

Политика Франции в поддержке малым и средним предприятиям

За последние 50 лет во Франции произошли значительные изменения в области поддержки малым и средним предприятиям в связи с глубокими изменениями экономической ситуации и структуры финансовой системы страны.

Упрощенно можно сказать, что за период с начала 60-х годов (конца восстановительного периода) по настоящее время французская экономика перешла от политики жесткого администрирования в экономике, практически закрытой для внешнего рынка, с высокой инфляцией, к более либеральной экономике, открытой к международной торговле, отличающейся высокой валютной стабильностью.

Произошла либерализация обособленной и малоэффективной финансовой системы. Финансирование предприятий, которое опиралось на банковские займы, все больше ориентируется на финансовые рынки и собственные средства. Коснулись эти изменения и малых и средних предприятий.

В конце 80-х годов произошла своего рода смена эпох.

I - С начала 60-х годов до середины 80-х французская экономика отличается жестким администрированием, ее рынки защищены таможенными барьерами. Это экономика задолженности.

1. Во Франции только что закончился восстановительный период, отмеченный определяющей ролью государства, в частности, что касается восстановления инфраструктур и оживления промышленности. Франция практически закрыта для внешнего рынка, за исключением колоний. Формирование европейского сообщества только-только начинается. Государство использует все возможные рычаги для борьбы с инфляцией и обесцениванием валюты: контроль цен и зарплат, валютный контроль, ограничение кредита, фиксация процентных ставок.

2. Финансирование экономики осуществляется по принципу задолженности. В течение этого периода реальные процентные ставки долгое время оставались негативными (с темпами инфляции, опережающими номинальные ставки процента по займам); предприятия были заинтересованы брать в долг, поскольку это позволяло им обогащаться при покупке в кредит реального имущества.

Предприятия прибегали к займам в рамках жестко обособленной финансовой системы: разделение депозитных банков, инвестиционных банков и специализированных финансовых учреждений; разделение краткосрочного и средне- и долгосрочного финансирования; разделения рынка краткосрочных займов и финансового рынка; доступ к этим рынкам, ограниченный банкам, финансовым учреждениям и, что касается финансового рынка, очень крупным предприятиям.

3. Приоритетными направлениями государства в этот период считались финансирование инфраструктур, жилищного строительства и промышленного развития. Что касается последнего, предпочтение государственной власти отдавалось появлению ряда крупных предприятий международного масштаба в крупных секторах экономики: нефтепереработка, автомобильная промышленность, химия, металлургия, самолетостроение, вооружение, строительство и общественные работы, и т.д. В период полной или практически полной занятости (до конца 70-х годов), роль малых и средних предприятий не являлась определяющей в экономике.

В силу изложенных причин политика государства в отношении малых и средних предприятий ограничивалась следующим:

а) Способствовать доступности кредитов

Действительно, в период ограничения кредита банки предпочитали иметь дело с крупными предприятиями, представляющими меньший риск.

Государство разрабатывает систему взаимного поручительства, снижающего риск банков и позволяющую им оказывать помощь за пределами ограничения кредита.

б) Понижать стоимость кредита

Специализированные учреждения (такие как «Кредит на оснащение малых и средних предприятий» - СЕРМЕ) занимаются распределением льготных кредитов малым и средним предприятиям с целью понижения среднесрочной и долгосрочной стоимости кредита.

в) Способствовать доступу малых и средних предприятий на государственные заказы.

II - Начиная с конца 80-х годов, изменение французской экономики и финансовой системы привели к глубоким изменениям в политике государственной власти в отношении малых и средних предприятий

1. В середине 80-х годов Франция начинает ориентироваться на внешний рынок: формирование европейского сообщества, либерализация внешней торговли. Международная торговля, движение капитала играют определяющую роль в экономике. В этом контексте все усилия направлены на борьбу с инфляцией и защиту стабильности франка. Постепенно государство упраздняет контроль над ценами и зарплатами, валютный контроль, ограничение кредита, фиксированные процентные ставки.

2. Финансовая система претерпевает значительные изменения:

- унифицируется банковская система: банковский закон от 1984 года учреждает статус кредитных учреждений, упраздняющий все прежние разделения и открывающий возможность свободной конкуренции,

- унифицируются рынки капиталов: формируется единый рынок от операций «спот» до долгосрочных операций. Отныне этот рынок доступен всем субъектам экономической деятельности.

- Роль государства постепенно сводится к наблюдению за состоянием рынков и соблюдением рыночного равновесия, а не к прямому государственному регулированию. Повышается роль существующих организмов регулирования или появляются новые, все более независимые от государства: Центральный банк, Комиссия по рынку ценных бумаг, Антимонопольная комиссия, Совет по срочным сделкам...

3. Пересматривается политика в отношении малых и средних предприятий.

Прекращение ограничения кредита и развитие конкуренции между банками теоретически облегчили доступность кредитов и понизили их стоимость. Постепенно льготные кредиты сокращаются и сохраняются только в отношении сельского хозяйства и ремесленничества.

Но политика стабильного и сильного франка и открытости к внешнему рынку привели к глубокому кризису 90-х годов. С начала 80-х годов увеличивается безработица, прекращение инфляции и международная конкуренция увеличивают неустойчивое положение французских предприятий, в частности, малых и средних.

В период с 1992 по 1998 годы очень высоких цифр достигает банкротство предприятий. Государство начинает осознавать, что

- крупные компании не создают дополнительных рабочих мест, в отличие от малых и средних предприятий;

- последние, в свою очередь, представляют довольно большой экономический риск, который нужно компенсировать для того, чтобы банки продолжали их финансировать. Риск особенно велик на определенных этапах развития малых и средних предприятий: создание, передача другому лицу, обновление оборудования, выход на внешний рынок;

- прекращение инфляции обострило необходимость увеличения собственных средств предприятий, в частности, малых и средних.

Все это обусловило постепенный поворот государственной политики на развитие малых и средних предприятий:

- развитие политики с целью уменьшения риска при выдаче банковских кредитов малым и средним предприятиям путем предоставления гарантий (Французское общество

обеспечения финансирования малых и средних предприятий) и внедрения совместного финансирования (СЕРМЕ),

- постепенное внедрение политики с целью привлечения капитала на развитие предприятия и на привлечение венчурного капитала,
- особое внимание к наиболее сложным этапам становления предприятий: созданию и обновлению, в институциональном плане - проведение мероприятий, как на европейском уровне, так и на уровне регионов.

В заключение следует отметить, что развитие малых и средних предприятий относится к сектору экономики, где по-прежнему сильно влияние государства на фоне общего сокращения вмешательства государства в экономику. Но эта политика осуществляется не путем прямого вмешательства, а путем использования нейтральных механизмов по отношению к конкурентам, и характеризуется сокращением бюджетных затрат.

ЗАЕМ НА СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Создания новых предприятий является основополагающим фактором, так как оно обеспечивает обновление экономической ткани и представляет значительный потенциал создания рабочих мест.

Но риск при создании предприятия высок, так как считается, что каждое второе предприятие исчезает в течение трех лет с момента его создания. Кроме того, инициаторы малых проектов вносят специфическую проблему, так как речь идет о трудно оцениваемых проектах, финансирование которых подразумевает непропорциональные к общей стоимости расходы на исследования и управление.

Для того, чтобы ответить на эти потребности государственные власти и Банк для Малых и Средних Предприятий создали в конце 2000 года специфическую процедуру займа на создание предприятия, ставящую цель побудить банки действовать на данном сегменте финансирования малых проектов, освобождая их от значительной доли риска.

Принцип займа на создание предприятия (ЗСП)

ЗСП, выдаваемая Банком для Малых и Средних Предприятий, способствует проектам создания предприятий с общим объемом задействованных ресурсов менее 45000 Евро (приблизительно 300000 Франков), объединяя банковский кредит, ЗСП и личный вклад руководителя предприятия.

ЗСП выдается только, если сам банк предоставляет помощь, объем которой должен находиться в пределах между размером ЗСП и ее двойной величиной. Обычно банковский кредит финансирует материальные капиталовложения, а ЗСП предназначается для обеспечения потребностей в оборотном капитале и нематериальных капиталовложениях.

Характеристики

Получатели: любые предприятия (физические и юридические лица), находящиеся в фазе создания, то есть насчитывающие менее трех лет существования, каким бы ни был вид их деятельности, и еще не получившие среднесрочного или долгосрочного финансирования. Предприниматели не должны иметь или контролировать другую фирму.

Банковский заем: его характеристики (процентная ставка, продолжительность, гарантии) свободно устанавливаются банком.

ЗСП: его объем находится в пределах между 3000 и 8000 Евро (приблизительно от 20000 до 50000 франков). Его срок составляет 5 лет с отсрочкой первого платежа на один год и последующими 16 постоянными ежеквартальными выплатами.

Его процентная ставка соответствует ставке 5-летних государственных займов, увеличенной на 170 базисных пунктов, то есть, например, на 6,89% в октябре 2000 года.

Гарантии

Банковский заем может пользоваться 70% гарантией от государственного гарантийного фонда.

Риск, связанный с ЗСП, полностью покрывается гарантийными фондами (на 70% - гарантийным фондом для создания предприятий и на оставшиеся 30% - другим специальным фондом).

ЗСП не сопровождается никакой залоговой гарантией на имущество предприятия, ни личным поручительством руководителя.

Следовательно, при финансировании на 200 единиц, из которых 100 обеспечиваются банковским заемом и еще 100 от ЗСП, банковский риск составляет только 30 единиц, а 170 покрываются гарантийными фондами.

Расходы на открытие досье

Структуры по оказанию помощи при создании предприятий, уполномоченные государственными властями, участвующие в составлении и экспертизе заявочных материалов на получение ЗСП, получают вознаграждение за свою деятельность из расчета 2000 франков за каждое представленное досье, что позволяет им покрыть свои расходы и расширить поле деятельности.

Управление

Принятие решения о предоставлении ЗСП и гарантии на банковский заем полностью делегировано банкам.

Весь обмен информацией между прочими банками и Банком для Малых и Средних Предприятий осуществляется через сеть Экстранет. Управление ЗСП обеспечивается соответствующими структурами Банка для Малых и Средних Предприятий.

В общей сложности речь идет о крайне простой процедуре, адаптированной к небольшим досье и позволяющей банкам активно вмешиваться в рискованный и низкорентабельный сектор. На 2001 год поставлена цель получения 20000 ЗСП.

ОКАЗАНИЕ СОДЕЙСТВИЯ В ПРИВЛЕЧЕНИИ КАПИТАЛА

Речь идет о приобретении капитала компании или о том минимуме операций, который дает право на ее капитал. Финансист является не кредитором, а акционером. Он разделяет все виды риска предприятия своим капиталовложением, которое не имеет ликвидности (предприятия не котируются). Если операция проходит успешно, перепродажа его участия позволяет ему получить прибыль.

Рынок

Спрос на венчурный (рисковый) капитал неоднороден. Классически различают три типа потребностей:

- распределение риска при начале деятельности (венчурный капитал в узком смысле): речь идет о вложении собственных средств в создание нового предприятия, часто в области "высоких технологий", но не всегда;
- сопровождение роста уже окрепшего предприятия (капитал на развитие): в этом случае речь идет о том, чтобы обеспечить капитал или квази-капитал предприятию, которое уже имеет историю и заметные позиции на своих рынках так, чтобы ускорить его рост. Именно в этой нише располагается основная часть капиталов, которые кредитные учреждения готовы инвестировать в рынок вложенного капитала;
- помощь финансированию передачи или уступки (капитал на передачу). Этой очень специализированной деятельностью занимаются специальные структуры, которые

владеют техникой финансового монтажа, в которой налоговые аспекты имеют особое значение.

В отличие от кредитных операций, которые имеют серьезную правовую защиту, банки далеки от того, чтобы иметь монополию на эти операции, где они сталкиваются с очень активной конкуренцией специализированных организаций.

Равновесие операции

Приобретение уставного капитала в частном предприятии может осуществляться с соблюдением широкого спектра условий, отражающих взаимную озабоченность партнеров. Среди многочисленных параметров переговоров подчеркнем следующие:

- цена: она формируется из оценки предприятия. Это сложное упражнение основывается на оценке приобретенного фирмой имущества, рентабельности на данный момент, оценке потенциала фирмы, непредвиденных случаев и на потребности в собственном капитале, необходимом для достижения целей. Оценка служит лишь инструментом разговора, в котором инвестор докажет, свое положение как миноритарного акционера (т.е. акционера, имеющего минимальное количество акций) и, что неликвидность его вложения оправдывает заниженную входную цену акций. Непредсказуемость инвестиции в виде капитала оправдывает значительная прибыль. Чтобы оценить требуемый от нее масштаб, надлежит осмыслить следующие наблюдения: удвоение капитала в течение 3-х лет соответствует коэффициенту актуализированной отдачи в 26%, но он падает до 10%, если такое удвоение наступает только через 7 лет; замораживание капитала без отдачи, в то время как процентная ставка на рынке краткосрочных займов составляет 10%, означает актуализированную потерю в 25% за 3 года и в 49% за 7 лет.

- предназначение привлеченных средств: финансовый инвестор предпочитает принести деньги предприятию для операций, направленных на рост, чем старым акционерам, желающим уменьшить свою долю в капитале; он предпочитает скорее подписку на новые акции, чем приобретение существующих (случай финансирования передачи, естественно, стоит отдельно); на практике операции часто состоят из соединения этих двух составляющих;

- материализация инвестиций: инвестиции могут осуществиться в виде обыкновенных или привилегированных акций, смешанных или конвертируемых ценных бумаг, простого опциона, в качестве дополнения даже текущего счета или долгового обязательства. В зависимости от ситуации доходность и ликвидность ценных бумаг бывают разными и могут воздействовать на цену. В ряде случаев конвертируемая облигация может представлять хороший компромисс между противоположными требованиями сторон;

- роль инвестора в ходе партнерских отношений: большинство финансовых инвесторов находятся в положении миноритарных акционеров, но желают, не вмешиваясь в управление, все же играть активную роль у своих клиентов, как бы то ни было они хотят быть регулярно информированы и, по возможности, заранее о важных

- стратегических решениях, равно как и о результатах. Эта озабоченность чаще всего подводит инвесторов к тому, чтобы договариваться о своем вхождении в совет директоров компаний и в стратегические комитеты, а также о внедрении работающей на них системы "репортинга"; в некоторых случаях им дается право вето на те решения правления, которые могут иметь серьезные финансовые последствия;

- защита участников: поскольку приобретение капитала является операцией, которая зависит от личности сторон, то должен быть найден компромисс между индивидуальной свободой выхода акционеров и связностью единого целого. Откуда возникают положения устава или соглашения: право преимущественной покупки акций, право согласия на уступку акций.

Каковы бы ни были прозрачность предприятия, лояльность партнеров и тонкости договорных положений, всякая операция по приобретению капитала характеризуется значительным риском относительно даты и стоимости перепродажи акций, что составляет,

однако, основной элемент вознаграждения инвесторов. Поэтому неудивительно, что эти последние отбирают только предприятия с высоким потенциалом и кроме того оговаривают свое согласие получением договорных гарантий, которые сегодня составляют важную часть переговоров, из-за чего всегда проходит несколько месяцев между первичным установлением контакта и окончательным подписанием документов.

Поэтому операция может считаться завершенной только в момент подписания окончательных протоколов и передачи финансовых средств.

Хронология операции по приобретению капитала

Осуществление операции по приобретению капитала происходит в несколько фаз.

а) Финансовый инвестор внимателен к возможностям, которые таит в себе рынок, чтобы быть в состоянии оценить их и принять, если он этого пожелает, решение по конкретному доусе. Значение "clea1 Яо\л/" (количество дел у инвестора) - хороший показатель присутствия данного финансового учреждения на рынке.

б) Исследования инвестора направлены на качественную характеристику пары продукция/рынки предприятия, на релевантность проводимой стратегии, на неразрывно связанное с ними качество менеджмента, равно как и на периферийные, но такие основополагающие факторы, как другие уже присутствующие или будущие акционеры, предполагаемый размер входной цены, возможные договорные положения, которые сопровождают инвестирование и надежды выхода при благоприятных условиях.

в) Переговоры касаются прежде всего объема капиталов, вкладываемых инвестором, затем той доли капитала, которую он представляет немедленно (в виде акций) и/или в определенный срок (в виде конвертируемых облигаций), что придает предприятию имплицитную ценность до и после получения капитала. Переговоры также касаются прав и обязанностей сторон в течение срока вложения капитала. Обсуждаются положения договора, относящиеся управления фирмой, а также состава акционеров.

г) Подписание протокола о соглашении. Оно конкретизирует успех переговоров, не являя неизбежно окончательного характера, если соглашение содержит оговорки об отлагательных или отменительных условиях, или о доплате в зависимости от таких событий, как заключение аудиторской проверки, выпуск и сертификация счетов текущего финансового года, получение предприятием рынка или разрешения и т.д.

д) Определение правил партнерства. Жизнь в партнерстве определяется по отношению к юридическим рамкам, поставленным в договоре акционеров.

Договора акционеров, дополняющие закон и устав, являются соглашениями, преследующими цель урегулирования, обычно на долгий период, контроля за распределением капитала и за общим функционированием предприятия, когда сосуществуют несколько групп акционеров, имеющих общие цели, но различающиеся при некоторых обстоятельствах интересы.

Такие договора не обладают абсолютной эффективностью, потому что их юридическая сила ниже силы устава и их нарушение обычно не может привести к принудительному выполнению обязательств, а только дает теоретическое право на возмещение убытков.

Тем не менее они часто используются и обычно содержат два типа оговорок.

С одной стороны, речь идет об оговорках, относящихся к управлению фирмой и дающих инвесторам право одобрения или право наложения вето на некоторые стратегические решения, такие, например, как изменения устава, крупные инвестиционные операции или операции по привлечению капитала, и, в более широком плане, право на информацию и контроль над всей деятельностью фирмы, доходящее иногда до получения одного или нескольких мест в совете директоров.

С другой стороны, оговорки, касающиеся состава акционеров, определяющие права и обязанности сторон перед лицом той или иной ситуации, как например:

- соглашений относительно распределения прибыли, в которых мажоритарные акционеры обещают голосовать на общем собрании за минимальные дивиденды, обеспечивающие доход миноритарным акционерам;

- оговорок, предотвращающих разводнение капитала, гарантирующих миноритарным акционерам, что их положение не будет ослаблено последующими финансовыми операциями;

- оговорок по контролю за уступками акций (преимущественное право, согласие, временный запрет и т.д...);

- оговорок по первоначальному выпуску акций на бирже, регулирующих порядок и условия продажи акций на рынке; и т.д.

Совокупность этих условий имеет тенденцию легитимно утвердить права миноритарных инвесторов, одновременно позволив учредителям сохранить право на персональный отбор партнеров, чтобы избежать прихода, против их воли, не желаемого инвестора.

Однако некоторые чрезмерно ограничительные оговорки можно рассмотреть как злоупотребление правом, как, например, следующие:

- безосновательный и неограниченный во времени отказ от права голосования;

- запрет отчуждения акций без срока ;

- отказ от дивидендов и освобождение от убытков.

е) "Выход"

Нормальным исходом операции после более или менее длительного участия финансиста в капитале предприятия является его выход, то есть продажа его доли уставного капитала.

Основными типами выхода являются следующие:

- перепродажа мажоритарному акционеру;

- уступка предприятия третьему лицу, промышленному или финансовому инвестору. Обычно протоколы предусматривают, что если мажоритарный акционер продает свое участие третьему лицу, миноритарный финансовый инвестор может пользоваться такой же возможностью;

- первоначальный выпуск акций на бирже.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИЙНЫЕ ФОНДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Малые и средние предприятия (МСП) (2 362 000 предприятий численностью менее 500 работников, из которых лишь на 7 % работает более 9 служащих) играют определяющую роль во французской экономике:

- 60% персонала производственного сектора (8 миллионов человек из 13-ти);

- чуть более половины всего французского производства;

- 45% (400 миллиардов франков) инвестиций в производственном секторе: 40% в промышленности и строительстве, где преобладают большие предприятия, но зато 65% в торговле и сфере услуг.

Именно эти предприятия создают рабочие места: 1 миллион рабочих мест за 10 лет, К сожалению, эта категория предприятий характеризуется большой нестабильностью: например, если в год создается более 170 000 предприятий, то одно из двух этих предприятий исчезает менее чем через 5 лет.

Вот почему государства в большинстве стран с рыночной экономикой, предприняли усилия для воплощения в жизнь государственных механизмов разделения рисков с банками, чтобы стимулировать их на финансирование этой категории предприятий.

Сегодня во Франции эту роль играет финансовое учреждение с государственными капиталами: Банк Развития МСП (БРМСП). Это финансовое учреждение не является конкурентом другим банкам.

БРМСП участвует в качестве партнера банковской системы (в том числе венчурных фондов) - либо разделяя установленное финансирование, либо частично гарантируя возврат этого финансирования, либо же укрепляя балансовую структуру МСП (вклад собственным капиталом или собственным квази-капиталом).

Перед тем как более подробно обсудить технику государственного гарантирования, применяемую БРМСП, полезно вспомнить, как другие технологии, приспособленные к экономической и финансовой обстановке конкретного момента, эффективно им предшествовали.

ВЗАИМНОЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

В организации этого способа гарантирования существует два этапа.

1. Общества взаимного поручительства

Взаимный кредит - довольно старинный институт. Первые опыты восходят к концу XIX века. Его принцип прост: слабая кредитоспособность многих предприятий не позволяет им предоставить банкиру достаточных гарантий; но они могут учредить между собой солидарное обязательство, увеличивающее гарантии, которые они предоставляют своим кредиторам.

Юридически материализовать эту солидарность путем создания обществ взаимного поручительства во Франции позволил закон от 13 марта 1917 года.

Эти общества имеют цель помочь своим членам в получении кредитов, направленных на выполнение их профессиональной деятельности. Сами они кредитов не распределяют, но предоставляют гарантию, которая позволяет участникам добиться их через финансовую систему.

Организации взаимного поручительства (ОВП), созданные поначалу в форме обществ взаимного поручительства, приняли затем другие юридические формы, в том числе коммерческих акционерных обществ, в основном с переменным капиталом - для облегчения вступления и выхода из них членом-заемщиков.

Поручительство, данное ОВП, базируется на его собственных средствах, то есть подписном капитале, подписанном его участниками (относительно скромная сумма для каждого из них), и на резервах, накопленных ОВП. В некоторых из этих организаций капитал был образован непосредственно самой профессиональной организацией: например, для ремесленников - профессиональной палатой.

Кроме гарантий, которые они давали, ОВП выполняли еще одну очень важную роль для банков в изучении спроса на кредит с профессиональной точки зрения. В то время банки были еще плохо организованы для того, чтобы изучать спрос на кредитование технического оборудования, будучи скорее специализированными в кредитах на покрытие текущих расходов.

Их деятельность была в основном направлена на краткосрочные кредиты, и развитие таких ОВП оставалось очень скромным вплоть до второй мировой войны.

2. Профессиональный взаимный кредит

Его появление объясняется значительными потребностями в оборудовании, которые проявились во французской промышленности сразу после войны. Эти потребности не могли быть удовлетворены в рамках финансовой системы того времени.

Финансирование в то время (долгосрочные займы от специализированных учреждений, увеличение капитала, выпуск облигаций) не было приспособлено к инвестициям, погашаемым в относительно короткие сроки, и, кроме того, оно было предусмотрено только для крупных предприятий.

Банки, со своей стороны, весьма умеренно доверяли ОВП, собственные средства которых были недостаточны для того, чтобы планировать предоставление крупных

кредитов. У существовавших тогда ОВП также не было достаточно прочного финансового положения по сравнению с размахом спроса их членов.

Именно так появилась идея предоставить банкам гарантию государственного учреждения, которому, в свою очередь, должно было получить в приемлемых условиях гарантию от ОВП.

ПОСРЕДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В 1936 году государство создало государственное финансовое учреждение, целью которого было облегчить финансирование получателей государственных заказов. Оно давало поручительство банкам, предоставлявшим краткосрочные кредиты поставщикам государства или местных территориальных образований.

Устав этого учреждения - Национальная касса государственных заказов (НКГЗ) - предусматривал, что оно может также давать поручительство для банковских кредитов, запрошенных участниками ОВП при условии, что у него самого в качестве встречной гарантии было бы поручительство ОВП.

Профессиональные или же межпрофессиональные организации объединились тогда, чтобы создать - поскольку их еще не существовало - такие организации взаимного поручительства. Рамочное соглашение, заключенное с НКГЗ, определяло условия их вмешательства в пользу их членов, которые запрашивали профессиональный взаимный кредит.

Это рамочное соглашение включало дюжину статей, оговаривающих:

- объект кредита,
- роль, компетенцию и обязательства ОВП,
- условия кредитования и обязанности заемщиков,
- объем взаимной гарантии и роль НКГЗ.

Взаимная гарантия, предоставляемая НКГЗ

Она состояла из механизма двух уровней:

- денежный залог, предоставляемый ОВП. Чтобы не отпугивать вступающих, которые должны были подписаться под капиталом ОВП, его сумма была в большинстве случаев ограничена половиной собственных средств ОВП.

- фондом взаимной гарантии, составленным из взносов каждого участника кредита. Существовал гарантийный фонд в каждой ОВП, требуемая сумма взноса в него варьировалась в зависимости от конкретной ОВП: в среднем она составляла 2% от суммы кредита.

Именно этот гарантийный фонд составлял основную гарантию для НКГЗ. НКГЗ не смогла бы удовлетвориться только залогом ОВП, учитывая объем обязательств, взятых перед банками. Коэффициент максимального обязательства был установлен для каждого фонда в зависимости от потенциального риска конкретной профессии ("рискоспособность" предприятий); он учитывал разброс размеров риска в зависимости от потенциального количества и средней суммы конкретных кредитов. Этот коэффициент мог варьироваться в разных ОВП: порядок величин - от 6 до 10.

Поскольку речь шла о взаимной гарантии, каждый выплаченный взнос гарантировал не только кредит тому, кто его внес, но и весь объем кредитов, гарантированных ОВП по отношению к НКГЗ. Поэтому теоретически взнос мог быть возвращен только после возвращения всех текущих кредитов.

На практике же, чтобы облегчить развитие процедуры (и не отталкивать потенциальных кандидатов на взаимный профессиональный кредит), НКГЗ, если ситуация в фонде это позволяла, каждый год, после консультации с ОВП, соглашалась погасить все или

часть взносов, относящихся к кредитам, предоставленным в этом же году и уже полностью погашенным.

Гарантия, предоставляемая НКГЗ банкам

НКГЗ сама давала гарантию банку, который соглашался предоставить кредит. НКГЗ действовала в основном путем передаточной надписи на обороте векселей, выпущенных участниками кредита по приказу их банкира; эти векселя выпускались на срок 3 месяца с возможностью пролонгации вплоть до окончательного истечения срока; при каждой пролонгации они вычитались из предусмотренной суммы погашения. НКГЗ таким образом играла роль государственного перестраховщика ОВП перед банковским сообществом.

На практике ее роль была еще шире:

1. Подпись НКГЗ, государственного учреждения, платежеспособного уже по своей сути, обеспечивала банку привилегированное рефинансирование от Центрального Банка и облегчала таким образом развитие среднесрочных кредитов (на 3-7 лет).

2. Она обеспечивала полную управляемость кредитных операций, освобождая банкира от груза сопутствующих обязанностей, а именно:

- финансового анализа;
- письменного оповещения о кредите различных сторон,
- взятия гарантий, предусмотренных кредитным договором (см. приложение по гарантиям, которые могли быть предоставлены предприятием и его руководителем),
- составление векселей, по которым давала поручительство НКГЗ, и которые должны были учитываться банком,
- взыскание в судебном порядке,
- поддержка для банка его прав на рефинансирование перед Центральным Банком.

3. Она управляла гарантийными фондами, депонированными в нее ОВП. Доходы от финансовых операций возвращались фондам за вычетом 10%, взятым НКГЗ в качестве покрытия ее расходов по управлению. В то же время доходы от финансовых операций возвращались не пайщикам, а полностью оставались в фонде.

Таким образом, ущербы (по судебным делам) вначале выплачивались из сумм, представляющих собой финансовые доходы от размещения средств; это делалось с целью по возможности сохранить взносы участников, которые выполняли свои обязательства. Взыскания средств из гарантий, предоставленных неплатежеспособным предприятием, перечислялись НКГЗ в гарантийный фонд.

Собственная гарантия НКГЗ (государственная гарантия) привлекалась в последнюю очередь, после исчерпания гарантийных фондов и привлечения залога ОВП.

Стоимость взаимной гарантии

Помимо внесения требуемого взноса в гарантийный фонд, получатель кредита должен был выплачивать комиссионные за предоставленную гарантию как НКГЗ, так и ОВП (около 1% в год (поделенного между НКГЗ и ОВП), подсчитанного от средней суммы годовых обязательств по предоставленному кредиту).

Эти комиссионные вимались заранее, в момент предоставления кредита, и на весь срок кредита. При этом они могли, как и взнос, требующийся для гарантийного фонда, быть включены в сумму кредита.

Взаимный профессиональный кредит, экономичный для бюджетных фондов, поскольку он пополнялся за счет получателей кредита, широко развивался вплоть до начала 1980-х годов. Его закат произошел вместе с либерализацией финансовых рынков, концом инфляции и сопутствующем ему снижением процентных ставок. Банки, в ситуации конкуренции, в том числе по предоставлению услуг малым и средним предприятиям (МОП), с большей охотой соглашались на финансирование последних - по крайней мере, для их инвестиционных потребностей.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ГАРАНТИЯ

НКГЗ в 1981 сблизились с учреждением по предоставлению долгосрочных кредитов - Кредитом на гостиничное хозяйство, торговлю и промышленность, чтобы создать финансовое учреждение, специализированное в финансировании МОП. Это учреждение, Кредит на оборудование МОП (КОМСП), очень быстро вступило в конкуренцию с традиционными банками, что довольно скоро привело к прекращению взаимных профессиональных кредитов.

Тем не менее, официальные власти не хотели кончать с самим принципом государственного гарантирования, чтобы поддержать структуру МОП, необходимую для экономического развития.

Поэтому в 1982 году был создан СОФАРИС, который затем, в 1995 году, должен был снова сбиться с КОМСП, чтобы слиться с ним в более полный ансамбль - Банк Развития МОП (БРМСП), у которого стало два дочерних предприятия: СОФАРИС и КОМСП.

КОМСП больше не конкурирует с банками, поскольку постоянно предоставляет с ними софинансирование. Зато, благодаря этому, БРМСП имеет в своем распоряжении целую сеть агентств по всей Франции, персонал которых специализируется на МСП. Их экспертная оценка высоко ценится в банковском мире.

Принципы гарантирования, применяемые СОФАРИС

1. Отныне государство питает ежегодными бюджетными дотациями государственные гарантийные фонды, управляемые СОФАРИС. Эти гарантийные фонды считаются, в силу их "эффекта рычага", куда более эффективными, нежели прямые авансы или льготные процентные ставки.

2. Применяется техника неадминистративного вмешательства: Государство (в лице организации, где государство имеет преобладающую долю) перекладывает свои функции на финансовые учреждения, которые работают вместо него. Оно только определяет точные рамки вмешательства СОФАРИС, ставит задачи и дает финансовые средства, соответствующие этим задачам.

3. СОФАРИС является, таким образом, инструментом экономической политики на службе государства, чтобы способствовать финансированию некоторых проектов, целей и предприятий.

4. Организация управления была построена таким образом, чтобы возложить ответственность на банки или другие финансовые учреждения, получающие гарантию - с целью нормального функционирования учреждения; действительно, все эти финансовые структуры участвуют в капитале учреждения на 49 %, государство же распоряжается остальной частью через посредничество БРМСП, который также находится под его контролем.

5. Регионы, опираясь на приоритетные задачи, которые они сами определяют, участвуют в этом механизме двумя способами: через создание гарантийных фондов, пополняемых регионами, которые позволяют дополнить участие национальных гарантийных фондов; и через частичное взятие на себя (максимум - 50%) комиссионных по гарантии, выплачиваемых банками (и переносимых на заемщика).

Финансовый механизм "эффекта рычага"

Это выражение означает, что дотация, выделенная гарантийному фонду, позволяет финансовым партнерам, которые хотят воспользоваться своим участием, мобилизовать средства, значительно превосходящие начальные капиталовложения - ради достижения цели, поставленной фондом.

Эффект рычага получается из сочетания двух коэффициентов: степени покрытия (или гарантии) и мультипликатора; их комбинация определяет потенциал гарантийного фонда, то есть, тот максимум обязательств, который может взять на себя фонд.

Степень покрытия

Это процент гарантии, предлагаемый СОФАРИСом, который может достигать максимум до 70 % (он может достичь и 85 % в случае дополнительного участия региона):

1. для банковских кредитов гарантия СОФАРИС выражается в трех ставках (все остальные условия остаются неизменными), в зависимости от рискованности конкретных кредитов:

- 40 %: классические инвестиционные операции,
- 50 %: операции по созданию, передаче другому владельцу и реорганизации предприятия (в исключительных случаях - 60 % для операций, отвечающих приоритетам, определенным государством)
- 70 %: создание предприятий с нуля физическими лицами, которые не являются мажоритарными акционерами в других предприятиях.

2. для привлечения собственных средств гарантия СОФАРИС выражается в двух ставках:

- 50 %: операции, касающиеся предприятий старше 3-х лет,
- 70 %: операции, касающиеся предприятий младше 3-х лет.

Процент сокращается в случаях объединений картельного типа (в силу "размывания" риска). И наоборот, если имеется гарантия СОФАРИС вместе с гарантией регионального фонда, то общая доля, применяемая в случае такого соучастия, может превосходить указанный порог, поскольку она будет поделена между региональным и национальным фондами.

Мультипликатор

Это соотношение между гарантированной фондом суммой по конкретному кредиту и бюджетной дотацией фонда. Оно зависит в основном от степени "рискованности" соответствующих прогарантированных кредитов.

В настоящее время существует шесть гарантийных фондов, которые составляют костяк СОФАРИС, к которым добавляются управляемые им региональные фонды и два специфических фонда, среди которых ФАЗЕП-Гаранти (по международным операциям). У этих шести фондов различные коэффициенты-мультипликаторы, а именно:

Краткосрочные кредиты	27
Кредиты на средний и длительный сроки:	
привлечение собственных средств	3,5
создание предприятий	6
уступка предприятий	6
развитие	10
реорганизация финансовой структуры	7

(см. в приложении 1 пример "эффекта рычага" в цифрах)

Деятельность СОФАРИС в 2000 году

СОФАРИС предоставил гарантию для 34 800 кредитов на общую сумму финансирования 3964 млрд. ЕВРО и на сумму рисков 1680 млрд. ЕВРО, в пользу 30 000 предприятий, из которых 19 650 очень малых предприятий (ОМП) (персонал - менее 9 человек).

Такие цели, как создание предприятия и уступка предприятия, необходимые для обновления и долговечности экономической структуры, составили соответственно 18 % и 24

% от общей суммы гарантированных финансирований, или же немногим менее половины деятельности СОФАРИС. Эти суммы возрастают из года в год.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Взаимное поручительство было хорошим решением в ситуации, когда банки были плохо оснащены для анализа спроса на инвестиционные кредиты МОП, и нуждались как в экспертизе, так и во внешних гарантиях для того, чтобы эти кредиты предоставить.

Государство должно было прийти на смену банкам, когда встал вопрос о массированном финансировании создания и передачи малых предприятий - тем более, что общества взаимного поручительства чаще всего не имели средств, чтобы сделать это без значительной помощи государства.

Таким образом, система компенсации действует в двух этих случаях по-разному. В первом случае НКГЗ, которая обеспечивала полное управление операциями вплоть до взыскания ущерба по суду, производила компенсацию банку, как только предприятие оказывалось неплатежеспособным. СОФАРИС наоборот, выплачивает компенсацию только в последнюю очередь, то есть после того, как банк завершит операции по взысканию денег с предприятия. Во время этих операций по взысканию, которые могут тянуться некоторое время, СОФАРИС выплачивает банку процент, соответствующий частичной ответственности по разделенному риску за спорную задолженность.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Пример в цифрах эффекта рычага при гарантированных операциях (инвестиционные кредиты и кредит на создание предприятий)

СУММА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЗАЙМАМ: 200

	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ	ЗАЙМЫ НА СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ГАРАНТИЙНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ	50%	70%
ГАРАНТИРУЕМАЯ СУММА	100	140
КОЭФФИЦИЕНТ- МУЛЬТИПЛИКАТОР	10	6
НЕОБХОДИМЫЕ ГАРАНТИЙНЫЕ ФОНДЫ ²	10	23

² Сумма обязательств по кредитам * коэффициент гарантии/коэффициент-мультипликатор (множитель).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ВЗАИМНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ

ОРГАНИЗАЦИЯ, ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

И(создание Общества взаимного кредита (ОВК)

ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО ПОРУЧИТЕЛЬСТВА (ОВП) создают

Комитет по поручительству в составе:

Директора

Руководителей предприятий, избранных на основании их компетентности

Роль

Оформляет запросы на кредит

Изучает бизнес-план с профессиональной точки зрения

Предоставляет гарантии Национальной кассе государственных заказов (НКГЗ)

И(общий протокол)

НАЦИОНАЛЬНАЯ КАССА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ (НКГЗ)

Государственное кредитное учреждение (государственная гарантия)

Роль

Изучает бизнес-план с финансовой точки зрения

Предоставляет гарантии банку (100 %, кроме исключений)

Берет личные гарантии, которые запрашиваются у получателя кредита (поручительство руководителя, залоги, другое)

Управляет взаимным гарантийным фондом (финансовые доходы от размещения средств выплачиваются обратно фонду)

В случае судебных разбирательств

осуществляет выплату банку

сразу же возвращает себе из гарантийного фонда выплаченные средства: в случае недостаточности средств обращается к поручительству ОВП
возвращает гарантийному фонду суммы, полученные от взыскания гарантий, востребованных у клиента

И(работа по каждому бизнес-плану в отдельности)

БАНК

Предоставляет кредит

И(работа по каждому бизнес-плану в отдельности)

КЛИЕНТ

Подписывается на акции ОВП

Платит взнос в гарантийный фонд

Получает обратно взнос после погашения кредита (*если позволяет состояние гарантийного фонда*)

Стоимость кредита

проценты, выплачиваемые банку

комиссионные за гарантию, выплачиваемые ОВП и НКГЗ

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Гарантия государства (НКГЗ) применяется только после исчерпания гарантийного фонда и поручительства ОВП
2. Механизм нормально работает до тех пор, пока суммы судебных исков не превышают общей суммы финансовых доходов от размещения гарантийных фондов и пока могут быть возвращены взносы заемщиков; поэтому полезно предусмотреть, при создании нового фонда, внесение в него по возможности государственной субвенции
4. СОФАРИС всегда делит риск с банком; в случае судебного спора СОФАРИС выплачивает банку остаток долга только после того, как банк завершит операцию по взысканию денег с предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРЕДИТА

Различают два типа гарантий (обеспечении).

А. Реальные гарантии

Они составляют на некоторые предметы имущества должника. В случае его неплатежеспособности кредитор может получить возмещение из выручки от продажи этого имущества предпочтительно другим должникам (которые не имеют особой гарантии и которых называют хирографическими кредиторами³).

Право удержания

Это право, в силу которого держатель имущества, принадлежащего другому лицу, имеет право удерживать его до выплаты суммы, задолженной ему владельцем имущества (например удержание машины владельцем гаража). В сущности это средство давления. Это право действует не только по отношению к должнику, но и по отношению ко всем прочим его кредиторам.

Оговорка о сохранении права собственности за продавцом до полной уплаты покупной цены

Это возможность для владельца, продающего свое имущество, оставаться его собственником до полной оплаты имущества покупателем. Оговорка о сохранении права собственности должна быть предусмотрена в договоре о продаже. Она может быть использована продавцом только в случае банкротства покупателя. Это гарантия, представляющая интерес для банков, которые пользуются ей автоматически, когда они предоставляют кредит покупателю, чтобы позволить ему рассчитаться с продавцом.

Залог (или обеспечение)

Залог это договор, которым должник выделяет в пользу своего кредитора имущество, гарантируя тем самым погашение долга. В принципе имущество передается во владение залогодержателя. Но из этого принципа были сделаны важные исключения как раз для того, чтобы способствовать выдаче кредитов покупателям: залог на материальное и нематериальное имущество торгово-промышленного предприятия, инвентаря и оборудования, залог транспортного средства (в этом случае требуется соблюдение формальностей, связанных с оглашением).

Кредитор залогодержатель располагает пятью основополагающими правами:

- право удержания (см. выше);
- право следования⁴, позволяющее требовать для покрытия имущество там, где оно находится (интересен, в таких случаях, залог без завладения имуществом, как обеспечение в виде оборудования);
- право продажи имущества с целью получить возмещение из выручки от этой продажи;
- право передать себе **в судебном порядке** залог в возмещение долга с условием выплаты компенсации в случае, если стоимость имущества окажется выше гарантированного долгового обязательства;
- преимущественное право.

Ипотека

Это гарантия, в качестве которой может выступать недвижимость, а также корабли и воздушные суда. Составление этой гарантии подчиняется строгим формальностям для защиты третьих лиц (в случае, когда не осуществляется лишение неплатежеспособного должника права распоряжения своим имуществом), а также для защиты самого должника,

³ Хирографический кредитор - кредитор, требование которого не имеет обеспечения, например, залогом.

⁴ Право следования - право кредитора покрыть свои требования за счет цены заложенного имущества, в чьих бы руках оно не находилось.

который, согласившись на такую гарантию, может быть разорен. Эта гарантия оговаривается двумя основными формальностями:

- необходимостью составления нотариально заверенного акта (без которого ипотека будет недействительна);
- публичной записью имущественных прав на недвижимость, отмеченной в ипотечном реестре. Такая запись определяет также уровень притязаний данной ипотеки на заложенную недвижимость (один объект недвижимости может быть предметом нескольких ипотек на сумму, эквивалентную всей или части его оценочной стоимости)

Если соблюдены эти формальности, ипотека дает те же права, что и залог (права следования и предпочтения, равно как и право продажи недвижимости).

В качестве заключения о реальных гарантиях надо подчеркнуть, что если они применяются банками (особенно, залог транспортного средства и обеспечение в виде инвентаря и оборудования для среднесрочного финансирования такого имущества), то иногда они теряют свою эффективность, когда предприятие имеет значительную задолженность по налогам или, если предприятие является предметом процедуры арбитражного управления.

Поэтому были изысканы другие формы гарантии, которые выражаются в передаче собственности на имущество, отданное в качестве гарантии, должником своему кредитору. Так обстоит дело с упрощенной уступкой по расписке долговых обязательств хозяйственной деятельности. Эта гарантия предназначена для использования только кредитными организациями, очень проста в применении и относительно эффективна, чтобы гарантировать кредиты на хозяйственную деятельность предприятия.

Б. Личное обеспечение исполнения обязательства. Поручительство

Это обязательство, взятое на себя третьим лицом, исполнить вместо неплатежеспособного должника обязательство, которым тот связан.

При простом поручительстве поручитель пользуется относительной защищенностью по отношению к кредитору, имея:

право требования предварительного взыскания. Право поручителя требовать от кредитора, чтобы имущество должника было сначала арестовано и продано. Тогда залог будет истребован только в размере остающейся причитающейся суммы.

преимущества, связанные с делением обязательства, когда кредитор пользуется гарантией нескольких поручителей. Если на одного из поручителей обращается взыскание всей суммы гарантированного долгового обязательства, он может требовать от судьи, чтобы операция по выплате была разделена между всеми поручителями.

Поэтому в хозяйственных отношениях кредиторы (в особенности, банки) требуют солидарных поручителей, то есть поручителей, отказывающихся от двух вышеназванных преимуществ.

Каково бы оно ни было, поручительство окружено некоторым формализмом, призванным защитить поручителя:

- оно должно быть констатировано письменным документом;
- поручитель должен скрепить его написанной своей рукой пометкой, указывающей словами и цифрами общую сумму поручительства (если сумму невозможно определить, поручитель должен таким же образом указать, что сумма поручительства не определена);
- банки обязаны ежегодно предоставлять информацию о гарантирующих их поручителях.

К тому же общая тенденция судов также идет в направлении защиты поручителя.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНОЙ КАССОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ И ОБЩЕСТВОМ ВЗАИМНОГО ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

НАЦИОНАЛЬНАЯ КАССА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ (далее в тексте НКГЗ) и ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО ПОРУЧИТЕЛЬСТВА (далее в тексте ОВП) договорились о подчинении своих кредитных операций следующим положениям:

РАЗДЕЛ I – ПРЕДМЕТ

Статья 1 - НКГЗ предназначена для осуществления поддержки физических или юридических лиц - членов ОВП.

НКГЗ оказывает поддержку в виде гарантирования банку или иному финансовому учреждению, участвующему в предоставлении кредитов, всей или части суммы риска, и облегчая получение этих кредитов. Далее, данные кредиты могут (или нет) быть рефинансированы Центральным банком по правилам, установленным ЦБ.

Статья 2 - ОВП гарантирует успешное завершение всех операций с кредитами, предоставленными при поддержке НКГЗ, в соответствии с условиями, определенными в нижеследующих статьях 7 и 16.

ОВП обязывается не предоставлять свою гарантию ни на какие другие операции кроме тех, которые являются предметом настоящего протокола, без получения на то предварительного согласия НКГЗ.

Статья 3 - ОВП представляет своих членов перед НКГЗ по всем вопросам, касающимся всех кредитополучателей, в особенности относительно управления и выплат в гарантийный фонд, о котором говорится в нижеследующей статье 12.

Статья 4 - Предметом кредитов, предоставленных в силу настоящего соглашения, является финансирование расходов, оправданных профессиональной деятельностью их получателя.

РАЗДЕЛ II - УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ КРЕДИТОВ

Статья 5 - ОВП передает в НКГЗ кредитные заявки своих членов, подтвержденные досье, составленным по установленной с взаимного согласия форме.

Данное досье должно содержать обоснованное мнение ОВП о кредитной заявке, его согласие на предоставление гарантий операции и условия такого согласия. Оно должно также содержать согласие выбранного заемщиком банка или финансового учреждения.

Статья 6 - По результатам изучения предоставленных ей досье НКГЗ может отказать в поддержке или поставить ее в зависимость от дополнительных условий или гарантий. Она также может уменьшить долю и продолжительность ее поддержки, в частности по кредитам, рефинансируемым Центральным банком по установленным ЦБ правилам.

Статья 7 - Уведомление о решении, принятом НКГЗ, производится в отношении кредитополучателя, его банка и ОВП, чье обязательство вступает в силу с момента такого уведомления.

Статья 8 - НКГЗ направляет участвующему в операции банку сведения и документы, необходимые для осуществления особых условий и для использования кредита. Она производит самостоятельно, или опосредованно под свою ответственность, но за счет заемщика, составление и запись залогов и других гарантий. ОВП последовательно информируется о прохождении данных процедур.

Статья 9 - Кредит может быть использован одно- или многократно в течение 12 месяцев с момента уведомления. Данный срок использования может быть продлен с согласия ОВП без изменения крайнего срока погашения.

Статья 10 - При каждом использовании кредита, и пропорционально использованной сумме, НКГЗ производит расчет расходов на финансовые операции, которые кредитор-получатель должен оплатить НКГЗ и ОВП, за исключением банковской комиссии.

Эти расходы включают:

- долевое участие в капитале ОВП;
- участие в гарантийном фонде, предусмотренное нижеследующей статьей 12;
- комиссионные выплаты в адрес ОВП и НКГЗ.

При денежном залоге НКГЗ является владельцем сумм, полученных в качестве гарантийного фонда. Она обеспечивает их размещение в рамках общего управления гарантийными фондами, связанными с профессиональными взаимными кредитами, в числе которых она действует. НКГЗ информирует ОВП о принятых мерах и достигнутых результатах.

В качестве ответного действия НКГЗ признает свои долговые обязательства по отношению к со-поручителям, представленным ОВП, на сумму, определенную в нижеследующей статье 15.

Статья 13 - Условия и сроки возмещения сумм, выплаченных в гарантийный фонд каждым кредитор-получателем, устанавливаются соглашением между НКГЗ и представляющим своих членов ОВП.

Всякий раз, когда отчет о понесенных или ожидаемых убытках позволяет это, стороны стремятся обеспечить такое возмещение кредитор-получателям в течение трех месяцев с момента полного погашения ими использованного кредита.

Статья 14 - В случае неплатежеспособности заемщика НКГЗ вносит за него подлежащие истребованию суммы согласно взятым на себя обязательствам по отношению к банку или иному финансовому учреждению, участвующему в данной кредитной операции.

НКГЗ осуществляет необходимые формальности с целью взыскания долгового требования и консультируется с ОВП относительно целесообразности и форм процессуальных действий. Оплаченные НКГЗ гонорары и судебные расходы пользуются той же гарантией, что и основное требование.

Статья 15 - Гарантийный фонд образуется:

- из сумм выплат, предусмотренных в 1-м абзаце вышеобозначенной статьи 12;
- из суммы, равной 95% чистого дохода от размещения средств и процентов за просрочку, взысканных в качестве долговых требований (оставшиеся 5% сохраняются НКГЗ на управленческие расходы) за вычетом процента, исчисленного с сумм, выплаченных НКГЗ в силу вышеобозначенной статьи 14, при том, что данная процентная ставка равна ставке чистого дохода от размещения средств.

Гарантийный фонд расходуется:

- на компенсацию убытков, проистекающих из неплатежеспособности заемщиков. В ходе процедуры взыскания эти убытки по меньшей мере один раз в год подвергаются оценке для составления резерва по взаимному соглашению между НКГЗ и представляющим своих членов ОВП. Эти оценки затем уточняются в сторону их увеличения или уменьшения вплоть до констатации окончательных убытков;
- на оплаченные НКГЗ гонорары и расходы в рамках процедуры взыскания;
- на возмещение средств со-поручителям.

Статья 16 - В случае недостаточности гарантийного фонда для покрытия окончательных убытков, НКГЗ может привлечь гарантию ОВП, но лишь в размере суммы, равной половине его собственных средств.

РАЗДЕЛ IV - ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

Статья 17 - НКГЗ и ОВП взаимно информируют друг друга о всех случаях неплатежей, могущих возникнуть в ходе операций по кредитованию.

В целях обеспечения тесной связи между двумя организациями НКГЗ имеет представителя в лице инспектора при ОВП. Данный инспектор присутствует на заседаниях кредитного комитета с правом совещательного голоса. Ему надлежит также изучать, совместно с ответственными лицами ОВП, любые меры, способные улучшить услуги, которые НКГЗ призвана оказывать данному профессиональному сообществу.

Статья 17 - ОВП устанавливает, с согласия НКГЗ, порядок и размеры своего вознаграждения. Каждый год оно сообщает НКГЗ свой баланс, отчет от хозяйственной деятельности, отчет прибылей и убытков, равно как и любые другие бухгалтерские документы, изучение которых может оказаться необходимым.

ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

При поступлении досье в Национальную Кассу оно должно обязательно содержать:

- формуляр заявки, дополненный затребованными сведениями и подписанный клиентом, а также банком;
- письменное мнение ОВП, указывающее особые условия кредитования;
- финансовые документы клиента:
 - последний бухгалтерский баланс,
 - отчет о хозяйственной деятельности,
 - отчет о прибылях и убытках менее 16-месячной давности по отношению к моменту подачи кредитной заявки, если кредит не превышает сумму в 1 млн. франков;
 - те же документы, но за три последних года, для кредитов на сумму более 1 млн. франков.
- документ с указанием реквизитов банка и счета клиента.

Отметим, что таким образом существует обязательный цикл "Банк -ОВП - НКГЗ" для кредитов, отмеченных в статье 8. Необходимы три фазы, из которых две первые являются предварительными. Если досье передается напрямую в Национальную Кассу, оно направляется для изучения в соответствующее ОВП.

ЛИЗИНГ

Как правило, самофинансирование недостаточно для финансирования инвестиций предприятий, в частности, малых и средних предприятий. К тому же, это не совсем удобный способ вложения средств, поскольку он предполагает немедленное уменьшение ликвидных средств предприятия для приобретения имущества, отдача от которого будет следовать несколько лет. Поэтому банковская система предлагает ряд вариантов финансирования, позволяющих распределить объем инвестирования на период эксплуатации приобретенного имущества.

Среди таких возможностей лизинг занимает особое место, благодаря преимуществам, которое он открывает как для предприятия, позволяя последнему не отягощать свой баланс приобретением основного капитала, так и для финансового учреждения, получающего полную гарантию оплаты, поскольку он сам является владельцем финансируемого имущества.

I - ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

По определению, лизинг представляет собой сдачу внаем имущества предприятию, обязуясь в дальнейшем, по истечении контракта, продать его лизингополучателю по заранее согласованной покупной цене.

Обычно договор заключается на срок экономической жизни рассматриваемого имущества.

В арендную плату, выплачиваемую лизинговой компании, входят погашение задолженности по инвестируемому капиталу и стоимость посредничества (расходы по финансовым операциям, то есть доход от вложенного капитала, управленческие расходы, доля прибыли).

К истечению или до истечения договора арендатор может купить арендуемое имущество за его остаточную стоимость, которая учитывает арендные платы, оплачиваемые до осуществления опции на покупку. Он также может возобновить лизинговый контракт на новых основах или просто отдать лизингодателю имущество.

Лизинг, таким образом, отличается от простой аренды, которая не предполагает продажу. Отличается он и от продажи в рассрочку, в случае которой происходит немедленная передача собственности.

Лизинговая операция предполагает участие трех сторон:

- предприятие («лизингополучатель», «получатель кредита»), находящее у поставщика необходимое ему имущество, за состоянием которого оно будет обязано следить;
- поставщик, получающий от лизинговой компании заказ и оплату за имущество (после согласия лизингополучателя на его соответствие);
- лизинговая компания («лизингодатель», «кредитор»), сдающий внаем предприятие, владельцем которого она является.

Традиционно различают два типа лизинга, а именно, лизинг движимого и недвижимого имущества:

- лизинг движимого имущества касается машин и оборудования,
- лизинг недвижимого имущества касается средств производства, рассматриваемых как недвижимость.

Варианты лизинга:

- продажа-лизинг – наиболее распространенная форма лизинга в отношении недвижимого имущества. Такая форма лизинга позволяет предприятию, в поисках финансовых средств или при реструктуризации, передать лизинговой компании свои собственные активы, право на пользование которыми оно сохраняет и получает их в собственность по истечении договора;
- лизинг, при котором изготовитель машин и оборудования продает их лизинговой компании, но при этом продолжает распоряжаться ими и отдает их в субаренду третьим лицам.

II - ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЗИНГА ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

а) Объект и финансирование

Лизинг движимого имущества включает все типы машин и оборудования (новые, а также подержанные), в том числе транспортные средства, облагаемые налогом на добавленную стоимость с обычной процентной ставкой. Сюда же входит и программное обеспечение компьютеров, если оно составляет менее трети инвестиций на информационное обеспечение.

Оборудование всегда финансируется на 100 % от стоимости, включающей все налоги.

Продолжительность операции зависит от срока амортизации, допускаемого налоговым законодательством, то есть, от 2 до 10 лет, но большинство лизинговых договоров заключаются на срок от 3 до 5 лет.

в) Шкала

Существует шкала фиксированной оплаты лизинга (фиксированная ставка), и дифференцированная оплата лизинга со ставками, колеблющимися по ставкам рынка краткосрочных займов. Как правило, оплата взимается заранее, без отсрочки.

График финансирования операций отражается кривой оплаты лизинга: программа финансирования может быть линейной, дегрессивной (в случае с оборудованием, стоимость которого сильно снижается в первый год), прогрессивной, или с отсрочкой первого платежа при оплате в рассрочку.

г) Завершение договора

По истечении договора возможны три варианта действий:

- предприятие осуществляет опцион на покупку и приобретает имущество по его остаточной стоимости, согласованной заранее; стандартный опцион на покупку зависит от срока действия договора: 7% общей стоимости оборудования после вычета налогов по договору сроком на 3 года, 5% по договору на 4 года, 3% по договору на 5 лет, 2% и 1%, соответственно, по договорам на 6 и 7 лет.
- предприятие намеревается продолжить операцию и ведет переговоры с лизингодателем по снижению оплаты лизинга в зависимости от остаточной стоимости имущества;
- предприятие передает имущество лизингодателю, который должен найти покупателя на рынке или заключить контракт на возврат имущества поставщику.

III- АНАЛИЗ РИСКА И ГАРАНТИЙ

а) Риск

Риск лизинговой операции связан прежде всего с оценкой риска предприятия. Анализ финансового положения предприятия и его инвестиционной программы должен позволить оценить его платежеспособность в отношении оплаты лизинга, а также в отношении других финансовых обязательств.

Это не означает, что лизинг, позволяющий лизингодателю стать владельцем финансируемого имущества, освобождает от проведения такого анализа риска предприятия.

Состояние оборудования оценивается лишь как дополнительная гарантия операции, наряду со стоимостью ипотеки, которая в случае необходимости облегчает принятие решения по долгосрочному займу. В любом случае ясно, что лизинговые компании предпочитают финансировать оборудование с медленным темпом обесценивания и с возможностью его реализации на активном вторичном рынке. В качестве примера оборудования «с высокой залоговой стоимостью» можно привести станки, типографское оборудование, машины для строительства и общественных работ, грузовики и автобусы.

Оценка владения имуществом как гарантия договора осуществляется по следующим критериям:

- реальная начальная стоимость финансируемого имущества: необходимо удостовериться в соответствии цены приобретаемого имущества ценам, сложившимся на рынке; следует также обратить внимание на то, что поставщик часто включает в счет-фактуру стоимость работ по установке и монтажу. И, наконец, некоторые виды имущества не имеют никакой рыночной стоимости: так обстоит дело, в частности, с программным обеспечением или опытными образцами;
- возможность перевозки имущества без излишних затрат: вряд ли можно рассматривать как достаточную гарантию собственность на недвижимое имущество специального назначения (лифты, транспортеры) или тяжеловесные грузы (машины или тяжелое электрогенераторное оборудование), включенные в производственные линии;
- связь между программой амортизации, требуемой предприятием, и прогнозируемым изменением стоимости имущества: следует учитывать риск, порождаемый более медленным ритмом финансовой амортизации по сравнению с ритмом понижения экономической ценности оборудования.

Понятно, что в противовес общепринятому мнению, лизинговое кредитование движимого имущества должно распространяться, в первую очередь, на легко реализуемые машины и оборудование, стоимость которых не может резко понизиться в ходе выполнения договора или по его окончании.

Аналогичным образом лизинговые компании тщательно рассчитывают остаточную стоимость финансируемого имущества (от 1% для информационного обеспечения до 5-10% для оборудования с менее быстрым моральным износом), с тем, чтобы стимулировать предприятие к осуществлению опциона на покупку по истечении договора.

б) Гарантии

В качестве гарантии часто используется гарантийный депозит. Речь идет о сумме, составляющей до 10% от общей стоимости после вычета всех налогов, которая взимается с первой выплатой оплаты лизинга. Гарантийный депозит возмещается клиенту по окончании операции или высчитывается из суммы невыплаченной оплаты лизинга в случае невыплаты.

В свою очередь, лизинговое кредитование не исключает принятия других дополнительных гарантий: поручительства, залог фондов, обязательство материнского или сестринского предприятия продолжить договор в случае невыплаты лизингополучателя и т.д.

Возможно также обращение предприятия к банку с просьбой выступить гарантом и взять на себя часть риска.

И наконец, лизингополучатель может уменьшить свою долю риска по отношению к сдаваемому в аренду имуществу, например, путем переговоров с поставщиком оборудования либо о возврате (возврате оборудования по заранее оговоренной цене во время выполнения договора, если лизингополучатель не платит арендную плату) или о выкупе (выкупе оборудования по заранее оговоренной цене по истечении договора для покрытия возможной разницы между продажной и остаточной ценой).

IV - КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА

1 - Преимущества лизинга

Для предприятия такая форма финансирования:

- не требует никаких усилий по предварительному самофинансированию, поскольку лизинговая компания обеспечивает 100% финансирования;
- не отягощает баланс предприятия, поскольку арендуемое имущество не фигурирует в активе;
- выплачивается в виде арендной платы, то есть полностью высчитывается из финансового результата, облагаемого налогом, вне зависимости от типа арендуемого имущества.

Таким образом, лизинг отвечает потребностям предприятий, в частности, малых предприятий, сталкивающихся со значительными проблемами финансирования инвестиций, превышающими их возможности. Лизинг используется, главным образом, с целью обеспечения экономического роста развивающихся предприятий в случае недостаточности собственных средств:

- лизинг позволяет получить финансирование, в котором предприятию было бы отказано, если бы оно запросило обычный среднесрочный или долгосрочный кредит. Такая форма финансирования представляет наибольший интерес для предприятий с небольшими собственными средствами или с очень большим потенциалом развития;
- обеспечивая полное финансирование, лизинг способствует быстрому принятию решений и позволяет производить срочное и рискованное инвестирование, быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка, не затрагивая финансовых структур предприятия;
- это очень гибкое финансирование, адаптированное к потребностям использующих его предприятий. Лизинговые компании варьируют свои предложения по различным параметрам; они могут изменить величину остаточной стоимости и величину арендной платы (линейной, прогрессивной, дегрессивной или ступенчатой).

Обращение к лизинговой форме финансирования также интересно в плане налогообложения: имущество, взятое в аренду, «амортизируется» через арендную плату, выплачиваемую лизинговой компании. Величина оплаты лизинга высчитывается из общей суммы налогообложения на прибыль. Таким образом, налоговые льготы возрастают в

прямой зависимости от скорости выплаты оплаты лизинга и от благоприятной обстановки на предприятии; при ускоренной амортизации переносится срок уплаты налогов.

2 - Недостатки лизинга

Первым недостатком лизинга является тот факт, что, не являясь владельцем своих активов, предприятие-арендатор не дает гарантий для своих возможных кредиторов, в то время как его самофинансирование сокращается за счет выплаты арендной платы.

Но основным недостатком лизинга является его стоимость, которая превышает стоимость среднесрочных или долгосрочных кредитов. Действительно, если коммерческие банки регулируют стоимость кредитов в зависимости от процентной ставки рынка краткосрочных займов, то лизинговые компании больше ориентируются на процентные ставки рынка облигаций, который, как правило, выше межбанковской краткосрочной процентной ставки: выпуская ценные бумаги на рынок краткосрочных займов, лизинговые компании могут получить фонды за сниженную цену и таким образом противостоять конкуренцию банков: лизинг перестает быть особой формой кредитования.

В действительности, сравнивать в терминах процентных ставок очень сложно, поскольку лизинг не является классической формой кредита, и его стоимость зависит не только от учетной ставки. Она также зависит от оказываемых услуг (скорость финансирования, 100% финансирования, гибкость арендной платы, и т.д.), от типа финансируемого имущества и от объема операции. По сравнению с банками и специализированными финансовыми организациями лизинговые компании предполагают наличие треугольника (поставщик, арендодатель, арендатор) и, тем ниже стоимость оборудования, чем выше стоимость операции, тем более при индексации арендной платы или предоставлении дополнительных гарантий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: Политика Государственных Властей

В течение долгого времени французские предприятия, в особенности, малые и средние, финансировались через задолженность. Неудивительно поэтому, что они оказались с дефицитом капитала, в частности, по отношению к своим европейским конкурентам.

Когда реальные процентные ставки стали положительными, французские малые и средние предприятия оказались в очень уязвимом положении.

Государственные Власти постарались разработать механизмы привлечения инвестиций в малые и средние предприятия. Для этого были использованы различные рычаги:

- прямое вмешательство: создание государственных механизмов: ЗОК в 1955 и в 1970 году, в более недавнее время - национального фонда венчурного капитала, управляемого Депозитной Кассой;
- налоговый статус инвестиционных структур (РСРР в 1983 году, ЗСК - в 1985), освобождение полученных прибылей от налога;
- гарантия операций: гарантийный фонд,
- налоговая льгота для акционеров - физических лиц: освобождение от подоходного налога сумм, инвестированных частными лицами в структуры венчурного капитала, в частности, для финансирования инноваций;
- облегчение выхода: создание финансового рынка новых предприятий.