпринимателей и фестивали, нацеленные на информирование населения, для того, чтобы стимулировать творчество молодежи и выявить инновационные бизнес-идеи.

Центр ресурсов жизнеобеспечения организовывал нефинансовую поддержку молодых предпринимателей на протяжении всего жизненного цикла бизнеса, включая предстартовую и последующую программы обучения, а также предоставлял им возможность при возникновении проблем обращаться за консультациями или советом в отношении тех или иных инноваций либо

расширения бизнеса. Нефинансовая поддержка предоставлялась в трех главных областях: деловое консультирование, управление знаниями и институциональное развитие. Говоря конкретнее, предпринимателям помогали правильно организовать жизнь, вести бизнес и управлять финансами.

Такой набор услуг специально был разработан для того, чтобы снизить риск кредитования пострадавших от стихии молодых людей и таким образом преодолеть барьер, связанный с необходимостью залога или гарантий: «Наша цель — ограничить потенциальный риск клиентов»⁵¹.

Работа фонда «Инициатива восстановления после цунами» оценивалась спустя три года, при этом были отмечены заметные успехи в деле развития предпринимательства среди молодежи. **В целом в 2006–2009 годы было выдано 7600 кредитов на общую сумму 1 008 000 долларов США⁵²**, что в четыре раза превысило размер первоначального ссудного фонда. Примерно две трети ссуд были получены впервые, четверть — во второй и остальные (около 7%) — в третий раз⁵³. **Коэффициент погашения составил 83%. Из всех выданных кредитов 20% (1500) пошли на финансирование создания предприятий молодыми людьми. На 10% таких предприятий работают пять и более человек⁵⁴.**

В конце 2008 года КОМОИР проводило оценку значимости нефинансовой поддержки для предпринимателей. Результаты показали, что:

86% молодых людей повысили уровень своих знаний в отношении управления бизнесом

60% заявили, что умеют разрабатывать бизнес-планы

93% повысили уровень своих знаний / умений⁵⁵

Рис. 6

И ММФ, и КОМОИР делали все возможное для оказания помощи молодым мужчинам и женщинам и добились успеха в изменении позиции банков и институтов микрофинансирования, которые традиционно занимались только кредитованием женских групп. В целом 770 групп получили поддержку в рамках программы «Инициатива восстановления после цунами», и почти все группы были однополюе — 84% полностью женские и 16% мужские.

И наконец, успех можно оценить с точки зрения возможности его повторения. Аналогичный интегрированный подход к организации помощи в развитии предпринимательства среди молодежи в группах риска был применен другой организацией в семи труппобных районах Мумбая. Опыт, полученный в работе с районами, обедневшими в результате цунами, перенесен в среду обитания нищеты, где доход на душу населения ниже 150 долларов в месяц. Общий коэффициент погашения составил 99%, и сейчас более половины получателей кредитов сумели обеспечить себе повторное кредитование⁵⁶.

45. В Отчете о мировом развитии (World Development Report) за этот год сосредоточено внимание на хрупкости мира и конфликтах и подчеркнуто, что занятость имеет важнейшее значение для восстановления стабильности и безопасности: «Нам необходимо уделять больше внимания проектам по созданию рабочих мест, особенно в частном секторе» (http://wdr2011.worldbank.org/sites/default/files/pdgs/WDR2011_Full_Text.pdf).

46. В отличие от определения Международного молодежного фонда «молодежь» в этом контексте определяется как люди в возрасте от 16 до 30 лет. Почти половина населения региона была моложе 35.

47. IYF TRI Field Notes. <http://www.iyfnet.org/sites/default/files/FieldNotes16Tsunami.pdf>

48. Головное учреждение — это организация второго уровня или оптовых операций, которая направляет финансирование (гранты, ссуды, гарантии) многочисленным институтам микрофинансирования в одной стране или регионе. Финансирование может предоставляться в сопровождении технической поддержки или без таковой (<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1/9/2427/>).

49. Маркетинговое исследование, проведенное КОМОИР, показало, что банки традиционно взимали от 9 до 13,5%, а поставщики микрокредитов — 55%.

50. IYF TRI Final Report. http://www.iyfnet.org/sites/default/files/Tsunami_Final_Report.pdf

51. КОМОИР CEO. Цит. no: IYF TRI Field Notes — <http://www.iyfnet.org/sites/default/files/FieldNotes16Tsunami.pdf>

52. IYF TRI Final Report. http://www.iyfnet.org/sites/default/files/Tsunami_Final_Report.pdf

53. Там же. <http://www.iyfnet.org/sites/default/files/FieldNotes16Tsunami.pdf>

54. Там же. http://www.iyfnet.org/sites/default/files/Tsunami_Final_Report.pdf

55. Там же. <http://www.iyfnet.org/sites/default/files/FieldNotes16Tsunami.pdf>

56. Там же.

В следующих трех случаях из практики рассказывается об использовании гарантийных фондов, сыгравших важную роль в формировании партнерства между членами сети YBI и финансовыми организациями с целью облегчения доступа молодых предпринимателей к финансам.

YBI — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 3: государственная гарантия в Индии облегчает доступ к капиталу молодым предпринимателям через частно-государственные кредитные партнерства, в которых участвуют фонд «Бхаратия Юва Шакти Траст» (БЮШТ), Банк г. Барод и Индийский банк



Предпринимательница Дениза Спенсер Хафтон со своим персоналом на предприятии «Дрим Виверс», которое она создала при поддержке члена сети YBI в Индии Фонда БЮШТ

Введение

Несмотря на весьма значительный вклад сектора МСБ Индии в ВВП страны, возможности молодежи в сфере предпринимательства по-прежнему ограничены. Опыт показывает, что спрос на финансирование малого бизнеса в стране остается стабильно высоким и поэтому коммерческие банки обычно не ищут новых клиентов среди более молодых, но и потенциально более рискованных слоев населения. Правительство Индии признает:

«Из всех проблем, с которыми сталкиваются предприятия МСБ (сверхмалые и малые предприятия), недоступность своевременного и достаточного кредитования по приемлемым процентным ставкам является одной из самых важных. Одна из главных причин недоступности банковского финансирования в этом секторе — это высокая степень риска, ожидаемого банками при предоставлении ссуд предприятиям МСБ, и, соответственно, высокие требования к залогу, которые этим предприятиям нелегко обеспечить. Проблема еще более серьезна, если речь идет о микропредприятиях, которым требуются небольшие ссуды, и о предпринимателях в первом поколении»⁶⁵.

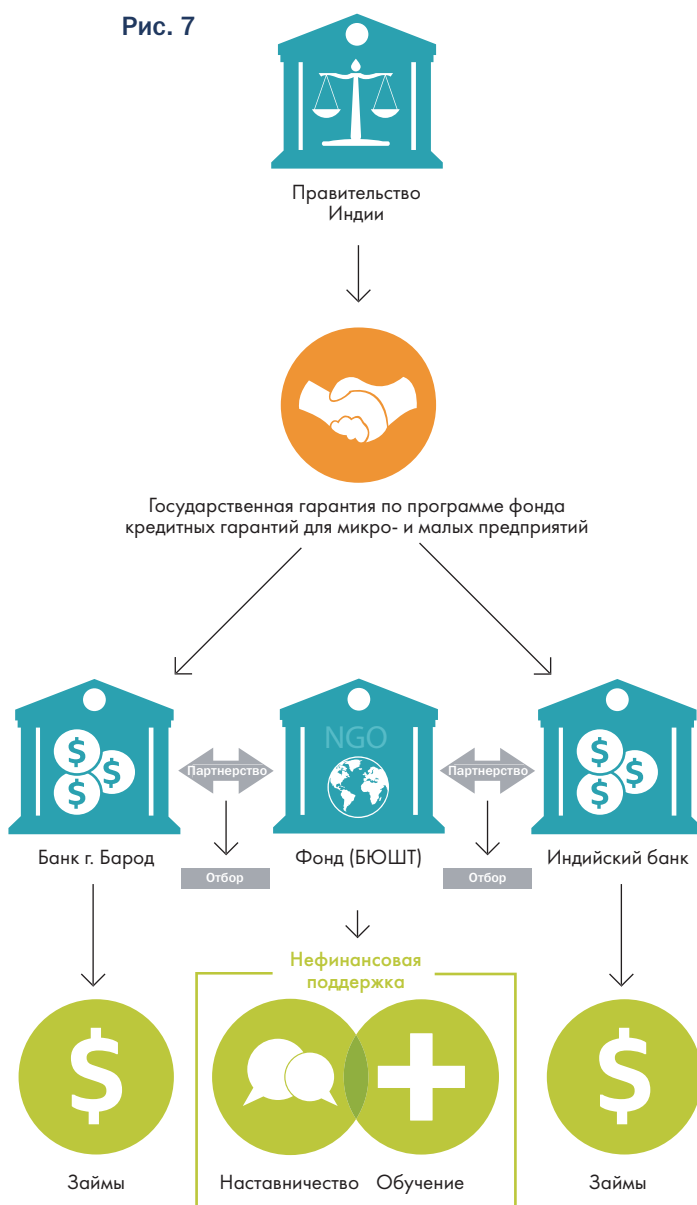
Пытаясь решить эту проблему, в 2000 году правительство запустило Программу фонда кредитных гарантий для микро- и малых предприятий в сотрудничестве с Банком развития малых отраслей в целях налаживания выдачи таким фирмам беззалоговых кредитов. Эти кредиты не предназначались конкретно молодежи, но именно молодые предприниматели «в первом поколении» сталкивались с самыми большими трудностями при получении финансирования, как подчеркивало правительство в период создания данной программы (см. цитату выше).

В 2007–2008 годы на условиях этой программы член YBI фонд БЮШТ оформил партнерские отношения с двумя крупнейшими банками Индии — Банком г. Барод и Индийским банком и прекратил прямое кредитование⁶⁶. Индийский банк обеспечивает операции фонда БЮШТ в южных регионах, а Банк г. Барод — в северных. Почти не встречая бюрократических препон, эти «программы развития предпринимателя», осуществляемые фондом БЮШТ и банками, значительно облегчили доступ молодым предпринимателям Индии к финансам: они помогают фонду поддерживать 500 молодых предпринимателей в год (до создания партнерств это количество не превышало сотни).

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На схеме представлена структура сотрудничества фонда БЮШТ с банками и процесс кредитования молодых предпринимателей.

Рис. 7



Благодаря соглашениям с двумя банками фонд БЮШТ осуществляет кредитование целиком на условиях аутсорсинга. Ссуды получают одобрение согласно программе правительственных гарантий. По этим условиям ссу-

«Оглядываясь назад на свой собственный опыт, особенно когда я был совсем молодым предпринимателем, я могу легко представить, насколько полезна была бы помощь наставника в эти первые дни. Я чувствовал, что, став наставником фонда БЮШТ, я мог бы помочь молодым предпринимателям и сократить тот разрыв в опыте и знаниях, который сам испытал в свои первые дни, и это было моим главным мотивом.

Радость от умения давать часто может быть более существенной, чем то, что могут дать деньги и богатство».



Н. Кришнан, 74 года, Индия

18 лет занимается наставничеством в фонде БЮШТ, работал с четырьмя предпринимателями

ды до 10 млн индийских рупий (220 700 долларов США) обеспечиваются гарантией без залога и/или гарантий третьих лиц. Эта схема фактически исключает возможность предоставления каких-либо видов кредита под залог и/или гарантию. В партнерствах, созданных фондом БЮШТ, до 75% размера ссуды, по которой должник нарушил свои обязательства, получают гарантию на пять лет и должны быть выплачены в течение 30 дней во избежание процентных начислений на требование, подлежащее удовлетворению.

В рамках договоров фонда БЮШТ с обоими банками максимальный размер ссуды составляет 5 млн рупий (110 400 долларов США). Срок погашения обычно от пяти до семи лет с льготным периодом в 24 месяца. Погашение производится равными ежемесячными или ежеквартальными взносами в зависимости от получаемого предпринимателем дохода.

Комиссии по отбору предпринимателей отвечают за окончательное решение о ссуде; 40% их состава — это представители банка, 60% — фонда БЮШТ. В комиссии не более 10 членов. Действуют следующие критерии отбора предпринимателей: представляют неформальный сектор, проживают в географической зоне действия фонда БЮШТ не менее двух лет, функционально грамотны, относятся к неимущим слоям населения, не имеют залога или другого обеспечения. Другими словами, это должны быть молодые люди, которые не могут получить денежные средства из другого источника; общий ежемесячный доход семьи которых в расчете на одного члена не превышает 50 тыс. рупий (1100 долларов США); которые имеют потенциал для сбережений, но в целом испытывают нехватку средств.

Молодых людей с предпринимательскими способностями, которые не удовлетворяют критериям БЮШТ, сотрудники фонда направляют в другие организации. Кроме того, раз в месяц они посещают потенциальных кандидатов на кредитование и проверяют положение дел в семье и в бизнесе.

Заявки рассматриваются также техническим экспертом, который оценивает рыночный потенциал бизнес-идеи и технологические аспекты. Для оказания помощи потенциальным предпринимателям в фонде БЮШТ действует Консультативный совет, в составе которого имеются представители негосударственных организаций, технических и профессиональных школ.

Банки управляют процессом кредитования и должны ежемесячно отчитываться перед БЮШТ за выдачу ссуд и санкции. Важная особенность партнерства заключается в том, что молодые предприниматели становятся клиентами банков. БЮШТ следит за успехами каждого бизнеса и обязан высылать квартальные отчеты о работе предприятий в соответствующий банк.

Комиссионные составляют 1% гарантированных сумм до 500 тыс. рупий (11 тыс. долларов США) и 1,5% сумм до 10 млн рупий (220 700 долларов США). Процентные ставки не должны превышать 3% исходной базовой ставки (ИБС). Индийский банк взимает 1% ИБС на ссуды менее 200 тыс. рупий (4410 долларов США) для микро-предприятий и ИБС + 1% для малых предприятий. Процентные ставки Банка города Барод: ИБС – 3% на ссуды до 50 тыс. рупий (1100 долларов США); – 2,5% на ссуды до 500 тыс. рупий (11 тыс. долларов США); – 1,5% на ссуды до 1 млн рупий (22 100 долларов США); – 0,75% на ссуды до 25 млн рупий (551 700 долларов США) и не выше ИБС на ссуды до 5 млн рупий (110 400 долларов США).

Признание ценности нефинансовой поддержки

В ходе длительных переговоров между БЮШТ и банками по вопросу о создании кредитного партнерства решающим фактором было предоставление со стороны фонда нефинансовых услуг. БЮШТ всегда был в первых



Индийский банк очень доволен вступлением в это партнерство; именно успехи предпринимателей, которых они добились с помощью программы наставничества фонда БЮШТ в содружестве с бизнес-сообществом, подтолкнули наш банк обратить на него особое внимание⁶⁷.

*М.С. Сандера Райан,
председатель Банка Индии*



рядах сторонников наставничества и его внедрения в сферу малого бизнеса Индии. По условиям договоров с банками наставничество в течение первых 24 месяцев срока действия ссуды (как минимум) является «необъемлемой частью» пакета поддержки молодого предпринимателя. Фонд разработал гибкую модель наставничества, чтобы решать проблемы, обусловленные размерами и разнообразием страны:

- наставничество «один на один» — эта форма наиболее популярна в городских районах, где каждый наставник «прикрепляется» к одному предпринимателю и встречается с ним регулярно (не реже одного раза в месяц);
- мобильная клиника наставника — наставники из разных сфер деятельности и разной квалификации ездят по сельской местности, консультируя предпринимателей;
- клиники срочной помощи — наставники образуют группы, имеющие опыт восстановления бизнеса в критических ситуациях, опять-таки в сельских районах.

Наставники БЮШТ играют центральную роль в расширении деятельности фонда, поскольку именно они наблюдают за работой предпринимателей и обеспечивают связь между последними и местными офисами БЮШТ. Наставники формируют национальный руководящий орган (в состав которого входят также представители БЮШТ), который осуществляет надзор над кластерами подразделения, отвечает за поиск и подбор наставников, их взаимодействие и выявление новых предпринимателей. Взяв под свою опеку все аспекты движения наставничества через структуру Подразделения, наставники БЮШТ стали более активными и целеустремленными.

Все наставники должны получить аккредитацию, для чего требуется пройти десятичасовой практический тренинг плюс освоить шестичасовую интерактивную интернет-программу, охватывающую все функции наставников и разработанную при активном участии их самих. В договорах с банками предусмотрена также возможность взимать плату за услуги наставников фонда БЮШТ, что включается в условия предоставления ссуды предпринимателю.

Помимо организации наставничества БЮШТ предоставляет целый ряд услуг по обучению и поддержке предпринимателей. Например, создаются условия для того, чтобы проинформировать рынок о деятельности предпринимателя, расширить сеть контактов последнего и возможности маркетинга с помощью торговых ярмарок и выставок. Организуется конкурс «зеленых» бизнес-идей, который поощряет создание экологически ответственных предприятий, действует Клуб экопредпринимателей, где они общаются между собой и делятся опытом. Вообще, организация регулярных собраний и неформальных встреч — существенная составляющая деятельности БЮШТ. Другая важная услуга — это

рекомендации, которые фонд дает предпринимателям, продемонстрировавшим хороший рост бизнеса и дисциплину в погашении кредитов, для представления в банки и другие финансовые организации с целью получения дальнейшей финансовой помощи. Систематизация всех процессов приносит существенные выгоды с точки зрения доступа к финансам. Ведь конечная цель заключается в том, чтобы коммерческие банки признали молодых предпринимателей как надежных клиентов.

Тем не менее на первых порах банки неохотно шли на полномасштабное коммерческое сотрудничество с фондом — настолько высока была степень риска кредитования молодежи. Поэтому отношения начинались с годового пилотного проекта, в ходе которого внимание было сосредоточено не на новичках, а на тех предпринимателях, которые уже пользовались кредитами БЮШТ, причем размер ссуд ограничивался 500 тыс. рупий (11 тыс. долларов США). По сути дела, оказалось, что на этом первом этапе дисбаланс между повторными и новыми заемщиками был не так уж велик: 60% профинансированных предпринимателей брали ссуды вторично и весьма значительная часть — 40% — были первичными заемщиками.

Коэффициент погашения в течение этого пилотного периода составил впечатляющую цифру — 95%, что и послужило ключевым фактором, позволившим в дальнейшем расширить сотрудничество. Основываясь на этих результатах, банки согласились на два существенных изменения в партнерских отношениях: повысить максимальный размер ссуд до 5 млн рупий (110 400 долларов США) и привлекать большее количество начинающих предпринимателей.

Партнерство БЮШТ с банками не обходится без трудностей. По договору требуется, чтобы банки санкционировали выдачу ссуды в течение 2–5 недель после ее одобрения в зависимости от размера ссуды. Однако бумажная волокита и бюрократические препоны могут задержать процедуру. Например, в южном регионе внутренний комитет одобрил в прошлом году 70 молодых предпринимателей, но до настоящего времени лишь 30 из них прошли через банки⁶⁸.

БЮШТ планирует расширять масштабы сотрудничества с банками, уделяя особое внимание созданию рабочих мест и накоплению капитала. Ожидается, что по окончании трех лет с момента получения первой помощи предпринимате-

ли создадут не менее пяти рабочих мест и в три раза увеличат размер своих первоначальных вложений. По обоим показателям БЮШТ добился в прошлом году соотношения 1 : 10. За период, прошедший с 2008 года, когда начали действовать партнерства, выросло и количество предпринимателей, получающих поддержку. Только за первый год их стало вдвое больше (было 126, стало 254).

Ставится общая цель — за пять лет (с начала функционирования партнерств в 2007 году до 2013 года) привлечь дополнительно 5000 предпринимателей (увеличить их количество с 1500 до 6500) и повысить коэффициент создания рабочих мест до показателя 1 : 15. Это соответствует расширению кредитного портфеля с 500 тыс. рупий (11 тыс. долларов США) до 5 млн рупий (110 тыс. долларов США).

Создание рабочих мест

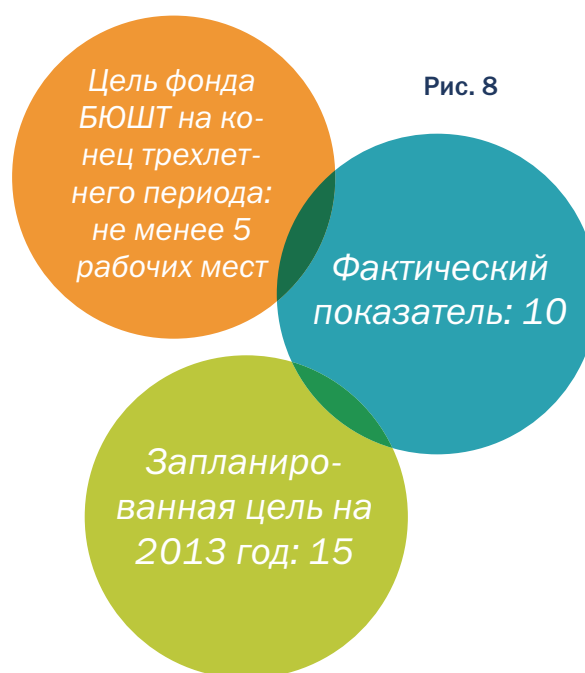


Рис. 8

Получая нефинансовую поддержку, 5% предпринимателей фонда БЮШТ (те, которые начинают с кредита в 50 тыс. рупий / 1100 долларов) увеличивают оборот до объемов 1–25 млн рупий (22 100–552 000 долларов) и демонстрируют потенциал роста вплоть до 100 млн рупий (2,2 млн долларов). Чтобы соответствовать этим потребностям роста, БЮШТ создал Фонд роста БЮШТ. Этот специальный инструмент финансирования предоставляет возможности заимствования и инвестирования в собственные средства через партнерства с

такими организациями, как «ВентурИст», «Авишкаар Венчур Менеджмент Сервисиз», и путем получения средств на начальный капитал из Индийского банка развития малых отраслей и Международную финансовую корпорацию. В настоящее время инвестиции Фонда роста колеблются от 10 тыс. до 200 тыс. долларов США в зависимости от потребностей получателей.



Александрo Контильяни, 31 год,
Аргентина

Первый год работает наставником для фонда «Фандасьон Импульсар» с двумя предпринимателями

Наставничество остается обязательным, помогая успешным предпринимателям двигаться дальше. Фонд роста поставил перед собой социально значимую цель повышать благосостояние людей и вытаскивать их из бедности, создавая рабочие места. Денежная окупаемость в размере 5–6% сочетается с социальными показателями, такими как создание рабочих мест, соблюдение экологических стандартов и улучшение стиля управления. В некоторых случаях Фонд роста помогает молодым предпринимателям получать доступ к финансам в качестве коммерческих клиентов Индийского банка и Банка города Барод⁶⁹.

Несмотря на широкий спектр вариантов финансирования, остается проблема неудовлетворенного спроса для **«пропущенной серединки» в рядах молодежи Индии**, то есть людей, которым достаточны услуги микрофинансирования, но необходима начальная поддержка при обращении к коммерческому финансовому сектору. С ростом численности молодежи БЮШТ полон решимости сыграть свою роль в решении этой проблемы.

«Я понимаю, что наставничество полезно для того, чтобы поддержать и укрепить возможности предпринимателей. Моя работа в качестве наставника заключается главным образом в развитии их умений и укреплении уверенности в своих силах.»

Для меня лично польза от работы наставником связана с понятием самореализации. Что касается предпринимателей, они ценят мой вклад и их бизнес растет и развивается. Мне приятно видеть растущую силу предпринимателей и то, как они преодолевают множество препятствий и ограничений, я также ценю сотрудничество между наставниками».

57. World Development Indicators, 2009. <http://data/worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

58. ILO Key Indicators of the Labour Market, 2005. http://www.ilo.org/empelm/what/lang-en/WCMS_114240

59. Там же.

60. Там же.

61. <http://www.bankofindia.com/smpol.aspx>

62. <http://ruralindia.blogspot.com/2008/06/some-numbers-on-site-activity-employment.html>

63. Там же.

64. World Bank Doing Business 2011. <http://www.doingbusiness.org/rankings>

65. В предисловии к Программе фонда кредитных гарантий для микро- и малых предприятий. <http://www.dcmsme.gov.in/schemes/sccrguar.htm>

66. Партнерство с Индийским банком было оформлено в апреле 2007 года, а с Банком города Барод — в феврале 2008 года.

67. M.S. Sundera Rajan, председатель Индийского банка. <http://www.energybyte.com/blog/promotingyoung-underprivileged-indian-entrepreneurs-success-story>

68. На момент написания отчета.

69. Более подробную информацию о Фонде роста БЮШТ можно найти на сайте <http://www.ventureeast.net/microequity>

УВИ — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 4:

Содружество и правительство Доминики объединяют усилия, чтобы расширить возможности молодых предпринимателей через Фонд молодежного бизнеса Доминики



Предприниматель Рено Дешамп с острова Доминика создает свой бизнес с помощью Фонда молодежного бизнеса Доминики

Введение



Будучи маленьким островным государством, Доминика сталкивается с двумя главными проблемами в развитии национальной экономики. Во-первых, в отличие от глобальной тенденции прирост населения в стране имеет отрицательное значение вследствие продолжающейся эмиграции⁷⁸, в которой доля молодых людей весьма значительна⁷⁹. Во-вторых, в Доминике у молодых в три раза больше шансов остаться без работы, чем у взрослого населения⁸⁰, а свыше четверти рабочей силы входит в категорию незащищенной занятости⁸¹. Более того, существует серьезная озабоченность тем, что с других островов Карибского региона на Доминику могут распространиться преступность и насилие, связанные с наркотиками. Все это заставляет расширять перспективы занятости для молодежи, в частности давать им возможность вносить свой вклад в развитие довольно сильного сектора малого бизнеса.

В ответ на эти вызовы Молодежная программа Содружества — Карибский центр вступил в 2004 году в партнерские отношения с правительством Доминики и Организацией американских государств для предостав-

ления гарантий кредитования молодежного микро- и малого бизнеса, чтобы помочь превратить молодежь Доминики в производительную силу национальной экономики путем расширения доступа к предпринимательству⁸².

Член YBI Фонд молодежного бизнеса Доминики (ФМБД) был создан для управления гарантийным фондом на условиях предоставления нефинансовой поддержки в дополнение к кредитам. Целый ряд финансовых институтов, в частности государственные банки и кредитные союзы, сотрудничают с ФМБД в предоставлении ссуд под обеспечение этого гарантийного фонда. После шести лет работы границы кредитных гарантий были расширены, чтобы обеспечить дополнительный доступ к финансам молодежи в возрасте 18–35 лет, которая составляет в Доминике треть всего населения (31%)⁸³.

Признание успеха этой модели кредитования выразилось в том, что в ФМБД обратились два коммерческих банка, пожелавшие вступить в партнерство, чтобы иметь возможность предоставлять более крупные ссуды предпринимателям с большими возможностями. Используя интегрированный подход, в котором гарантированное кредитование сочетается с нефинансовой поддержкой, ФМБД вносит реальный вклад в изменение предпринимательской культуры Доминики: малый бизнес все чаще рассматривается как солидное занятие, тогда как раньше он считался занятием для «неудачников», тех, кто не смог получить квалификацию⁸⁴.



Делрой Н. Уильямс, 30 лет, Доминика

Два года сотрудничает с ФМБД в качестве наставника, подготовил одного предпринимателя

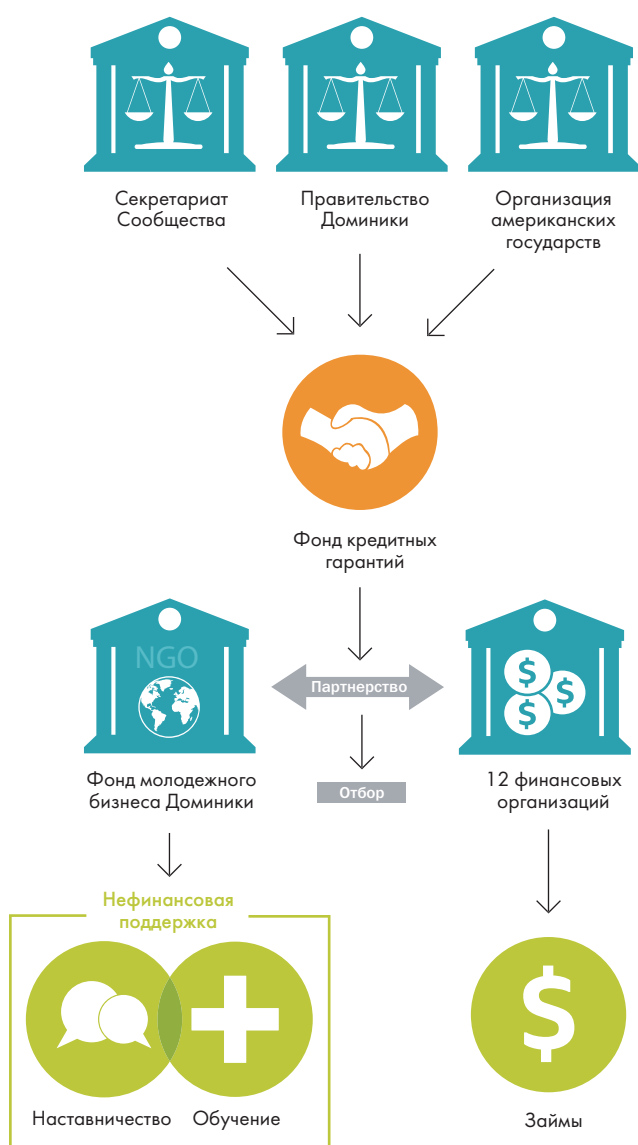
«Я стал наставником для того, чтобы помогать молодым людям в создании и развитии их собственного бизнеса, поскольку я прекрасно знаю все проблемы/сложности и опасности, которые могут встать на пути предпринимателя. При этом я хорошо понимаю роль малого бизнеса и предпринимательства в снижении уровня бедности и ускорении социально-экономического развития небольших островных государств.

Из своей работы в качестве наставника я приобрел замечательный опыт и более глубокие знания. Меня наполняет гордость, когда я вижу, как мои подопечные растут и добиваются своих целей».

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На приведенной схеме показан процесс, с помощью которого молодые предприниматели получают доступ к начальному капиталу через Фонд молодежного бизнеса Доминики.

Рис. 9



ФМБД несет ответственность за управление гарантийным фондом, осуществляя тем самым программу правительства Доминики и Молодежной программы Содружества. Кредитование молодых предпринимателей осуществляется в настоящее время через партнерства с 12 финансовыми организациями – банками и кредитными союзами:

- 1) Банк сельского хозяйства, промышленности и развития Доминики,
- 2) Национальный фонд развития Доминики,
- 3) Национальный кооперативный кредитный союз (Roseau, St.Paul, Vieille Case),
- 4) Центральный кооперативный кредитный союз (Goodwill & Portsmouth),
- 5) Кооперативный кредитный союз Калибиши,
- 6) Кооперативный кредитный союз западного побережья,
- 7) Юго-Восточный кооперативный кредитный союз,
- 8) Кооперативный кредитный союз Касл-Брюс,
- 9) Кооперативный кредитный союз Сент-Мери,
- 10) Кооперативный кредитный союз Вудфордхилл,
- 11) Кооперативный кредитный союз Гранд-Бей,
- 12) Кооперативный кредитный союз Мэригот.

Первые договоры между ФМБД и финансовыми организациями были подписаны в 2005 году. По условиям этих договоров максимальный размер ссуды, предоставляемой молодым предпринимателям, составлял 20 тыс. восточно-карибских долларов (7407 долларов США), при этом 75% ссуды покрывались гарантией. Управление ссудами осуществлялось на условиях кредитной организации и в соответствии с ее договоренностями с ФМБД. Однако Фонд постоянно ведет переговоры с кредитными учреждениями от имени своих клиентов. Процентные ставки колеблются между 5% и 11%. Срок погашения определяется размером ссуды и способностью получателя вносить платежи. В среднем он составляет 60 месяцев. Кредитные учреждения предоставляют весьма гибкие схемы отсрочек по платежам. Средняя продолжительность отсрочки 6 месяцев.

Отбирают молодых предпринимателей приемные комиссии — на основании установленных Содружеством критериев, которые могут быть адаптированы ФМБД к местным условиям. Кредитные учреждения ежеквартально предоставляют Фонду отчеты о ходе обслуживания ссуд; если возникают проблемы с погашением, ФМБД обязан провести необходимую работу с предпринимателем. Предприниматели могут самостоятельно выбирать кредитное учреждение, а ФМБД подтверждает правильность информации о бизнесе и посылает от имени предпринимателя письмо с рекомендациями и просьбой одобрить заявку.

В первом квартале 2011 года 75%-й лимит гарантии был увеличен до 100%, чтобы больше молодых предпринимателей могли воспользоваться возможностью получить стартовый капитал для своего бизнеса. Правительство Доминики стремится сделать сферу предпринимательства максимально доступной для всех молодых

людей страны, включая самых обездоленных и обойденных, которые ранее исключались из программы.

Переход на гарантирование всей суммы ссуды требует от ФМБД особой строгости, чтобы обеспечить устойчивость функционирования кредитного портфеля. В условиях полной гарантии действуют те же правила в отношении максимального размера ссуды, хотя на практике ФМБД иногда одобряет предоставление более крупных ссуд, если очевидны перспективы окупаемости инвестиций и создания новых рабочих мест.

Признание успеха этой модели кредитования выразилось в том, что в фонд ФМБД обратились два коммерческих банка с пожеланием вступить в партнерство — Первый Карибский международный банк и Национальный банк Доминики. Оба банка проявили интерес к сотрудничеству с ФМБД в целях развития потенциала молодых предпринимателей для расширения сектора малого бизнеса в Доминике. Это свидетельствует о значительном прогрессе в понимании потребностей этой части населения, не получавшей до того никакой поддержки. Планировалось, что эти ссуды начнут предоставляться с конца 2011 года, хотя на данный момент переговоры продолжаются.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Межсекторный подход к проблемам молодежного предпринимательства — координация действий государственного, частного секторов и сектора гражданского общества — оказал значительное влияние на облегчение для молодых предпринимателей доступа к кредитованию. Опору этого инструмента финансирования образует гарантийный фонд, однако ключевым пунктом соглашения между ФМБД и финансовыми учреждениями является предоставление нефинансовой поддержки как условия выдачи кредитов молодым предпринимателям. Такая поддержка оказывается до начала кредитования и в течение всего периода погашения ссуды.

Нефинансовая поддержка ФМБД является многосторонней и строго организованной. В течение некоторого периода ФМБД учился у коллег, особенно у Фонда молодежного бизнеса Барбадоса (ВУВТ), члена УВИ, и Национального фонда развития Доминики. Центральный

компонент нефинансовой поддержки — наставничество, осуществляемое добровольцами из среды местного бизнес-сообщества. Это стало важнейшим условием того, что множество финансовых организаций согласились образовать такое кредитное партнерство — **ведь программа наставничества такого рода единственная в стране**. На ФМБД возложена ответственность за налаживание «прекрасных отношений с представителями частного сектора и различными экспертами в целях организации эффективной помощи наставников молодым предпринимателям на добровольной основе»⁸⁵.

Наставники обязаны встречаться со своими подопечными не реже одного раза в месяц и сдавать квартальные отчеты в ФМБД. Наставник выполняет свои обязанности по поддержке предпринимателя от одного года до трех лет. ФМБД ввел систему сертификации наставников, которые должны соответствовать определенным стандартам, и присуждает награды лучшим из них.

Наставники должны иметь стаж работы в бизнесе не менее 10 лет, достаточный опыт и умения. Причем во избежание конфликтов между предпринимателем и наставником система наставничества была адаптирована к особенностям Карибского региона. Лучше всего, если наставник и его подопечный работают в разных видах бизнеса и/или отраслях. В любом случае важно выбирать наставника в сфере управления, а не в конкретной технической области. В тех случаях, когда требуется техническая консультация, ФМБД помогает найти подходящего специалиста⁸⁶.

Помимо наставничества ФМБД предлагает комплекс обучающих программ. Прежде всего, это два специально разработанных и обязательных курса, которые рассказывают о том, как получить финансирование. Для молодых людей, не имеющих опыта предпринимательства, предлагается четырехнедельная программа развития предпринимательских навыков и умений, а те, кто уже имел свой бизнес, приглашаются на двухдневный семинар в помощь малому бизнесу.

Прохождение курсов по финансированию, которые ведут специально подобранные команды специалистов, дает возможность подать заявку на ссуду.

Отобранные на четырехнедельный курс кандидаты должны уплатить входной взнос в размере 25 восточно-карибских долларов (9 долларов США). Первая неделя

проходит в виде пятидневного семинара на выезде, во время которого внимание сосредоточивается на тренинге по личному развитию и мотивированию достижений. Со второй по четвертую неделю изучаются технические аспекты создания и развития бизнеса. Короткое бизнес-приложение в сотрудничестве с государственными и частными агентствами образует часть курса практического обучения.

Двухдневный семинар (SBAF) рассматривает инструменты и методы ведения конкретных аспектов малого бизнеса, а также модули, посвященные развитию и оценке личных качеств. В каждой программе участвуют не более 30 человек и команда инструкторов. В конце каждой программы проходит письменная и устная проверка знаний и умений, и в течение всего курса инструкторы проводят периодические опросы.

По завершении предварительного обучения предприниматели, чтобы получить возможность подать заявку на ссуду, представляют свои бизнес-планы, которые оцениваются специальной комиссией. В течение следующего месяца можно получить от финансовых партнеров консультации по бизнес-планам.

С момента образования курс обучения EDP закончили 197 предпринимателей: 93 мужчины и 104 женщины. 107 человек подали заявки на ссуды по этой программе; из них 60 предпринимателей добились успеха (27 мужчин и 33 женщины). Таким образом, одобрение на кредитование получили 56%. Размер ссуд для окончивших четырехнедельные курсы EDP оставил 838 100 восточно-карибских долларов (310 400 долларов США), из которых на сумму 643 800 восточно-карибских долларов (238 400 долларов США) была получена гарантия от фонда, управляемого ФМБД⁸⁷.

134 предпринимателя (66 мужчин и 68 женщин) прошли краткосрочный тренинг SBAF. 42 из них подали заявки на ссуды по этой программе, 19 из которых (45%) были одобрены. Общий объем выданных ссуд составляет 323 300 восточно-карибских долларов (119 700 долларов США), а общая сумма, обеспеченная гарантией, — 213 800 восточно-карибских долларов (79 200 долларов США)⁸⁸.



Бернар Бонтиф, 50 лет, Доминика

2 года работает наставником одного предпринимателя в ФМБД

«Я люблю бизнес (потому что я сам предприниматель), и я люблю молодежь и делиться опытом с молодыми, чтобы помочь им воплотить в жизнь свои мечты, — это моя страсть. Когда ко мне обратились с просьбой поработать наставником, я не колебался ни минуту».

Объем выданных займов вырос на 30% за последние два года, и за это же время значительно активизировалась деятельность, связанная с обучением и наставничеством. После того как возникли проблемы с погашением ссуд, стала проводиться более активная работа с предпринимателями и финансовыми организациями, что привело к снижению уровня дефолтов. Процент неисполнения обязательств по основным ссудам равен 14%, а по программе помощи малому бизнесу — 6%; общий коэффициент неплатежеспособности составляет 11%, то есть коэффициент погашения равен 89%. В сентябре 2014 года ФМБД планирует заказать создание настоящего бизнес-инкубатора, в котором на инкубационный период 18 месяцев будут размещаться не менее 10 предприятий. Цель — помочь тем предприятиям, которые демонстрируют низкий или даже отрицательный рост, а главное, ускорить создание новых рабочих мест.

После того как ссуда выдана, ФМБД продолжает оказывать адресную поддержку клиентам. Это включает в себя предоставление возможности участвовать в местных, региональных и международных бизнес-конференциях, торговых шоу и выставках, а также помощь в создании бизнес-клуба, в котором можно будет обращаться к представителям правительственных структур от имени владельцев малых предприятий.

Молодые предприниматели ФМБД в среднем создают два рабочих места на одно предприятие; это особенно важно, если учесть, что только 5% всех владельцев собственного бизнеса в Доминике дают работу другим⁸⁹.

Молодые предприниматели имеют возможность получить дополнительный кредит через механизм наград за инновационные бизнес-планы, который был разработан и функционирует благодаря партнерству Молодежной программы Содружества — Карибского центра и Банка сельского хозяйства, промышленности и развития Доминики. Ежегодно шесть начинающих молодых предпринимателей получают гранты, позволяющие им создавать собственный бизнес после завершения курса обучения и разрешения со стороны Комиссии по оценке бизнес-планов. Победитель получает 5000 восточно-карибских долларов (1850 долларов США), есть еще пять поощрительных наград в размере 1000 восточно-карибских долларов (370 долларов США).

На рис. 10 показано, как расширялся доступ к финансам в рамках работы ФМБД. Молодые предприниматели ФМБД в среднем создают два рабочих места на одно предприятие; это особенно важно, если учесть, что только 5% всех владельцев собственного бизнеса в Доминике дают работу другим⁸⁹.



70. World Development Indicators, 2009. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

71. ILO Key Indicators of the Labour Market, 2001. http://www.ilo.org/empelm/what/lang-en/WCMS_114240

72. Там же.

73. Там же.

74. DYBT Strategic Plan 2011–2015.

75. Там же.

76. World Development Indicators, 2009. <http://data.worldbank.org/indicator/LC.BUS.NREG>

77. World Bank Doing Business, 2011. <http://www.doingbusiness.org/rankings>

78. С 2005 по 2010 год годовой прирост населения сократился на 3%, и по сравнению с предыдущими показателями трудовые ресурсы уменьшились на 13% в течение двух лет (с 33 228 в 1999 году до 27 865 в 2001 году) — DYBT Strategic Plan 2011–2015.

79. 43% в 1999–2011 годах — DYBT Strategic Plan 2011–2015.

80. По последним данным, 8% взрослого населения в Доминике безработные, тогда как среди молодежи этот показатель доходит до 26%, то есть отношение молодежной безработицы к взрослой — 3,3 (ILO KILM).

81. ILO KILM (последние имеющиеся данные по Доминике, 2001 год).

82. Создание этого партнерства — результат адаптации Инициативы молодежного кредитования Содружества к условиям Карибского региона после того, как были успешно запущены пилотные проекты в Африке, Индии и Южно-Тихоокеанском регионе. Главная цель Инициативы — «создание возможностей занятости для безработных молодых людей с помощью программы обучения и кредитной поддержки. Юноши и девушки из беднейших слоев населения получают подготовку в управлении финансами и предприятиями и добиваются получения кредитов для создания успешного бизнеса».

83. DYBT Strategic Plan 2011–2015.

84. Информация получена на основании независимой аккредитации DYPT, проведенной фирмой Worshipful Company Management Consultants, из бесед с сотрудниками банков, наставниками и инструкторами.

85. DYBT Strategic Plan 2011–2015.

86. Оценка разработанной DYPT программы наставничества по вопросам бизнеса, которая была проведена по заказу Карибского банка развития 28 июня — 2 июля 2010 года.

87. Данные на 30 июня 2011 года.

88. Там же.

89. ILO Key Indicators of the Labour Market, 2001 (последние имеющиеся данные).

YBI — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 5: фонд «Керен Шемеш» вступает в партнерство с фондом «Корет Фаундейшн» и банком «Отсар Ха-Хаял» для оказания помощи молодым предпринимателям в Израиле



Гал Килман и Орен Синай, владельцы винного бара в Тель-Авиве, обсуждают проблемы со своим наставником Патриком Эдри (справа). Гал и Орен получают поддержку от израильского члена YBI фонда «Керен Шемеш»

Введение

Национальный коммерческий банк «Отсар Ха-Хаял» долго не мог найти подход к неосвоенному, но потенциально весьма значительному рынку, представленному молодежью. Вообще, для молодежи Израиля было весьма затруднительно получить стартовый капитал, не в последнюю очередь из-за строгих требований к обеспечению — по данным Европейского союза, обычный размер залога достигает здесь 30% ссуды.

В 2006 году член YBI в Израиле фонд «Керен Шемеш» договорился с банком «Отсар Ха-Хаял» о совместных усилиях по снижению риска кредитования новых молодежных предприятий благодаря оказываемой им нефинансовой поддержке, выступающей в качестве гарантии кредита и действующей как альтернатива залогу. Третьим партнером стал «Корет», некоммерческий кредитный фонд, нацеленный на работу с предпринимателями и поставивший перед собой задачу «продемонстрировать, каким образом можно эффективно встроить филантропию в частный сектор для ускорения экономического развития и создания рабочих мест как для прибывающих иммигрантов, так и для остальных израильтян»⁹⁷.

Это трехстороннее сотрудничество позволило банку «Отсар Ха-Хаял» наладить работу с молодежью. По условиям соглашения «Керен Шемеш» субсидирует процентные ставки и выступает согарантом вместе с фондом «Корет», предоставляя при этом банку требуемый для каждой ссуды депозит.

«Керен Шемеш» руководит организацией нефинансовой поддержки, которая повышает качество портфеля, а два финансовых партнера помогают предпринимателям, внося свой вклад в виде накопленного опыта и деловых умений, — они консультируют при составлении бизнес-планов и участвуют в отборе кандидатов. Такое разделение рисков и ответственности обеспечивает устойчивый приток молодежи, поскольку их кредитоспособность повышается. Создается все больше новых малых предприятий, способных давать рабочие места и способствовать инновациям, а также приносить налоговые поступления и взносы в систему социального обеспечения. После пяти лет работы средний показатель выживаемости созданного предприятия составил 20%. «Керен Шемеш» поставил цель добиться коэффициента устойчивости в 70% и в конечном счете 90%⁹⁸.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

Структура партнерства, обеспечивающего доступ к начальному капиталу молодых израильтян, показана на рис. 11а и 11б.

Рис. 11а

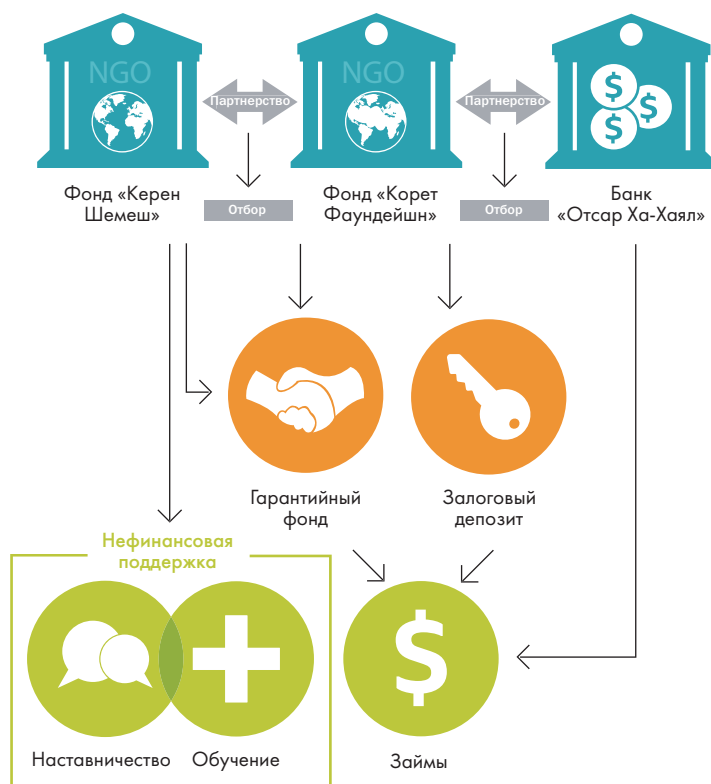


Рис. 11б





Движущей силой финансового партнерства с фондом «Корет» и банком «Отсар Ха-Хаял» является «Керен Шемеш». Каждый претендент на ссуду обсуждается индивидуально, причем «Керен Шемеш» **предоставляет доступ к финансированию более социально не защищенным слоям населения**, которых ни «Корет», ни «Отсар Ха-Хаял» не могли бы обслужить самостоятельно. С помощью этого партнерства успешные претенденты становятся клиентами банка, что значительно приближает их к достижению финансовой независимости.

Ссуды до 90 тыс. израильских шекелей (24 тыс. долларов США) предоставляются молодым предпринимателям на срок от трех до пяти лет с льготным периодом от трех до шести месяцев. Для каждого предпринимателя принимается решение о процентной ставке ниже базовой, и «Керен Шемеш» субсидирует недостающую часть. «Корет» вносит залоговый депозит в размере 16% каждой ссуды, чтобы выполнить требования банка по условиям партнерства. Банк принимает на себя 30% риска по каждой ссуде; остальные 70% делят между собой «Керен Шемеш» и «Корет». «Корет» финансирует свою часть с помощью программы «Кредитные средства для малого бизнеса и микропредприятий», которая предназначена для того, чтобы «оптимизировать кредитные гарантии и предоставлять субсидии на уплату процентов для облегчения процедуры финансирования малого, семейного и микробизнеса, владельцы которого не в состоянии получать кредиты на обычных условиях...»⁹⁹.

Целевой аудиторией фонда «Керен Шемеш» являются предприниматели в возрасте от 20 до 35 лет, желающие создать легальный бизнес или уже имеющие опыт работы в легальном бизнесе до одного года. Приоритет отдается молодым людям, которые:

- не имеют работы;
- не имеют права на финансовую помощь через стандартные банковские каналы;

- относятся к категории меньшинств или иных этнических или неимущих слоев населения, в том числе женщин;
- планируют создать бизнес на периферии.

«Керен Шемеш» отвечает за рассмотрение заявок и отбор кандидатов с помощью собеседований для предварительного утверждения фондом «Корет» и банком. Первый проводит проверку технической осуществимости плана, а второй — кредитоспособности. Окончательное одобрение дается Комиссией по рассмотрению заявок на кредитование, состоящей из двух или более сторонних представителей, работающих на добровольных началах, и одного представителя фонда «Керен Шемеш». Сторонние представители приглашаются из числа желающих, обычно руководителей высшего ранга, имеющих достаточный опыт и/или подготовку.

Ожидается, что отобранные предприниматели смогут представить хотя бы одного гаранта, который имеет доход не менее минимальной заработной платы и работает не менее одного года. Для любой другой финансовой организации таких гарантий было бы недостаточно. Данное требование нужно для того, чтобы предприниматель осознавал свою ответственность за другого человека. Каждый предприниматель должен также суметь разместить 15% ссуды. Если бизнес представлен товариществом, предпринимателю должна принадлежать доля с правом голоса не менее 50%.

«Корет» отвечает за управление кредитным портфелем и ежемесячно представляет отчеты в «Керен Шемеш», в которых указывает общий объем выданных ссуд, процентные платежи и другие затраты, а также просрочки и/или дефолты.

Важным партнером «Керен Шемеш» в предоставлении услуг по поддержке предпринимателей является «МАТТИ» — сеть предпринимательских центров при Министерстве промышленности. «МАТТИ» оказывает услуги по поддержке бизнеса и направляет в «Керен

Шемеш» всех предпринимателей, которые соответствуют профилю его деятельности и нуждаются в финансировании. Благодаря этому деятельность «Керен Шемеш» приобретает общенациональный масштаб. Аналогичные рекомендательные услуги оказывают еще несколько консультационных агентств.

В тех случаях, когда предприниматель получает отказ в предоставлении ссуды через партнерство фонда «Керен Шемеш» с организацией «Корет» и банком «Отсар Ха-Хаял», «Керен Шемеш» может обратиться еще к одному партнерству, используя свое двустороннее сотрудничество с некоммерческой организацией IFLA, которая выдает беспроцентные ссуды социально неблагополучным лицам, предприятиям и негосударственным организациям. Это составляет лишь небольшую часть (10%) портфеля, с которым работает «Керен Шемеш», но все равно является важным элементом в общем деле расширения доступа к финансированию самых разных слоев израильской молодежи.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Из-за больших рисков банки неохотно прибегают к гарантиям при предоставлении ненадежных ссуд. Поэтому нефинансовая поддержка, которую фонд «Керен Шемеш» оказывает предпринимателям, имеет огромное значение для поддержания и развития этого кредитного партнерства.

Как отметил один из специалистов, оценивавших работу фонда:

«Способствуя передаче многолетнего опыта от одного поколения к другому, эта программа создала новую парадигму услуг для общества»¹⁰⁰.

Само название организации указывает на добавленную стоимость программы наставничества. Слово «Шемеш» (Shemesh) означает «уникальный проект по наставничеству, который дает молодому предпринимателю помимо ссуды еще и наставника — духовного руководителя — опытного бизнесмена, имеющего способности к

обучению, консультированию и подготовке молодого начинающего предпринимателя»¹⁰¹.

Наставник, работающий на добровольных началах, выбирается после утверждения заявки на ссуду. К настоящему времени 100% предпринимателей фонда «Керен Шемеш» получили подходящих наставников — важнейший фактор успеха. Фонд выбирает наставников из 250 добровольцев, входящих в местное бизнес-сообщество, и они работают со своими подопечными приблизительно по пять часов в месяц в течение двух лет. Три израильских университета поддержали идею этой программы наставничества.

Стратегия фонда «Керен Шемеш» подразумевает и определенные «обязательства перед наставниками» — благодаря хорошо продуманной учебной программе, расширению круга общения и системе поощрения они могут развиваться и совершенствоваться в личном и профессиональном плане. Например, «Керен Шемеш» организует для них вводный семинар, ежемесячные собрания, клубы для общения, ежеквартальные тренинги по проблемам налаживания отношений, учебные поездки и праздничные мероприятия с награждением лучших.

В обязанности наставника входит оценка учебных потребностей предпринимателя, о которых будет сообщено в фонд «Керен Шемеш», а также наблюдение за его/ее работой и составление отчетов по результатам ежеквартальных (как минимум) посещений. Конечная цель наставника — «привести предпринимателя к самостоятельности и независимости от “Керен Шемеш” в среднем в течение двух лет», а если это невозможно — «рекомендовать продолжение помощи еще на определенный период времени».

Помимо наставничества на различных этапах подготовки к получению ссуды и дальнейшей работы осуществляются и другие виды нефинансовой поддержки, цель которой заключается в том, чтобы повысить компетенцию и нарастить потенциал предпринимателя, в том числе подобрать подходящего банковского партнера. Перед подачей заявки на ссуду предприниматели получают серьезную помощь в подготовке и разработке бизнес-планов от организации «МАТТИ» и других консультантов. Консультации проводятся в течение семи и более часов оплачиваемого времени.

Кроме этой работы с внешними консультантами по составлению бизнес-планов, предпринимателям предлагается также сорокачасовой десятидневный курс менеджмента в одном из центров «МАТТИ», в ходе ко-

того начинающие бизнесмены приобретают знания, ключевые навыки и приемы, необходимые для оперативной работы бизнеса и маркетинга. На последнем этапе подготовки к получению согласия на ссуду есть еще одна возможность воспользоваться нефинансовой поддержкой: у Комиссии по рассмотрению заявок на кредитование есть право предоставить 30 часов дополнительных консультационных услуг с субсидированием 75% их стоимости. Привлечение к этой форме обучения внешних консультантов способствует повышению качества и эффективности всего процесса.

Это межсекторальное партнерство способствовало значительному облегчению для молодых предпринимателей Израиля доступа к финансам. **В целом 775 молодых людей получили помощь в создании и/или развитии бизнеса, из них 685 сумели воспользоваться ссудами** (90 получили только нефинансовую поддержку, в том числе помощь наставника). На этих предприятиях создано **2500 новых рабочих мест, и они принесли израильской экономике примерно 350 млн шекелей (102 млн долларов США)**, что, в свою очередь, увеличило вклад в социальное обеспечение. Средний размер ссуды «Керен Шемеш» составляет 20 тыс. долларов США — это значит, что в последние годы было выдано ссуд на общую сумму около 1,5–2 млн долларов США. Эти предприятия работают со средним годовым оборотом примерно 200 тыс. долларов США после трех лет в бизнесе. **«Керен Шемеш» добился 90% выживаемости вновь созданных предприятий после пяти лет работы¹⁰²**, что сильно отличается от среднего рыночного показателя — 20%.

Результаты работы фонда неизбежно зависят от экономического климата. В 2010 году было меньше всего

заявок на ссуды с момента одобрения первой в мае 2006 года. Лишь 388 заявок были передано фондом «Керен Шемеш» своим финансовым партнерам по сравнению с 413 в 2006, 710 в 2007, 596 в 2008 и 470 в 2009 году. Однако можно отметить определенные признаки зрелости созданного партнерства: доля одобренных ссуд постепенно увеличивается — с 18% в 2006 году до 31% в 2010-м. Если в 2010 году при поддержке фонда «Керен Шемеш» было создано 120 новых предприятий, то в 2012 году он намерен довести их количество до 180 (150 с полной поддержкой плюс 30, которым будет предоставлена только нефинансовая помощь), чтобы достигнуть общего годового показателя 370 к 2015 году — при максимальном коэффициенте списания 5%.

Выдача займов в 2006–2015 годах: фактически выданные и запланированные

Год	Количество выданных займов	Процент положительных решений по займам
2006	413	18%
2007	710	
2008	596	
2009	470	
2010	120	31%
2012	180	
2015	370	



Рис. 12

90. World Development Indicators, 2009. <http://data/worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

91. ILO Key Indicators of the Labour Market, 2004. http://www.ilo.org/empelm/what/lang-en/WCMS_114240

92. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/final/sba_fact_sheet_israel_en.pdf

93. Там же.

94. Там же. Согласно определению Global Entrepreneurship Monitor предпринимательство «по желанию» (opportunity entrepreneurship) происходит там, «где предприниматели втягиваются в предпринимательскую деятельность, потому что они замечают возможность, благодаря которой смогут сохранить или повысить свой доход или повысить степень самостоятельности», в отличие от предпринимательства «по необходимости» (necessity entrepreneurship) — это «занятие предпринимательством в тех случаях, когда нет лучших возможностей для работы». <http://www.gemconsortium.org/download.1311670746196/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>

95. World Bank Doing Business, 2011. <http://www.doingbusiness.org/rankings>

96. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/final/sba_fact_sheet_israel_en.pdf

97. <http://www.kiedf.org/home/overview.html>

98. По данным на август 2011 года.

99. http://www.kiedf.org/home/programs_business_smallandmicro.html

100. В ходе аккредитации, проводимой YBI, члены сети оцениваются по нескольким ключевым критериям, включая стиль управления, финансовую стабильность, качество и эффективность предоставляемых услуг, и эта аккредитация проводится независимыми экспертами через фирму Worshipful Company Management Consultants, базирующуюся в Великобритании. Аккредитация проведена в феврале 2011 года.

101. Keren Shemesh Operations Manual.

102. По данным на август 2011 года.

В следующем материале рассказывается о негосударственной организации «ТекноСерв», которая помогает малообеспеченным предпринимателям добиваться получения денежных наград, ссуд и инвестиций в рамках программы нефинансовой поддержки, которая предоставляется по итогам конкурса бизнес-планов.

СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ: «ТекноСерв» создает финансовые партнерства для распространения конкурса бизнес- планов в Центральной Америке и регионе Анд для малообеспеченных предпринимателей



Постер с рекламой конкурса бизнес-планов НГО «ТекноСерв»

Введение

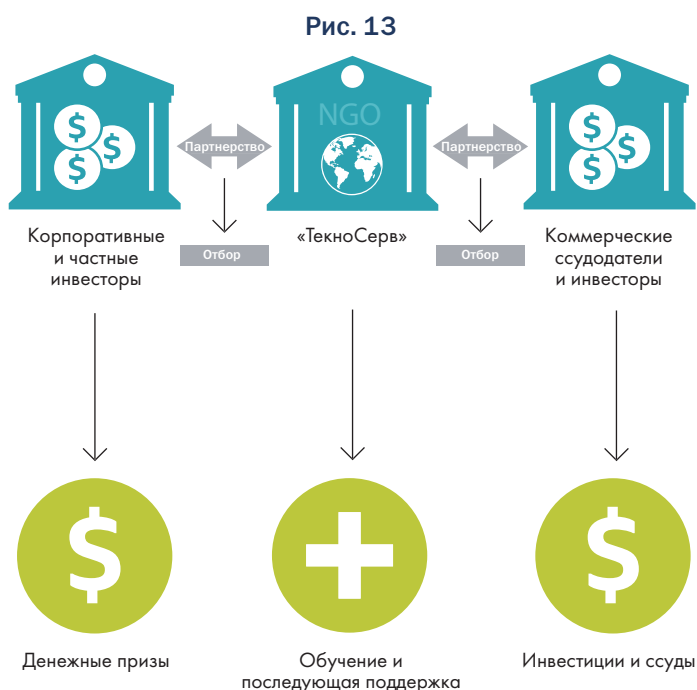
Конкурсы бизнес-планов приобрели популярность как способ выявления и в определенной мере обучения перспективных начинающих предпринимателей. Однако доступ к стартовому капиталу, необходимому для реализации идеи, может оказаться сложным даже для успешных кандидатов. НГО «ТекноСерв» обнаружила, что 73% участников, которым не удалось добиться успеха в бизнесе, среди самых больших препятствий¹⁰³ называли невозможность получить начальный капитал.

Чтобы решить эту проблему, «ТекноСерв» работает над расширением возможностей по включению финансирования (и доступа к рынку) в свои конкурсы бизнес-планов путем создания партнерств, в которых признается ценность нефинансовой поддержки, предоставляемой победителям и финалистам конкурсов. Конкурс — это, по сути дела, программа обучения и расширения социальных связей, которая проводится обычно в течение примерно 18 месяцев. Были организованы два главных канала финансирования. Во-первых, частные и корпоративные доноры предоставляют начальный капитал в форме беспроцентных ссуд или денежных грантов отобранному предпринимателям, которые получают их в рассрочку в течение 18-месячного периода сопровождения процесса кредитования. Во-вторых, установлены связи с целым рядом коммерческих инвесторов, включая банки, учреждения микрофинансирования, частные, социальные инвестиционные фонды и «ангелов», которые предоставляют финансирование в виде ссуд и вложений в капитал в соответствии с конкретными потребностями каждого предприятия.

Партнеры признают, что те предприниматели, которых поддерживает «ТекноСерв», имеют хорошие перспективы для создания успешного бизнеса и им требуется в первую очередь капитал для старта и дальнейшего роста. С точки зрения коммерческих ссудодателей, таким образом снижается риск инвестирования. И действительно, предприниматели, получившие нефинансовую поддержку «ТекноСерв», продемонстрировали хорошее качество работы по ряду показателей: рост продаж, создание рабочих мест, вероятность официального признания, коэффициент выживаемости и, что очень важно, способность в будущем привлекать капитал для дальнейшего роста. «ТекноСерв» ведет поиск инноваций, чтобы этот интеграционный подход успешно развивался, обеспечивая эффективное сочетание потребностей предпринимателей и ожиданий финансовых партнеров.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

Установление партнерских отношений для облегчения доступа начинающих предпринимателей к стартовому капиталу является важным элементом национальных конкурсов бизнес-планов, которые организует «ТекноСерв». На основании опыта проведения конкурсов в 13 центральноамериканских странах и четырех государствах региона Анд составлена схема, иллюстрирующая структуру партнерств «ТекноСерв» по обеспечению доступа к финансированию.



Понятно, что, если предприниматели подают заявки на участие в конкурсах, они не смогли добиться успеха в создании или расширении своего бизнеса. Обучение и последующая поддержка, организуемые «ТекноСерв», повышают вероятность получения финансирования. «ТекноСерв» предлагает два пути, по которым может пойти кандидат на участие в конкурсе: а) добиваться получения денежной награды (гранты и беспроцентные ссуды); б) претендовать на получение инвестиций и ссуд под проценты.

Денежные награды — это первый и самый главный путь, который избрало большинство предпринимателей, получивших поддержку. Награды получили до 15 участников, те, кто лучше всего проявил себя в течение всего конкурса и чьи бизнес-планы сочли наиболее интересными. Денежные средства выдаются в виде

серии выплат, производимых на основании выполнения ряда заранее согласованных показателей в работе предприятия для поддержания мотивации и дисциплины. Размер наград обычно колеблется между 6000 и 12 тыс. долларов США. Средства на них предоставляют корпоративные и частные доноры.

Для организации предоставления **инвестиций и ссуд** победителям и финалистам конкурса «ТекноСерв» разработала ряд двусторонних партнерств со ссудодателями и с инвесторами. Потенциальные партнеры определяются специалистами «ТекноСерв», и каждое партнерство оформляется и создается в индивидуальном порядке. У разных источников финансирования могут быть разные мотивы, но общим знаменателем сотрудничества с «ТекноСерв» является признание ценности нефинансовой поддержки.

У разных источников финансирования могут быть разные мотивы, но общим знаменателем сотрудничества с «ТекноСерв» является для них признание ценности нефинансовой поддержки.

Существуют три категории партнеров — источников финансирования. Во-первых, это коммерческие банки и учреждения микрофинансирования (MFI). У банков обычно не хватает времени, информации и масштаба, необходимых для организации эффективного кредитования рискованных предпринимателей, и они не желают нести несоразмерные издержки, связанные с мелкими операциями. Кроме того, они опасаются рисков расширения своих портфелей, сосредоточивая внимание на признанных и надежных заемщиках. MFI стремятся работать с крупными ссудами, превышающими обычные суммы на оборотный капитал, так что предпринимателям приходится сражаться «на двух фронтах» одновременно.

Нефинансовая поддержка, которую потенциальные клиенты, получают от «ТекноСерв», по общему признанию, существенно снижает риски кредитования. Обычно осторожные финансисты с большей готовностью оценивают рекомендуемые заявки. Чаще всего они используют собственные процедуры проверки, оценки и отбора кандидатов на ссуды, но один из банков Венесуэлы, «Банко Мекантил», вступив в партнерство, разрешил НГО «ТекноСерв» взять на себя ответственность за отбор. Важно, что, пройдя через такую процедуру, предприниматели становятся полноправны-

ми клиентами банка, и это способствует повышению их кредитоспособности.

Вторая категория — это частные и социальные инвестиционные фонды. Как выяснилось, партнерства с ними сложнее организовывать, потому что эти фонды предъявляют жесткие требования к проведению комплексных юридических проверок и обычно претендуют на высокую окупаемость. Поэтому «ТекноСерв» обращается к фондам от имени конкретного предпринимателя, предварительно убедившись, что он соответствует всем критериям оценки. Это трудоемкий процесс, но предприниматели «ТекноСерв» постепенно выстраивают историю собственных и коллективных успехов, которая со временем может помочь будущим заявителям наладить более систематическое сотрудничество. Здесь также действуют стандартные условия фонда, и инвестиции становятся частью его основного портфеля.

Третья и последняя категория — это бизнес-«ангелы». И в этом случае «ТекноСерв» формирует индивидуальные взаимоотношения с отобранными предпринимателями. Чаще всего инициатива исходит от инвестора, который, обращаясь к «ТекноСерв», высказывает свои требования, а «ТекноСерв» в соответствии с ними затем ищет подходящих кандидатов.

В четырех странах Анд было проведено восемь конкурсов. Из общего числа предпринимателей, которые сумели получить финансирование, 56% были победителями, завоевавшими денежные награды. Остальные 44%, отнесенные к категории финалистов, получили капитал для своего бизнеса в виде официальной ссуды или инвестиции в собственный капитал: 28% — ссуды, 16% — инвестиции.

Формы финансирования по программе конкурсов бизнес-планов: преобладают денежные призы, а не официальные ссуды или приобретение долей в собственном капитале

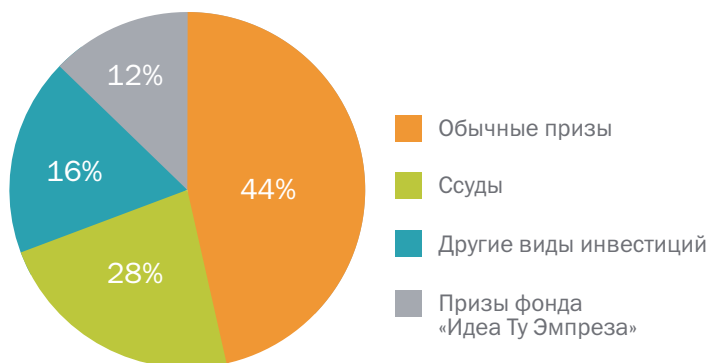


Рис. 14

В «ТекноСерв» подсчитали, что затраты на установление связи предпринимателей с подходящим ссудодателем или инвестором колеблются между 2000 и 8000 долларов США на одного предпринимателя. В эти затраты включаются расходы на поиск и подбор финансиста, а также на организацию финансового обучения предпринимателей для повышения уровня их готовности к получению инвестиций.

В «ТекноСерв» подсчитали, что затраты на установление связи предпринимателей с подходящим ссудодателем или инвестором колеблются между 2000 и 8000 долларов США на одного предпринимателя.

Конкурсы открыты для предпринимателей с бизнес-планами «на все случаи жизни», то есть они предназначены для людей, находящихся на самом нижнем уровне экономической пирамиды в качестве поставщиков, дистрибуторов, покупателей или партнеров. На некоторых рынках приоритет отдается кандидатам, предлагающим бизнес-идеи в определенных секторах, стратегически важных для данной страны. Например, в Колумбии особое внимание уделялось энергетике, пищевой промышленности, здравоохранению, жилищному строительству, сфере основных услуг и информационной технологии. В Гондурасе было три категории конкурса: агробизнес, производство и туризм.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Конкурс бизнес-планов, организуемый «ТекноСерв», представляет собой программу обучения и расширения социальных связей, которая проводится чаще всего в течение примерно 18 месяцев. Финалисты получают набор нефинансовых услуг от инструкторов и наставников. В состав курса обучения входят четыре компонента, сосредоточенных на разработке бизнес-плана с конечной целью привлечь капитал по завершении программы. Признанные местные предприниматели оказывают консультационную помощь в составлении планов. Участников конкурсов в Андах попросили оценить каждый компонент курса обучения по шкале от одного до пяти. Наивысшую оценку получили компоненты, нацеленные на разработку бизнес-плана и помощь в построении перспектив бизнеса, — по 4,2 балла, за ними шла помощь в создании

организационной структуры бизнеса — 3,9; и финансовая подготовка — 3,3.

Финалисты конкурса в течение примерно года получают нефинансовую поддержку, которая включает в себя помощь наставника и консультации, а также ваучеры на бизнес-услуги. Например, южноамериканские конкурсы бизнес-планов при поддержке Программы микрофинансового инвестирования Межамериканского банка развития предлагают финалистам до года «постоянных не-сложных услуг после завершения конкурса, выражающихся чаще всего в консультациях по конкретным вопросам и налаживании деловых контактов».

Предприниматели центральноамериканских стран, участвовавшие в первых конкурсах, где не предоставлялась «послеконкурсная» поддержка, говорили о необходимости организации постоянной помощи в разрешении неожиданных проблем, например таких, которые возникают при вхождении в новый рынок, переговорах с крупными клиентами и привлечении капитала из альтернативных источников. С учетом разных обстоятельств проведенное НГО «ТекноСерв» исследование показало, что в случае предоставления последующей поддержки коэффициент окупаемости инвестиций «ТекноСерв» (ROI¹⁰⁴) становится на 70% выше. Конкретные услуги различаются в разных странах, что зависит от местных партнерств и помощников. Например, в Венесуэле, где около трети населения живет менее чем на один доллар в день, «ТекноСерв» сотрудничает с компанией «Каргилл», которая предлагает включиться в ее цепочку поставок. Повышение финансовой грамотности стало ключевым компонентом, который дополняет обычные услуги и повышает вероятность успеха в достижении практической цели налаживания связи предпринимателей с подходящими ссудодателями и инвесторами. Обучение помогает предпринимателям легче справляться с проблемами денежных потоков и альтернативными способами привлечения капитала.

Для того чтобы найти потенциальных кандидатов для участия в конкурсах бизнес-планов, «ТекноСерв» сначала включается в целый ряд маркетинговых мероприятий как массового характера, так и нацеленных на конкретную аудиторию — от рекламы в газетах до просмотра баз данных поставщиков и работников крупных компаний. Проверка и отбор кандидатов проводятся по методике теста предпринимательских способностей, разработанного одним из гарвардских специалистов. Тест состоит из трех частей, нацеленных на проверку подвижности интеллекта («уличные умники»), предприимчивости, а также способности интуи-

тивно (а не на основе знаний) обосновать бизнес-модель. В контексте микрофинансов этот тест оказался более точным инструментом для прогноза вероятности погашения ссуды, чем традиционные балльные системы оценки платежеспособности. Он также более точно определяет уровень рентабельности будущего предприятия. Этот тест, в котором оценивается скорее талант человека, а не его знания, используется для того, чтобы скорректировать менее надежные критерии, использовавшиеся раньше, а также «сровнять игровое поле» для предпринимателей с разными уровнями образования, что расширяет рамки всей программы¹⁰⁵.

Круг финансовых партнеров, которых собирает «ТекноСерв» для финансирования участников своих конкурсов, показывает, что они действительно заинтересованы в новых способах расширения инвестиционных портфелей для поддержания потенциально более рискованных предприятий. **В основании всех этих партнерств лежит признание того, что нефинансовая поддержка, предоставляемая в ходе конкурсов, повышает вероятность долговременного успеха предпринимателей.** Чтобы оценить влияние конкурсов бизнес-планов, «ТекноСерв» провела полномасштабное исследование своих конкурсов в 13 странах Центральной Америки, в ходе которого сравнивалось качество работы предприятий, получивших поддержку благодаря конкурсу, и тех, которые были отвергнуты. Работа оценивалась по ряду показателей: рост продаж, создание рабочих мест, привлечение капитала, успешность запуска нового и уровень устойчивости действующего бизнеса. В результате оказалось, что участники программы в сопоставлении с теми, кто не участвовал в ней:

- в течение года обеспечивали в 2 раза более высокие темпы роста, а за два года — в 2,5 раза;
- создавали почти в 2,5 раза больше рабочих мест за 2 года;
- привлекали примерно в 3 раза больше капитала;
- проявляли в 1,5 раза большую вероятность осуществить свои планы по созданию нового бизнеса или расширению имеющегося и затем с гораздо большей вероятностью эти планы реализовывали;
- (среди новых предприятий) имели в 2 раза большую вероятность сохранить свой бизнес к концу второго года¹⁰⁶.

Выяснилось также, что нефинансовая поддержка обеспечивает устойчивое улучшение качества работы предприятия — работа совершенствовалась

по мере движения от начальных фаз конкурса к его завершению. **Кроме того, исследование показало, что в результате конкурсов бизнес-планов за три года на каждый потраченный в ходе программы доллар генерировалось 3,70 доллара США в виде продаж клиентов и на 700 потраченных долларов создавалось одно полное рабочее место.**

По последним сведениям о работе участников в регионе Анд, средний объем продаж на одного предпринимателя за время конкурса (до и после него) вырос на 220%. Половина тех, кто начинал свое участие в конкурсе с одной лишь идеей, получали поддержку для создания предприятия. Количество рабочих мест, созданных на предприятиях участников, выросло на 96%, то есть к концу конкурса стало больше на пять рабочих мест в расчете на одного предпринимателя. В четырех странах это равняется появлению дополнительных 1056 рабочих мест. Примерно на 250% больше людей, работающих в основании пирамиды, были включены в цепочку создания добавленной стоимости в среднем на каждом предприятии¹⁰⁷.

В ходе оценки конкурсов, проведенных в странах Анд, было также отмечено, что возможность получить финансирование сильно отражалась на успешности бизнеса, особенно если сравнить работу тех предпринимателей, которые сумели привлечь капитал, с теми, кто не сумел. С точки зрения создания рабочих мест предприниматели, добившиеся какого-либо финансирования, увеличили количество рабочих мест в среднем на 110%

Увеличение количества новых рабочих мест в среднем на одного предпринимателя

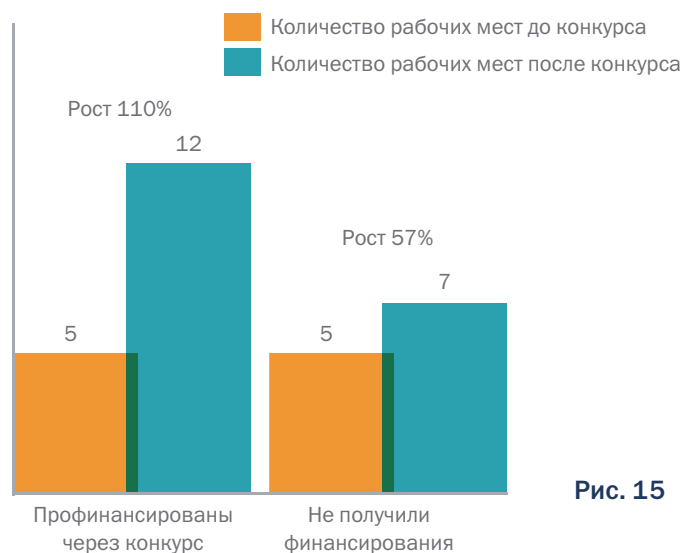


Рис. 15

после завершения конкурса, тогда как на предприятиях, владельцы которых не смогли привлечь дополнительный капитал после конкурса, возможности занятости выросли на 57%. С точки зрения вероятности запуска нового бизнеса 46% предпринимателей с капиталом сумели воплотить свою идею в реальное предприятие, а среди тех, кто не получил дополнительных средств, этот показатель оставил всего 13%.

Появляются все новые и новые доказательства того, что предприятия, получившие поддержку в виде обучения и расширения социальных связей в ходе программы «ТекноСерв» по организации конкурсов бизнес-планов, становятся более эффективными и качественными. Это, в свою очередь, помогает разрабатывать новые и укреплять действующие партнерства с финансовыми организациями и облегчает малоимущим предпринимателям доступ к финансам. В ходе четырех конкурсов в странах Анд предприниматели, получившие поддержку, создали более **1000 новых рабочих мест** за последние три года и сообщили **об увеличении объема продаж в размере 8 млн долларов США**. Большая часть (69%)

предпринимателей смогли получить финансирование в той или иной форме. Тем не менее финансовый разрыв сохраняется: почти треть (31%) участников были все-таки исключены из программы даже после того, как получили нефинансовую поддержку в виде обучения и программы расширения социальных связей, организованных во время конкурсов.

Тем не менее финансовый разрыв сохраняется: почти треть (31%) участников были все-таки исключены из программы даже после того, как получили нефинансовую поддержку в виде обучения и программы расширения социальных связей, организованных во время конкурсов.

Негосударственная организация «ТекноСерв» продолжает работать над тем, чтобы результаты оценки различных конкурсов использовались для того, чтобы самые разные категории предпринимателей получали финансирование на создание и развитие своего бизнеса.

103. По данным обзора 2009 года, предпринятого для оценки конкурсов бизнес-планов и охватившего 590 участников и людей, не принимавших участие в программе. Указанное соотношение было бы, естественно, выше для тех, кто не получил даже никакой нефинансовой поддержки. В этих странах, как и во многих других, финансовые и предпринимательские экосистемы сравнительно слабы и чаще всего никак не способствуют успеху молодых предпринимателей.

104. Коэффициент ROTI используется для оценки эффекта от потраченного доллара, например в виде выручки, полученной предприятиями, воспользовавшимися поддержкой «ТекноСерв».

105. Первые результаты положительные. Не пытаясь сравнивать одинаковые вещи, стоит отметить, что в Перу, где этот тест не проводился, объем продаж у предпринимателей увеличился на 287% в первый год работы после конкурса, тогда как в Эквадоре, где тест проводился, объем продаж за тот же период вырос на 1059%. Ясно, что на разницу в результатах повлияли и многие другие факторы плюс тот факт, что в период между этими двумя конкурсами в их организацию были внесены определенные усовершенствования.

106. Business Plan Competitions Study 2009. TechnoServe Practice Brief. <http://www.technoserve.org/assets/documents/bpc-practice-brief.pdf>

107. По данным на июнь 2011 года.

Следующий случай из практики показывает ценность нефинансовой поддержки, которую банк развития признает приемлемым эквивалентом финансирования.

УВИ — СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ 6: Межамериканский банк развития производит монетизацию нефинансовой поддержки, чтобы содействовать разви- тию молодежного предпринимательства в Аргентине, Колумбии и Мексике



Хьюго Шок создал свой бизнес по изготовлению шелкографии с помощью аргентинского члена УВИ фонда «Фандасьон Импульсар»

Введение

Анализ, проведенный Межамериканским банком развития (МБР), показал, насколько важно предоставлять финансовую и нефинансовую поддержку в комплексе, чтобы сделать помощь предпринимателям более эффективной. Исследование, выполненное по заказу банка, продемонстрировало «необходимость развивать интегрированные стратегии для обучения предпринимателей, включая такие аспекты, как корпоративная культура, сети бизнес-поддержки, финансирование и предпринимательские умения». Более того, основной частью этих «интегрированных стратегий» является наставничество: «...ключевой фактор в обучении предпринимателей — это те образцы предпринимателей, которым молодой человек будет с воодушевлением подражать. Тем не менее в Латинской Америке, в отличие от азиатских стран, очень мало используется помощь опытных предпринимателей в качестве ролевых моделей»¹¹⁷.

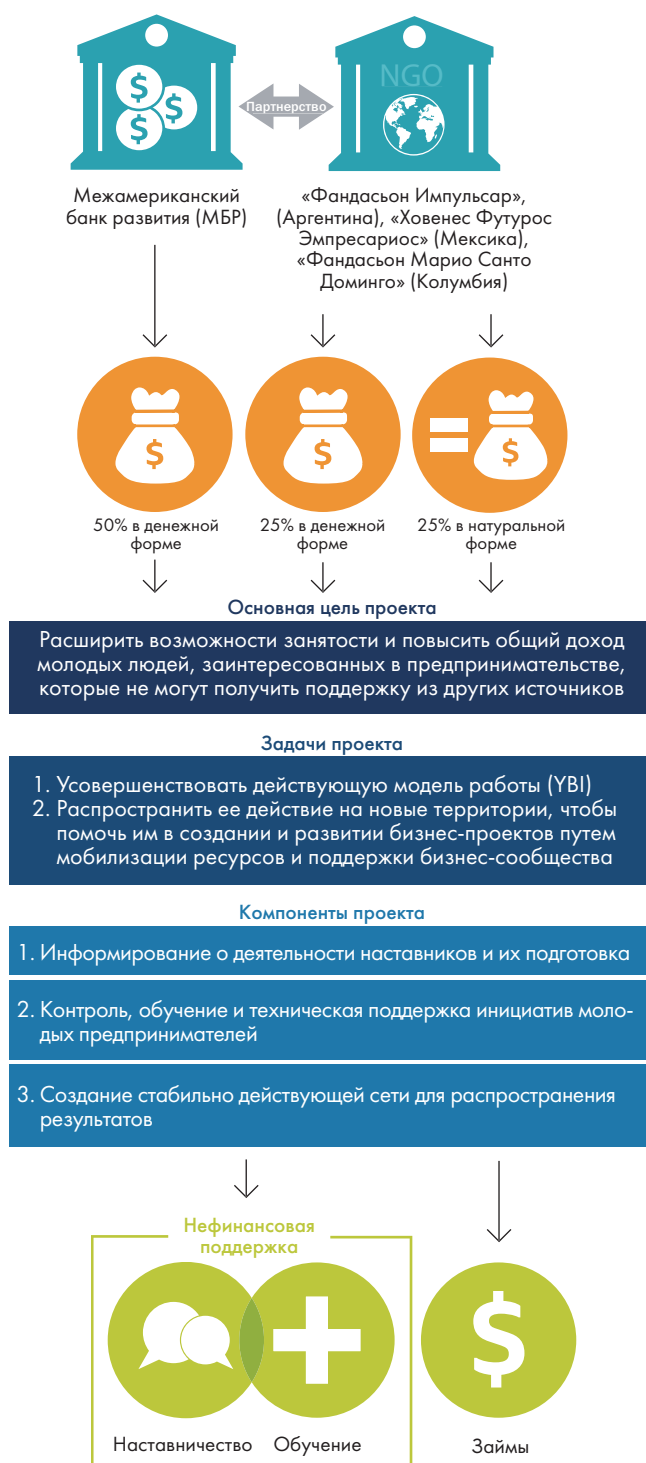
В 2004–2005 годах МБР оформил соглашение с тремя членами сети YBI в целях расширения охвата и обеспечения более стабильной работы по поддержке предпринимателей в Аргентине, Колумбии и Мексике¹¹⁸. Это соглашение стало возможным благодаря тому, что МБР начал признавать денежную стоимость наставничества и других нефинансовых услуг при расчете своих требований к предоставлению финансирования. Банк вложил свыше 3,4 млн долларов США в семимиллионный проект, остальная часть была разделена почти поровну (27% : 25%) между денежными взносами и вкладом в натуральной форме. Вклад «в натуральной форме» — это монетизация нефинансовых услуг, предоставляемых тремя организациями, участвующими в проекте: аргентинским фондом «Фандасьон Импульсар», мексиканским — «Ховенес Футурос Эмпресариос» (JEMAC) и колумбийским — «Фандасьон Марио Санто Доминго» (программа JemCOL¹¹⁹).

Проект был осуществлен в трех странах в течение 2005–2009 годов, завершившись оценкой в 2010 году. Он охватил около 1200 молодых предпринимателей, которые все вместе создали в регионе 3200 рабочих мест. Было выдано ссуд на 2,4 млн долларов США.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На схеме показана общая структура проекта МБР — YBI. Наряду с указанием основной цели и задач проекта схема содержит формулировку трех главных видов деятельности, или «компонентов», которые обеспечивают 25%-й вклад в натуральной форме в общую сумму финансирования.

Рис. 16



Соотношение 75% и 25% в распределении финансового и «физического» участия в общем финансировании проекта показывает, как может быть оценена нефинансовая поддержка, оказываемая для повышения вероятности общей поддержки молодых предпринимателей. Более подробно это распределение вкладов в проект (75% : 25%), в целом 7080 тыс. долларов США, отражено на рис. 17.

Распределение долей в финансировании между МБР и партнерами (в долларах США)

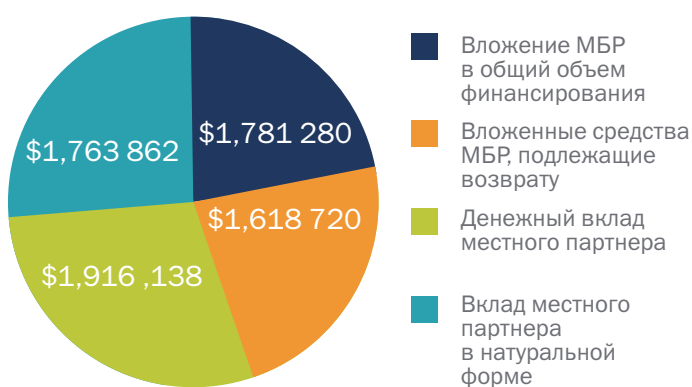


Рис. 17

По стандартным нормативам МБР общее соотношение его вклада и вклада партнера должно составлять 1 : 1. МБР вложил в проект 3,4 млн долларов США (48%

общей суммы), а местные партнеры в трех странах — 3,7 млн долларов США (52% общей суммы). Чуть больше половины взноса МБР подлежало возврату (со сроком погашения от 10 до 12 лет без уплаты процентов). Меньшая часть не возвращалась («Вложение»).

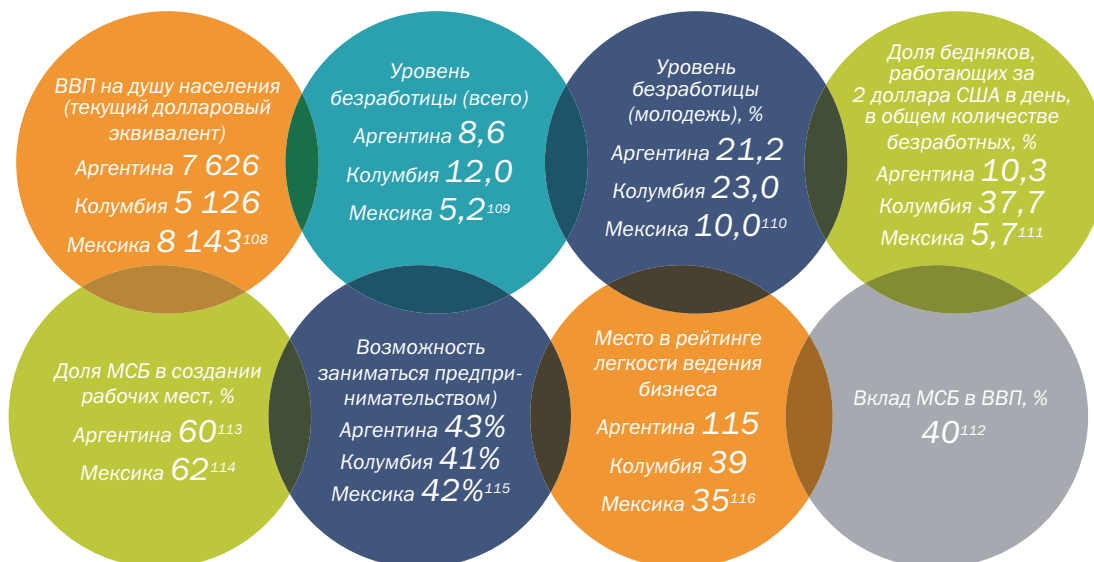
Новшество состоит в составе вклада местных партнеров: примерно половина его (четверть общей стоимости проекта) засчитывалась по денежной стоимости нефинансовых услуг, предоставляемых членами YBI. При составлении бюджета это обозначалось как вклад «в натуральной», а не «денежной» форме. Финансирование между основной частью и той, что была предоставлена партнерами, распределяется следующим образом:

- разделение основного и партнерского финансирования — 48% : 52%;
- из части финансирования, предоставленной местными партнерами, в соотношении 52% : 48% наличными вложено 27%, в натуральной форме — 25%;
- разделение основного и партнерского финансирования относилось к трем организациям.

Денежные вклады местных партнеров поступали из разных источников (погашение ссуд предпринимателями, различные фонды, правительственные гранты, мероприятия по сбору средств, партнеры из частного сектора и т.д.).

Рис. 18

	«Фандасьон Импульсар»	% от общего	JEMAC	% от общего	«Фандасьон Марио Санто Доминго»	% от общего	Всего	% от общего
Финансирование МБР ¹²⁰	1 500 000	47%	1 000 000	45%	900 000	54%	3 400 000	48%
Средства, не подлежащие возврату	674 400		594 400		512 480		1 781 280	
Средства, подлежащие возврату	825 600		405 000		387 520		1 618 720	
Местные партнеры	1 710 000	53%	1 200 000	55%	770 000	46%	3 680 000	52%
Денежные средства	910 000		612 485		393 653		1 916 138	(27%)
В натуральной форме	800 000		587 515		376 347		1 763 862	(25%)
Итого	3 210 000		2 200 000		1 670 000		7 080 000	



Признание ценности нефинансовой поддержки

Межамериканский банк развития признает, что нефинансовая поддержка имеет денежную стоимость.

В окончательный расчет этой стоимости входили четыре компонента. Самым значительным было наставничество, организуемое членами YBI для молодых предпринимателей. Стоимость услуг наставника рассчитывалась исходя из установленного количества отработанных часов и признанной рыночной цены часа работы. Предполагалось, что наставник должен проводить со своим подопечным не менее трех часов в месяц, а стандартная рыночная ставка за один час работы, 30 долларов США, делилась пополам и составляла для этого проекта 15 долларов в час:

[3 часа в месяц] x [15 долларов США в час].

МБР установил следующие требования к квалификации наставников: а) опыт работы в бизнесе; б) обязательство отработать не менее трех часов в месяц с каждым

молодым человеком; в) безупречная репутация как предпринимателя; г) готовность поощрять молодежь к работе, терпение и умение наладить хорошие отношения с целевой группой. Важно отметить, что наставники сами получали дополнительную подготовку в виде нескольких учебных модулей, например по таким темам, как умение создать микропредприятие, составлять бизнес-планы, проводить маркетинговые исследования, работать с денежными потоками и заниматься администрированием. В целом 839 наставников участвовали в проекте: 318 в Аргентине, 170 в Мексике и 351 в Колумбии.

Другие три компонента расчетов включали в себя денежную стоимость бесплатных услуг в сфере администрирования, аудита и юридического консультирования по проекту. Общая стоимость услуг, предоставленных «в натуральной форме» в каждой стране, приводится в таблице на рис. 18.

Рис. 19

	Аргентина		Мексика		Колумбия	
Информирование о наставничестве и подготовка наставников	669 600	84%	504 315	86%	316 202	84%
Юридические консультации	16 000	2%	28 000	5%	—	0%
Государственное управление организацией	94 400	12%	43 000	7%	40 144	11%
Аудиты	20 000	3%	12 000	2%	20 000	5%
Итого	800 000		587 515		376 346¹²¹	

«Мне интересно оказывать кому-то профессиональную помощь и видеть, насколько полезны могут быть мои знания другим людям.

Я вижу, как благодаря моему вкладу человек начинает организовывать свое предприятие и принимать решения, основываясь на реальных данных, а не на собственных желаниях или ощущениях.

Я помогаю предпринимателям руководить, развивать свой бизнес и даю им знания о рынках. Очень часто вы сами учитесь, находясь рядом с предпринимателем, и важно знать свой предел. Работа наставника очень полезна и приносит удовлетворение. Она позволяет вам наряду с экономической поддержкой (которую я оказывал через фонд "Фандасьон Импульсар") помогать человеку превращать его мечту, работу или способности в средство существования».



Федерико Ривелли, 30, Аргентина
7 лет работает наставником для фонда «Фандасьон Импульсар»,
работал с тремя предпринимателями

Оценка этого нового латиноамериканского проекта показывает, что по ряду показателей удалось достичь поставленных целей. Поддержка была оказана почти 1200 молодым предпринимателям в трех странах (563 в Аргентине, 305 в Мексике и 320 в Колумбии). Эти предприниматели создали 3200 рабочих мест (955 в Аргентине, 1738 в Мексике, 500 в Колумбии), то есть в среднем 2,7 рабочих мест на предпринимателя в течение первых четырех лет работы в бизнесе. В Мексике показатель создания рабочих мест был гораздо выше — 5,7 рабочих мест на одного предпринимателя. Примерно половина предприятий, открытых молодыми людьми в Аргентине и Колумбии, относится к сектору услуг. В Аргентине остальная часть поделена в равных долях между промышленностью и торговлей, а в Колумбии деление было менее равномерным: 41% в промышленности, 8% в торговле¹²².

Критерии выбора молодых людей для оказания им поддержки, установленные МБР:

- 1) быть не моложе 18 и не старше 30 лет;
- 2) быть безработным или частично безработным;
- 3) иметь экономически обоснованную бизнес-идею;
- 4) применять при реализации проекта личные умения или знания;
- 5) не иметь других источников финансирования;
- 6) относиться к категории социально и экономически неблагополучного населения;
- 7) не иметь за собой незакрытого уголовного дела, включая дела в ведении природоохранных органов.

В Мексике 78% молодых предпринимателей до начала программы были безработными или частично занятыми, 58% считали себя относящимися к экономически неблагополучному населению и 87% не имели доступа ни к каким другим источникам финансирования¹²³. Уровень образования был несколько выше в Колумбии и Аргентине, хотя и в этом случае определяющим был фактор недоступности обычных источников финансирования.

В целом было выдано ссуд на общую сумму 2,4 млн долларов США, из них половина ушла в Мексику. Средний размер ссуды был примерно одинаковым во всех трех странах — около 2000 долларов США. С самого начала МБР установил максимальный размер ссуды в 3000 долларов США.

Коэффициенты погашения превзошли все ожидания и требования банка: плановые показатели были установлены на уровне 60% в первый год, 65% во второй год и 70% в третий и четвертый годы. К концу первого года (2006) средний коэффициент погашения в Аргентине был 87%, в Мексике 92%, однако они снизились до уровня 70–75% в следующие годы, в основном из-за финансового кризиса. В Колумбии этот показатель составил 85% в каждом году проекта.

Эта передовая практика монетизации, в частности, услуг наставников, примененная МБР, демонстрирует, каким образом нефинансовую поддержку можно оценить в денежном выражении, чтобы обеспечить больший доступ молодых предпринимателей к финансам. Такая же структура финансирования использована в проекте стоимостью 2,5 млн долларов США в четырех странах через членов сети YVI в Барбадосе, Гайане, Тринидаде и Тобаго и Белизе.

108. World Development Indicators 2009.

109. ILO Key Indicators of the Labour Market 2009.

110. ILO Key Indicators of the Labour Market Argentina & Mexico 2009, Colombia 2008.

111. ILO Key Indicators of the Labour Market 2006.

112. По Аргентине и Мексике см. http://www.espol.edu.ec/images/documentor/publicaciones/documentos_trabajo/entrepreneurship/CriticalAspects.pdf и http://siteresources.worldbank.org/INTDEVIMPEVAINI/Resources/3998199-1286435433106/Mexico_Impact_Evaluation_of_SME_Programs_Nov26th.pdf

113. <http://cfed.org/assets/pdfs/FUNDES.pdf>

114. http://siteresources.worldbank.org/INTDEVIMPEVAINI/Resources/3998199-1286435433106/Mexico_Impact_Evaluation_of_SME_Programs_Nov26th.pdf

115. Global Entrepreneurship Monitor 2010. Предпринимательство «по желанию» (opportunity entrepreneurship) происходит там, «где предприниматели втягиваются в предпринимательскую деятельность, потому что они замечают возможность, благодаря которой смогут сохранить или повысить свой доход или повысить степень самостоятельности», в отличие от предпринимательства «по необходимости» (necessity entrepreneurship) — «занятие предпринимательством в тех случаях, когда нет лучших возможностей для работы».

116. World Bank Doing Business 2011. <http://www.doingbusiness.org/rankings>

117. «Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia». Inter-American Development Bank, 2002. <http://cietec.org/documentos/Libro%20BID%20Entrepreneurship.pdf>

118. Первоначально проект разрабатывался для четырех членов, но Бразилия не вошла в окончательное соглашение.

119. Программа JemCOL была приостановлена к моменту завершения проекта МБР из-за недостатка стабильного финансирования.

120. Все данные приведены в долларах США.

121. И здесь данные приведены в долларах США.

122. Аналогичные данные по Мексике отсутствуют.

123. По результатам исследования, проведенного органами, осуществлявшими оценку (имеются только на испанском языке).

В следующем материале рассказывается о практике фонда «Силатек», который предоставляет микроссуды молодым людям, занимающимся бизнесом, через партнерство с одним из банков микрофинансирования в Йемене.

СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ «СИЛАТЕК»: фонд «Силатек» вступил в партнерство с банком микрофинансирования «Аль-Амаль Микрофинанс Банк» в Йемене, чтобы дать молодым предпринимателям возможность впервые получить доступ к официальному финансированию



Предприниматель Фуад Аль Суvari смог открыть свою ремесленную мастерскую с помощью ссуды от фонда молодежного кредитования «Силатек» в Йемене

Введение

Несмотря на то, что доля финансового сектора в ВВП стран Ближнего Востока и Северной Африки весьма велика, доступ к финансовым услугам остается ограниченным, особенно для молодежи. Йемен — одна из стран арабского мира с очень непростым экономическим положением: среднегодовой доход на душу населения составляет 1100 долларов США, а безработица колеблется в районе 20%¹²⁴. Лишь 10% населения могут похвастаться банковским вкладом¹²⁵. Молодежь составляет треть населения страны, и свыше 40% из них безработные. Молодые практически исключены из системы официального финансирования, так как рынок относится к ним с предубеждением, предпочитая более пожилых и солидных клиентов¹²⁶.

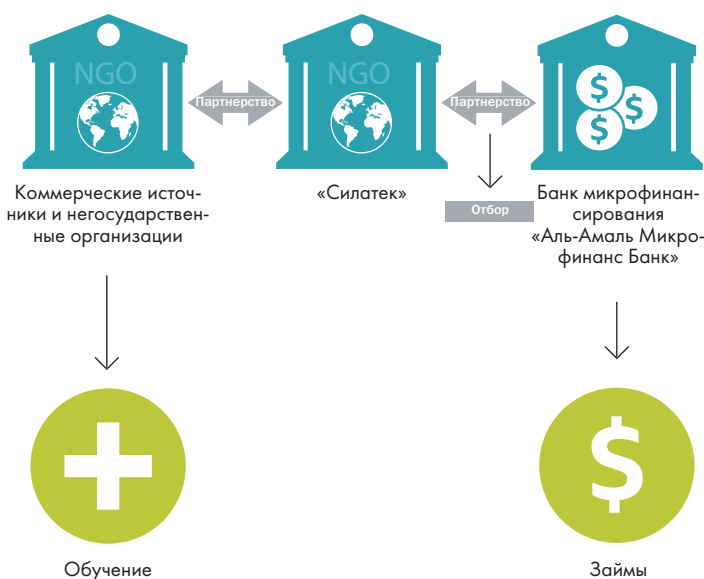
Учитывая эту ситуацию, фонд «Силатек» сформировал в 2009 году стратегическое партнерство с банком «Аль-Амаль Микрофинанс Банк» (АМБ), чтобы создать совместный Фонд молодежного кредитования для облегчения молодым йеменцам в возрасте от 18 до 30 лет доступа к ссудному капиталу и нефинансовой поддержке. Конкретная цель партнерства заключается в том, чтобы помочь молодым людям перейти от микробизнеса к малому бизнесу, добиваясь его устойчивого развития и создания рабочих мест. Для многих молодых клиентов эти ссуды стали первым опытом получения финансирования.

Условия партнерства основываются на опыте команды «Силатек» по микрофинансированию, поскольку она уже занималась обеспечением поддержки молодежного предпринимательства в других частях мира. Для АМБ сочетание финансовых и нефинансовых услуг играет ключевую роль в работе с молодежной клиентской базой. В результате банк решил отказаться от своего обычного требования опыта работы в бизнесе не менее шести месяцев и стал принимать заявки от клиентов без опыта работы или каких-либо деловых успехов. Начиная с декабря 2009 года более 9700 молодых владельцев предприятий впервые получили официальное финансирование, создав или сохранив примерно 15 тыс. рабочих мест для молодежи. Ссуды молодым предпринимателям являются сейчас самым быстро растущим сегментом банка и составляют свыше 40% его бизнеса.

Структура партнерства по обеспечению доступа к финансированию

На приведенной ниже схеме показан принцип функционирования кредитного партнерства между фондом «Силатек» и банком «Аль-Амаль Микрофинанс Банк» в Йемене.

Рис. 20

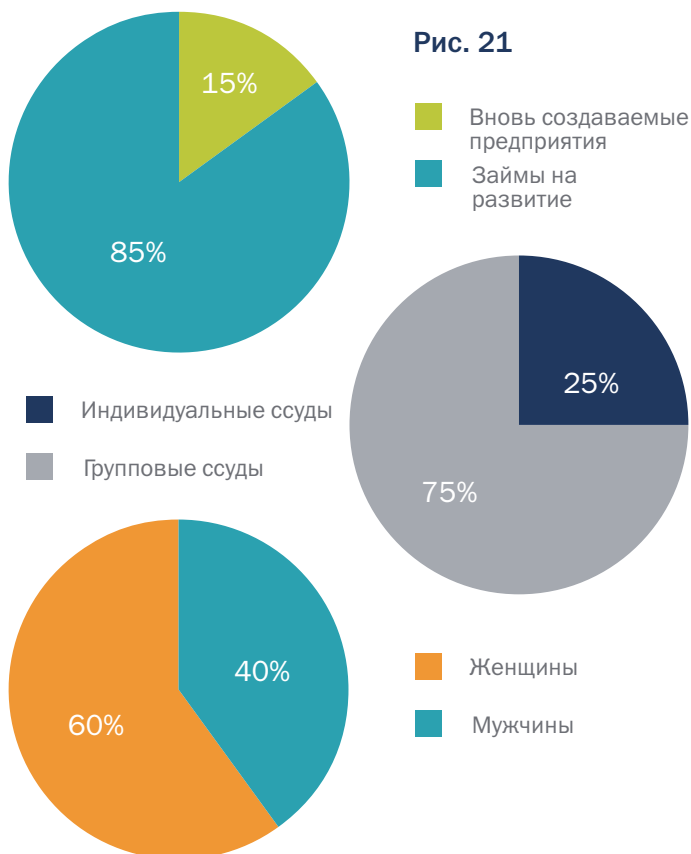


Молодежный фонд кредитования — единственный такого рода в Йемене, он открыт для любого молодого гражданина от 18 до 30 лет, который ранее не имел официального доступа к финансированию своего бизнеса. АМБ отвечает за проверку и отбор кандидатов на участие в Фонде исходя из действующих стандартов отбора. Условия погашения ссуды и уплаты процентов такие же, как и у других кредитных продуктов банка АМБ. Обычно ссуды выдаются на срок от шести до 24 месяцев. Ссуды на создание и расширение бизнеса предоставляются в размере от 50 до 1000 долларов США на одного заявителя в зависимости от его потребностей. Средний размер ссуды — около 250 долларов США. Ссуды на создание бизнеса обычно меньше.

Для вновь создаваемых предприятий возможны групповые ссуды, и они в действительности предпочтительнее для АМБ, поскольку таким образом снижается кредитный риск. Максимальный размер группы — 8 человек, средний — 5. Как ни удивительно, среди заемщиков

преобладают женщины. Открывающиеся фирмы составляют примерно 15% общего портфеля Фонда молодежного кредитования, соотношение групповых и индивидуальных ссуд — 75 : 25. Молодые женщины составляют 60% общей клиентской базы и 75% начинающих бизнес клиентов.

Обзор портфеля Фонда молодежного кредитования



Ключевым фактором этого партнерства является обучение молодых предпринимателей и другие нефинансовые услуги, которые рассматриваются как альтернативная форма гарантии. Молодым людям, получившим нефинансовую поддержку от учебных учреждений, одобренных АМБ, предлагается «приоритетный доступ» к подаче заявки на ссуду от Фонда.

В результате этого банку удалось отказаться от своего обычного условия, требовавшего наличия опыта работы в бизнесе не менее шести месяцев, и он стал принимать заявки от клиентов без опыта работы или каких-либо деловых успехов.

Для создания совместного Фонда молодежного кредитования «Силатек» внес первоначальный взнос в форме льготной ссуды, которому соответствовал взнос АМБ. До начала проекта «Силатек» также обеспечил начальную техническую поддержку в виде грантов и помощи в натуральной форме, чтобы проверить рыночный спрос на финансовые услуги среди целевой молодежной аудитории.

Признание ценности нефинансовой поддержки

Ключевым элементом партнерства между фондом «Силатек» и банком «Аль-Амаль Банк» является интегрированный подход к организации поддержки предпринимателей: обеспечение доступа к кредитам связывается с получением нефинансовой поддержки, которая предоставляется до и после выдачи ссуды.

Ключевым элементом партнерства между фондом «Силатек» и банком «Аль-Амаль Банк» является интегрированный подход к организации поддержки предпринимателей: обеспечение доступа к кредитам связывается с получением нефинансовой поддержки, которая предоставляется до и после выдачи займа. «Силатек» и АМБ заключили целый ряд договоров с учреждениями образования и профессионального обучения, негосударственными организациями (НГО) и организациями гражданского общества (ОГО), которые поддерживают создание возможностей по организации самозанятости среди молодежи, а также с частными учебными центрами, предоставляющими услуги по развитию бизнеса после получения финансирования.

Учебные заведения и центры аттестуются банком с помощью собеседований и проверки их учебных планов, чтобы определить, насколько они соответствуют потребностям клиентов, а также путем личных встреч с руководством и преподавателями, во время которых дается оценка их методическому мастерству и профессионализму. Затем подписывается официальный договор.

Учебный курс, предваряющий выдачу ссуды, начинается с подготовки молодых людей к предпринимательской деятельности. Обучение основам предпринимательства проводится либо в рамках основной учебной деятельности (школы, технические колледжи и университеты), либо в виде отдельных программ (в случае НГО и ОГО).

Этот предварительный курс включает также бизнес-тренинги и услуги бизнес-инкубатора, а также помощь в составлении бизнес-плана. В 2011 году в предложенный курс были включены тренинг по повышению финансовой грамотности и наставничество — как до выдачи ссуды, так и после финансирования — с использованием местных платформ добровольного наставничества.

Успешно закончившие предварительный курс молодые клиенты могут и дальше, уже после получения финансирования, рассчитывать на помощь в развитии бизнеса, тем самым поддерживается его стабильность и обеспечивается рост. Обучение проводится по двум направлениям: управ-

ленческие навыки, охватывающие общие аспекты ведения успешного бизнеса, и технические, связанные с конкретными особенностями отрасли. «Силатек» и его партнеры организуют это обучение через коммерческие структуры по субсидируемым ставкам, хотя владельцы бизнеса все-таки должны вносить определенную плату за услуги. Обучение может проходить в форме как однодневных семинаров, так и регулярных занятий по несколько часов в неделю в течение одного года — полутора лет или даже ежедневных вечерних занятий в течение двух–трех недель.

«Силатек» начал проводить оценку этих учебных услуг по развитию бизнеса с помощью показателей, среди которых уровень доходов клиента, коэффициент погашения ссуд, освоение дополнительных финансовых услуг и создание рабочих мест.

С декабря 2009 года более **9700 предприятий, принадлежащих молодым людям**, впервые получили официальное финансирование, создав или сохранив при этом **приблизительно 15 тыс. рабочих мест для молодежи**. Кредитные продукты для молодых предпринимателей являются сейчас самым быстро растущим рыночным сегментом банка и составляют свыше 40% его бизнеса.

Кредитные продукты для молодых предпринимателей являются сейчас самым быстро растущим рыночным сегментом банка и составляют свыше 40% его бизнеса.

Сегодня АМБ открыто признает, что молодые люди были таким сегментом рынка (микро-) финансирования, который не получал должного внимания, а теперь обещает значительные перспективы роста.



До начала сотрудничества с фондом «Силатек» мы в АМБ недостаточно понимали возможности инвестирования в молодежь. Работая с «Силатек» над изменением нашей кредитной политики с тем, чтобы уделять особое внимание молодежи, мы заметили явные положительные результаты.

Мохаммед Аль-Лаи, главный исполнительный директор банка «Аль-Амаль Микрофинанс Банк»¹²⁷



Более того, во взглядах банка на возможности кредитования молодых предпринимателей произошли заметные изменения:



Молодые люди, которым мы даем займы, оказались отличными, надежными клиентами, и это изменило взгляды наших работников и всего общества на степень ответственности и зрелости молодежи в Йемене¹²⁸.

Мохаммед Аль-Лаи, главный исполнительный директор банка «Аль-Амаль Микрофинанс Банк»



Учитывая отличные результаты работы партнерства и существующий рыночный спрос, «Силатек» и АМБ сумели привлечь для этого Фонда около 5 млн долларов США собственных средств и средств других инвесторов и взяли на себя обязательство расширить финансовую и нефинансовую поддержку, охватив ею к 2013 году еще 50 тыс. молодых бизнесменов. Предполагается, что с помощью этих ссуд можно будет за тот же период создать или сохранить примерно 75 тыс. рабочих мест для молодежи.

«Силатек» и АМБ тесно сотрудничают, развивая успех партнерства путем создания новых продуктов и услуг, нацеленных на молодежь, разрабатывая маркетинговые и информационные решения с помощью региональных и международных партнерств и инновационных технологий. Один из новых продуктов, намеченный на 2011 год, — это Программа сбережений молодежи, которая поможет молодым людям и их семьям находить надежное место для вложения сбережений и постепенного накопления средств.

«Силатек» работает с 10 организациями микрофинансирования в пяти странах Ближнего Востока и Северной Африки, запуская программы, которые расширяют доступ молодежи к финансовым услугам. «Силатек» поставил перед собой цель к 2013 году помочь 150 тыс. молодых людей в этом регионе получить стабильный доступ к финансовым услугам.

124. http://www.silatech.com/index.php?option=com_content&view=article&id=102&Itemid=34

125. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/MENAEXT/EXTMNAREGTOPPOVRED/0,contentMDK:22746249~pagePK:34004173~piPK:34003707~theSitePK:497110,00.html>

126. http://www.silatech.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1808&Itemid=143

127. http://www.silatech.com/index.php?option=com_content&view=article&id=158:youth-microfinance-initiative&catid=33:yemen&Itemid=84

128. Там же.

Раздел 4

Уроки, которые можно извлечь из проанализированных примеров

Девять случаев из практики разных организаций, описанные в этом докладе, показывают, что при кредитовании молодых предпринимателей и других людей, не получающих никакой поддержки:

предоставление нефинансовой поддержки наряду с финансированием снижает риски кредитования и повышает вероятность успеха в бизнесе,

нефинансовую поддержку следует рассматривать как альтернативу залогу и другим видам гарантий,

признание ценности нефинансовой поддержки финансовыми организациями — и другими сторонниками такой деятельности — обеспечит более широкий доступ к капиталу.

Предприятия малого и среднего бизнеса вносят существенный вклад в устойчивое экономическое развитие благодаря созданию рабочих мест и внедрению инноваций, однако они по-прежнему сталкиваются с серьезными барьерами на пути получения капитала, необходимого для создания и развития своего бизнеса.

В мире действуют приблизительно 420–510 млн официальных и неофициальных предприятий малого и среднего бизнеса (включая микропредприятия), и разрыв в финансировании составляет от 3,1 до 3,8 трлн долларов США. Из 365–445 млн официальных и неофициальных предприятий микро-, малого и среднего бизнеса (ММСБ), действующих в развивающихся странах, приблизительно 70% не пользуются возможностями получения средств от финансовых организаций, несмотря на большую нужду в этом.

Приведенная ниже схема взята из отчета Маккинзи, и в ней обрисована общая картина доступа предприятий ММСБ к финансам по регионам.

Столбчатые диаграммы показывают кол-во ММСБ в млн по регионам (официальные и неофициальные)

Количество предприятий ММСБ (млн)

Всего С депозитными счетами С кредитами или овердрафтами

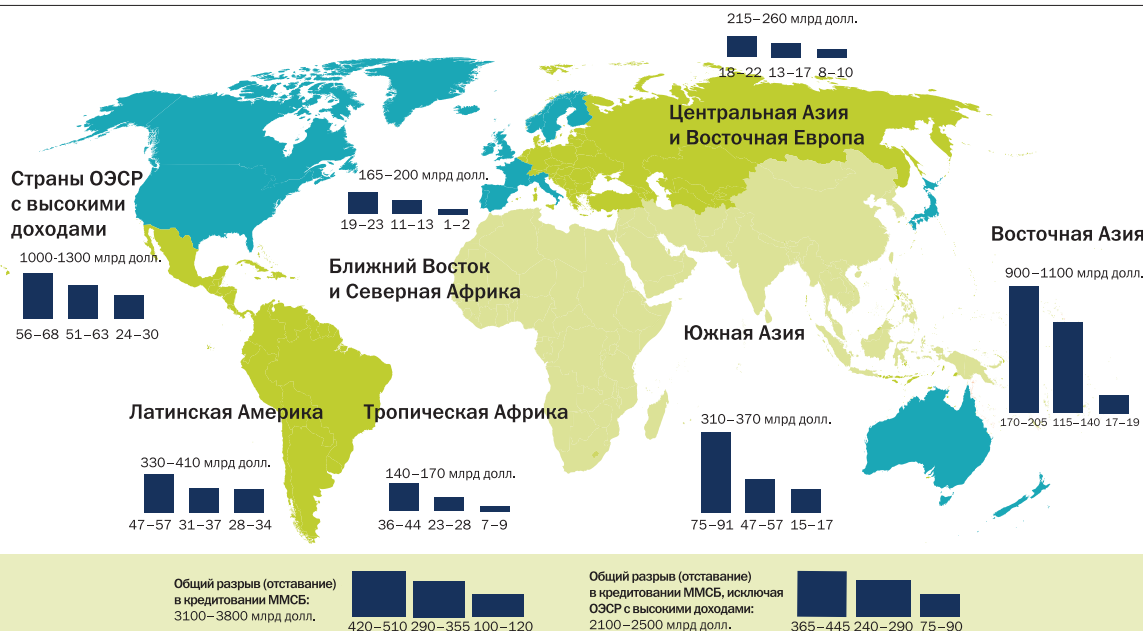
Кредитный разрыв (отставание) предприятий ММСБ

Млрд долл.

% предприятий ММСБ, нуждающихся, но не получающих ни кредитов, ни возможностей овердрафта

<20 <20-39 <40-59 >59

Рис. 22



В Латинской Америке самая большая доля предприятий ММСБ, имеющих доступ к финансам (приблизительно 60%), за ней идут Центральная Азия и Восточная Европа (приблизительно 45%). В отличие от них более 85% предприятий ММСБ в Восточной Азии, Южной Азии и Тропической Африке не получают должного обслуживания. С точки зрения кредитного отставания приблизительно 45% (900–1100 млрд долларов США) приходится на Восточную Азию, что более чем в шесть раз превышает показатель для стран Тропической Африки и более чем в пять раз — для государств Ближнего Востока и Северной Африки¹²⁹.

Сокращение этого кредитного разрыва потребует провести ряд интервенций в различные сектора, чтобы повысить как спрос, так и предложение кредита. Подробные рекомендации выходят за рамки этого доклада, однако ниже приводятся пять важнейших уроков, извлеченных из тех примеров, которые в нем описаны.

1. Партнерства

Кредит, получаемый от банков, остается самым важным источником официального внешнего финансирования (в виде ссуд или вложений в собственный капитал) большинства предприятий МСБ. Например, недавний анализ обзоров предприятий, проведенных Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией, показал, что финансирование со стороны банков составляет приблизительно 50–70% внеш-

него финансирования, используемого для вложений в рост предприятий ММСБ¹³⁰.

Финансовые учреждения должны выработать экономически обоснованные подходы к решению проблемы кредитования МСБ, особенно в том, что касается слоев населения, не получающих должной поддержки, например молодых предпринимателей.

Банки и другие финансовые организации не очень хорошо понимают эти обойденные вниманием рынки и несут большие издержки, обслуживая недостаточно крупные операции.

Случаи из практики, описанные в докладе, показывают, как партнерства между коммерческими ссудодателями и общественными организациями преодолевают препятствия, связанные с недостатком

Оценка: что дальше?

Удастся ли сократить разрыв в доступе к финансированию? Это покажет более тщательный анализ того, как лучше всего удовлетворить разнообразные потребности этого неосвоенного рынка. Пять сформулированных уроков высвечивают ключевые аспекты проблемы, которые требуют дальнейшего анализа для того, чтобы подкрепить аргументы в пользу расширения доступа молодых предпринимателей и других групп повышенного риска к финансам путем признания ценности нефинансовой поддержки.

Как расширить деятельность и распространить опыт партнерств, чтобы систематизировать такой межсекторальный подход к финансированию?

Как наиболее эффективно использовать гарантии, чтобы максимизировать их потенциал для расширения доступа к финансам молодых и других обойденных вниманием предпринимателей?

Как добиться того, чтобы нефинансовая поддержка получила денежную оценку со стороны финансового сектора наравне с залогами и другими видами гарантий?

Как обеспечить должное качество нефинансовой поддержки, чтобы она получила официальное признание и оценку?

Как лучше всего измерить и сделать понятными экономическую эффективность и влияние нефинансовой поддержки?

Сеть YBI намерена и дальше совершенствовать методы сбора данных, анализа и информирования о своей работе¹³⁵. Накапливая все новые данные и доказательства, мы намерены помогать нашей сети и всему сектору в формировании партнерств и других моделей финансирования, которые расширяют доступ молодых и других обойденных вниманием предпринимателей к финансам.

информации и опасениями потерять рентабельность, и помогают найти способы добиться ожидаемой окупаемости кредитования клиентов, которые традиционно всегда воспринимались как группы риска.

2. Гарантии

Описанные примеры также демонстрируют **роль механизма гарантий в установлении партнерских отношений между коммерческими ссудодателями или инвесторами и общественными организациями, которые повышают возможности молодых предпринимателей и других групп риска получать доступ к капиталу.**

В последние десятилетия гарантийные фонды кредитования стали важным новшеством в снятии ограничений на финансирование предприятий МСБ. Механизм гарантий нацелен на расширение кредитования МСБ путем снижения риска ссудодателя: в случае дефолта хотя бы часть непогашенной суммы будет гарантированно возвращена. Основываясь на первом глобальном обзоре схем кредитных гарантий, выполненном Всемирным банком, можно сказать, что медианная квота распределения рисков составляет 80%, а медианный срок гарантии — 10 лет¹³¹.

Примеры деятельности членов YBI в Доминике и Индии свидетельствуют о важности частно-государственного партнерства, в котором правительство (и Содружество) предоставляют гарантии именно для кредитования молодых предпринимателей. Распространение этой деятельности за пределы отдельных стран на региональный и даже глобальный уровень, например с помощью банков развития, предоставляет огромные возможности по облегчению для МСБ доступа к финансам.

3. Залог

Требование залога или какой-либо иной гарантии является одним из главных барьеров, препятствующих молодежи и другим не охваченным обычными услугами предпринимателям пользоваться традиционными источниками финансирования, необходимого для создания и/развития бизнеса.

«Даже в благоприятных условиях, способствующих предпринимательству, некоторые целевые группы, особенно начинающие и очень молодые фирмы, не могут получить доступ к финансам без достаточной кредитной истории или залога»¹³².

Анализ влияния мирового кризиса на финансирование предпринимательства показал резкое сокращение кредитования вообще, а особенно в отношении малого и среднего бизнеса, равно как и ужесточение требований к залогом¹³³. Главный урок из описанных в докладе ситуаций следующий — **для расширения доступа молодых и других «проблемных» предпринимателей к финансам необходимо добиться того, чтобы нефинансовая поддержка была официально признана аналогом залога и других гарантийных требований.**

Данные, полученные YBI и нашими партнерами, показывают, что такие услуги, как наставничество и обучение, повышают эффективность работы предпринимателей в бизнесе и снижают риск кредитования или инвестирования.

4. Контроль качества

Признание нефинансовой поддержки альтернативной традиционным формам залога и гарантии для кредитования начинающих предпринимателей во многом зависит от качества услуг. Важно отметить, что нефинансовая поддержка включает в себя целый ряд услуг, которые могут предоставляться различными организациями, от наставничества и обучения до индивидуального консультирования и создания инкубаторов.

Как отмечено в работе «Помимо финансового обеспечения»,

«главное, чтобы услуги по поддержке предпринимателей, или сами организации, предоставляющие услуги, или и то и другое — были признаны»¹³⁴.

В том, что касается качества предоставления услуг, пример члена YBI в Индии показывает один из вариантов такого признания в виде целой схемы аккредитации, касающейся всех наставников.

Аналогичным образом действует член YBI в Доминике, где используется система сертификации наставников, которые соответствуют определенным стандартам. На момент написания этой статьи отчета стало известно, что «Силатек» рассматривает вариант подготовки системы аккредитации обучающих программ, которые проводятся для клиентов его Фонда молодежного кредитования в Йемене.

Если услуги и/или организаторы услуг официально зарегистрированы, то некие согласованные показатели качества помогут систематизировать процедуру их признания финансовыми институтами.

5. Мониторинг и оценка

В конечном счете улучшение работы молодежных предприятий и повышение их эффективности убедят коммерческих ссудодателей в том, что такие предприятия приемлемы для банковского кредитования. Например, именно качество портфеля молодых предпринимателей придало Банку развития бизнеса Канады решимости удвоить их вклад в кредитование в партнерстве с канадским членом YBI: от соотношения 1 : 1 они перешли к соотношению 2 : 1.

Согласованные показатели эффективности и влияния, такие, например, как устойчивое развитие, создание рабочих мест и вероятность дефолта, обеспечивают еще одно возможное средство количественной оценки нефинансовой поддержки. Организации гражданского общества, занятые вопросами финансирования предпринимательства, обязаны смотреть вперед и предлагать новые пути преодоления информационного дефицита банков и других финансовых организаций. Ключевым фактором здесь является умение показать экономическую эффективность нефинансовых услуг в деле снижения риска поддержки молодых людей и других обойденных вниманием банков потенциальных клиентов.

-
129. «Two trillion and counting: Assessing the credit gap for micro, small, and medium-size enterprises in the developing world» – McKinsey & Company and IFC, a member of the World Bank Group, October 2010. http://www.mckinsey.com/client-service/Social_Sector/our_practices/Economic_Development/Knowledge_Highlights/-/media/Reports/SSO/Two_trillion_and_counting.achx
130. Там же.
131. «The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World» — Thorsten Beck, Leora Klapper and Juan Carlos Mendoza, The World Bank, March 2008. (Отметим, что только 40% кредитных гарантий ограничены по времени.) <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/RESOURCES/Beck-Klapper-Mendoza.pdf>
132. «Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World» — G20 Financial Inclusion Experts Group, SME Finance Sub-Group, October 2010. [http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20SMEFinanceStocktaking/\\$FILE/G20_Stocktaking_Report.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20SMEFinanceStocktaking/$FILE/G20_Stocktaking_Report.pdf) (в исследовании рассматриваются страны ОЭСР).
133. Там же.
134. См. введение к ключевым аргументам, представленным в работе «Помимо финансового обеспечения» (Beyond Collateral), и то, как они соотносятся с примерами, описанными в данном докладе. Работу Beyond Collateral можно найти на сайте YBI по адресу: http://www.youthbusiness.org/PDF/Beyond_Collateral.pdf
135. Краткую информацию о стратегии YBI в отношении количественной оценки эффективности, включая новую Систему управления операциями с использованием облачных вычислений, можно найти во введении к настоящему докладу.
-

Что такое YBI

Youth Business International (YBI) представляет собой международную сеть независимых некоммерческих инициатив, которые направлены на содействие молодым людям в создании и развитии своего собственного дела и расширении занятости. Нашим президентом является принц Уэльский.

Члены YBI оказывают молодым предпринимателям, не получающим никакой другой поддержки, помощь в виде обучения, доступа к финансовым средствам и наставничества.

Этот общий подход адаптируется к местным условиям и реализуется в партнерстве с государственными органами, бизнесом и разнообразными общественными организациями.

В 2010 году сеть YBI помогла 6346 молодым людям открыть собственный бизнес. Мы полагаем, что в течение ближайших трех лет на этих новых предприятиях

будет создано почти 20 тыс. дополнительных рабочих мест.

Пользуясь возможностями сети, члены YBI обмениваются ресурсами и предпринимают совместные действия для того, чтобы повысить эффективность и расширить масштабы поддержки молодых людей, желающих создать свой бизнес. Команда YBI координирует и руководит этой деятельностью, постоянно стремясь ускорить рост сети, повысить качество и результативность ее работы.

YBI была основана в 2000 году. Более 100 тыс. молодых людей получили от ее членов помощь в создании собственного бизнеса и стимулировании занятости. Цель YBI — ежегодно, вплоть до 2020 года, оказывать поддержку еще 100 тыс. новых молодых предпринимателей, что позволит открыть в общей сложности более 1 млн рабочих мест и внесет значительный вклад в решение глобальной проблемы занятости.

Где мы работаем



Что такое ММФ

Международный молодежный фонд (ММФ) помогает молодым людям стать здоровыми, эффективными и увлеченными сознательными гражданами.

Мы страстно верим в то, что образованная, работающая и увлеченная молодежь способна решить самые сложные проблемы нашего мира. Следовательно, каждый молодой человек заслуживает того, чтобы у него была возможность реализовать весь свой потенциал. Наши программы служат катализаторами изменений, которые помогут молодежи учиться, работать и становиться лидерами.

Понимая, что ни одна часть общества не в состоянии в одиночку справиться с бесчисленными проблемами, которые сегодня стоят перед молодежью, ММФ мобилизует международное сообщество, в том числе бизнес, правительства и общественные организации, видя в них готовность развивать способности и потенциал молодых людей. Начиная с 1990 года 54 донора из государственного и частного секторов вложили 163 млн долларов в повышение эффективности и расширение масштабов действия программ молодежного движения. Фонд ММФ предоставил гранты 332 организациям в 86 странах.

<http://www.iyfnet.org>

Что такое «ТекноСерв»

Наша миссия: «ТекноСерв» помогает предприимчивым мужчинам и женщинам в беднейших регионах развивающегося мира открыть свое дело, которое даст им доход, новые возможности и обеспечит экономический рост их семьям, их общинам и их странам.

Для того чтобы выбраться из бедности в развивающейся стране, недостаточно усердно трудиться, нужны также экономические возможности. Предприниматели создают эти возможности, находя хорошие бизнес-идеи и извлекая из них прибыль. «ТекноСерв» помогает им воплощать свои идеи в жизнь.

Наши программы нацелены на развитие предпринимателей, создание отдельных предприятий и целых отраслей и улучшение деловой среды. За последние четыре десятилетия усилия «ТекноСерв» привели к созданию или расширению тысяч предприятий и преобразованию жизни миллионов людей

1. Расширять возможности предпринимателей

«ТекноСерв» помогает предприимчивым мужчинам и женщинам в развивающихся странах извлекать пользу из удачных деловых возможностей.

2. Создавать предприятия и отрасли

Предприятия, созданные с помощью «ТекноСерв», платят зарплату местным работникам и покупают продукцию местных бедняков.

3. Преобразовывать жизнь

Новые источники дохода поднимают семьи из бедности. У общин и семей появляются новые возможности.

<http://www.technoserve.org/>

Что такое «Силатек»

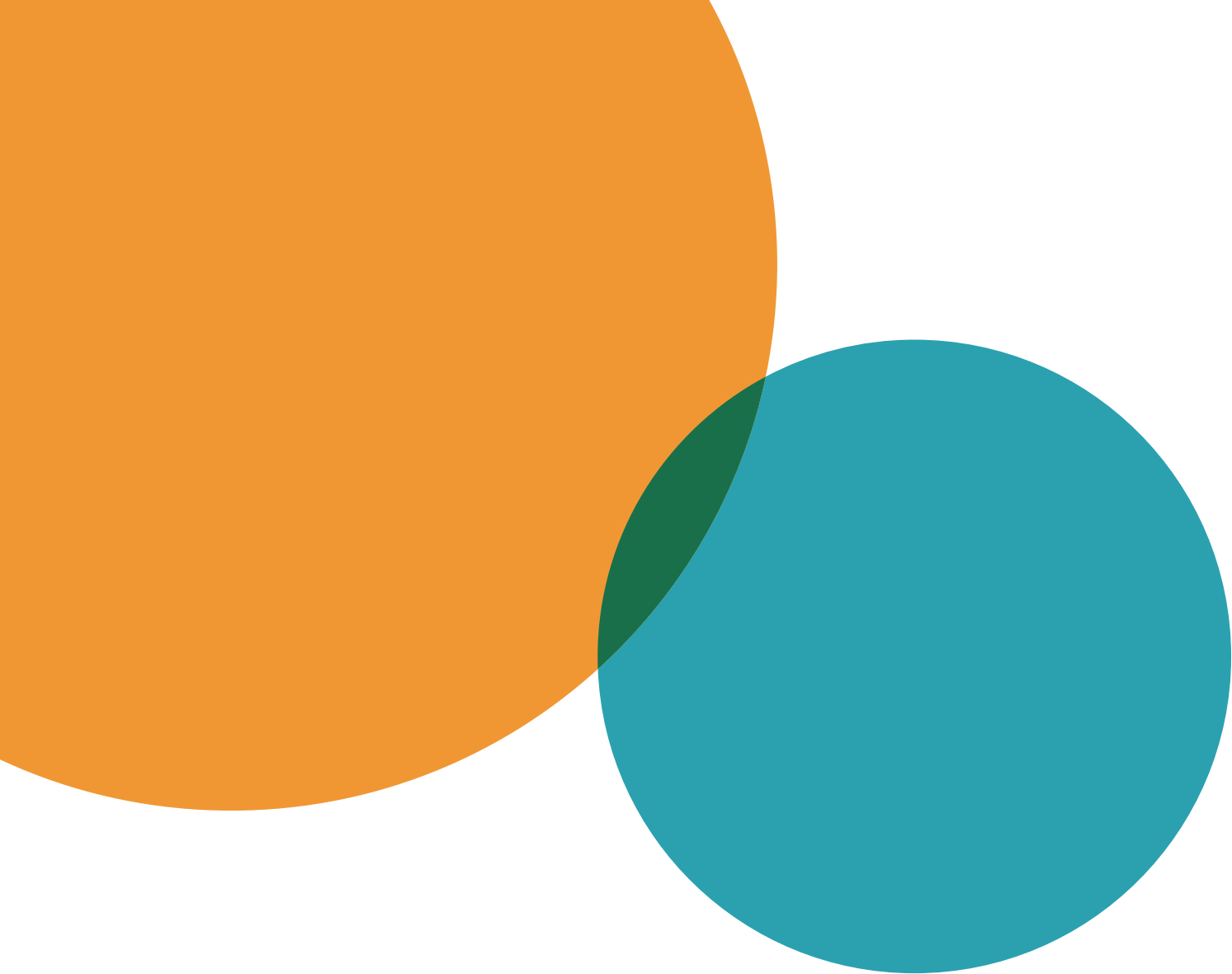
«Силатек» представляет собой инновационное социальное предприятие. Слово «силатек» происходит от арабского *Silah*, означающего «связь», и этим определяется то, что мы делаем на всех уровнях.

«Силатек» был создан для того, чтобы обратить внимание на критическую и всевозрастающую потребность в создании рабочих мест и экономических возможностей для молодежи. Мы способствуем расширению занятости, предпринимательства и доступа к капиталу и рынкам молодых людей, прежде всего в арабском мире, который характеризуется самым высоким уровнем безработицы среди молодежи.

«Силатек» был создан в январе 2008 года Ее Высочеством Шейхой Моза бинт Нассер при широкой поддержке лидеров других регионов и стран. В рамках первоначальной программы действий организации были выделены три стратегические цели:

- 1) образ мышления: повысить степень общественного признания и поддержки вклада молодежи в экономический и социальный капитал;
- 2) политика: способствовать изменениям в политике, чтобы стимулировать увеличение занятости, расширение экономических возможностей молодых людей и их социальную интеграцию;
- 3) доступ: облегчить доступ к образованию в тех направлениях, которые пользуются спросом и ориентированы на рынок, а также к службам трудоустройства — для молодежи; к капиталу, услугам по развитию бизнеса и рынкам — для предприятий микро-, малого и среднего бизнеса.

<http://www.silatech.com>



Фотографии на передней стороне обложки (слева направо):

Индийский предприниматель Раму Уйала, чей быстро растущий бизнес обеспечивает работой более 40 человек. Он открыл свое дело при поддержке члена YBI в Индии фонда «Бхаратия Юва Шакти Траст»

Флорист Алон Левин с одним из сотрудников в своем магазине в Израиле. Алон открыл свое дело при поддержке члена YBI «Керен Шемеш»

Предприниматель Канадского фонда молодежного бизнеса Эйприл Главин со своим наставником Кевиним Швенкером