

## Подставить плечо предпринимателю

Мы продолжаем тему работы системы гарантийных фондов в стране. О том, как банкиры воспринимают фонды, насколько те эффективно действуют, какие проблемы мешают более активному кредитованию бизнеса посредством предоставления поручительств, рассказывает вице-президент, директор по внешним связям ВТБ24 Надежда Карисалова.

**– Надежда Афиногеновна, можно ли утверждать, что на данный момент система гарантийной поддержки полностью сформирована, все ее элементы созданы и отлажены?**

**Надежда Карисалова:** В соответствии с ФЗ№209 федеральный бюджет ежегодно выделяет средства бюджетам субъектов России на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая фермерские хозяйства. Данный механизм реализуется на основании конкурсного отбора, проводимого Минэкономразвития России.

Ответственным за проведение конкурсного отбора является Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции. В конкурсном отборе могут принять участие субъекты нашей страны, на территории которых зарегистрированы гарантийные фонды.

Гарантийная организация – юридическое лицо, одним из учредителей которого является субъект Российской Федерации или муниципальное образование. Эта организация создается для того, чтобы обеспечить доступ предпринимателей к кредитным ресурсам, развивать системы гарантий и поручительств по обязательствам малого и среднего бизнеса.

Ключевая деятельность гарантийной организации – предоставление поручительств по обязательствам бизнеса. В каждом регионе гарантийная организация называется по-разному. Например, в Москве это Фонд содействия кредитованию, в Иркутске – «Иркутский областной гарантийный фонд». Образованы также муниципальные гарантийные фонды.

Предоставление поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства осуществляется по кредитным договорам, договорам лизинга и займа. Они заключаются с банками, которые подписали с гарантийной организацией соглашения о сотрудничестве. При этом у гарантийной организации должно быть заключено не менее двух таких соглашений.

**– По каким регламентам работают гарантийные фонды?**

**Надежда Карисалова:** Это внутренние регламенты, которые определяют порядок отбора банков для участия в программе гарантийной организации и взаимодействия с ними. В порядке предоставле-

ния поручительств устанавливаются определенные требования к субъектам малого и среднего предпринимательства. Здесь все зависит от сферы деятельности предприятия. Основные требования довольно просты: клиент должен быть субъектом малого бизнеса в соответствии с ФЗ№209 и не иметь задолженностей в бюджеты различных уровней.

Гарантийная организация устанавливает определенный лимит поручительств на каждый банк, заключивший соглашение о сотрудничестве. Так, на ВТБ24 только в Москве на этот год установлен лимит в 500 млн рублей. Вообще мы довольно активно работаем с гарантийными фондами – в общей сложности в 56 регионах страны.

Объем ответственности гарантийной организации (сумма поручительств) по заключаемому договору в относительном выражении не должен превышать 70% от объема обязательств субъекта малого и среднего предпринимательства, установленных договором. Но чаще всего гарантийные фонды работают с банками на паритетной основе – 50/50.

При отборе банков-партнеров немаловажным фактором является наличие у банка опыта работы по кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства и предоставления им банковских гарантий. Важно наличие сформированного портфеля кредитов. Бывали случаи, когда банки-партнеры подводили гарантийные фонды. В одном из регионов это закончилось отзывом лицензии у банка.

**– Как работает гарантийный фонд?**

**Надежда Карисалова:** Для предпринимателя порядок получения поручительства гарантийного фонда очень простой. Его можно расписать пошагово.

Для начала необходимо на сайте вашего региона найти блок «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства», зайти в раздел «Гарантийный фонд» и посмотреть список банков, которые являются партнерами гарантийного фонда. Далее субъект малого бизнеса самостоятельно обращается в банк с заявкой на предоставление кредита (заявкой о предоставлении банковской гарантии). Банк-партнер самостоятельно, следуя процедуре, установленной внутренними нормативными документами, рассматривает заявку заемщика, анализирует представленные им документы, финансовое

состояние и принимает решение о возможности кредитования. В случае если предоставляемого заемщиком обеспечения недостаточно, банк информирует его о возможности привлечения поручительства гарантийной организации. При согласии клиента банк в срок не позднее двух рабочих дней направляет в гарантийную организацию подписанную заемщиком и согласованную с банком заявку на получение поручительства гарантийной организации.

**– Почему предприниматель должен платить за поручительство?**

**Надежда Карисалова:** Вопрос непростой. Ведь обременение залога тоже стоит денег – нужно найти независимого оценщика, заплатить ему за оценку залога, зафиксировать его в регистрационной палате и т.д. На это требуются время и деньги. Поэтому многим выгоднее взять поручительство фонда, нежели обременять свой залог.

Сумма одного поручительства гарантийной организации в относительном выражении не может превышать 70% от суммы обязательств субъекта малого или среднего предпринимательства по договору, на основании которого предоставляется поручительство гарантийной организации.

Такое поручительство не бесплатно. Максимальный размер вознаграждения должен составлять не более 1/3 ставки рефинансирования, устанавливаемой Центральным банком на дату заключения договора.

Важным при сотрудничестве с гарантийной организацией является выбор вида ответственности. Существует два варианта. Первый – это заключение договоров поручительства, предусматривающих субсидиарную ответственность гарантийной организации как поручителя, в обеспечение обязательств заемщика по кредитным договорам. Второй – это заключение договоров поручительств, предусматривающих субсидиарную ответственность гарантийной организации с отложенным сроком предъявления требований к ней.

Могу сразу сказать, что ВТБ24 работает только по первому варианту. Он предусматривает, что в срок не менее 90 календарных дней с момента неисполнения предпринимателем своих обязательств по кредитному договору банк обязан принять все разумные и доступные в сложившейся ситуации меры в целях получения от заемщика невозвращенной суммы. Далее банк направляет требование к гарантийной организации с указанием расчета ее ответственности по договору поручительства.

Иначе дело обстоит во втором варианте. Здесь дополнительно прикладывается еще целый ряд до-



Надежда Карисалова

кументов. Это копия вступившего в законную силу решения суда о взыскании задолженности, копии исполнительных листов, удостоверенная финансовой организацией копия постановления судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства (вследствие ликвидации, банкротства, смерти должника либо невозможности установить адрес должника или местонахождение имущества должника). Гарантийная организация при отсутствии возражений обязана в срок, указанный в требовании финансовой организации, либо не позднее 10 рабочих дней с момента получения требования финансовой организации перечислить денежные средства на указанные банковские счета.

Получается, что банк должен подать на предпринимателя в суд и получить все решения суда, включая документы от судебных приставов. Можете себе представить, сколько на это уйдет времени при нашей практике рассмотрения дел. Пока будет идти суд, предприниматель уже будет ликвидирован или обанкрочен. И в чем, исходя из этого варианта, заключается государ-



Текст:  
Сергей  
Осипов

ственная поддержка малого бизнеса? Ведь гарантийный фонд специально был образован для того, чтобы в трудную минуту подставить плечо предпринимателю.

**– Какие еще аспекты взаимодействия банков и фондов стоит отметить?**

**Надежда Карисалова:** В ряде регионов фонды требуют, чтобы заемщик оплатил стоимость покупки поручительства за весь срок кредита. Хотя сейчас встает вопрос о том, чтобы разрешить оплачивать ее в рассрочку, но тогда у банка возникают риски потери поручительства. Если заемщик за первый год оплатил, а во втором у него возникли трудности, и оплата прекратилась, то проблемы возникают и у банка. Поэтому сейчас рассматривается вариант норматива, чтобы при рассрочке не возникла угроза утраты поручительства.

Еще один нюанс – срок договора поручительства должен быть чуть больше срока самого кредита. Конкретный пример: кредит предоставлен на пять лет, проблемы у заемщика возникли в самом конце срока, и он вышел на просрочку через месяц после окончания срока кредитного соглашения. Если договор поручительства также на 5 лет, то банк уже не может предъявить фонду никаких требований. Поэтому мы хотим, чтобы уже после окончания кредитного соглашения мы могли предъявлять требования гарантийному фонду при возникновении просрочки.

Другой аспект – мультипликатор по кредиту. Сейчас он традиционно равняется двум, то есть если поручительство выдано на 5 млн рублей, то банк выдаст кредит в максимальном размере на 10 млн рублей. Но многие фонды хотят, чтобы мультипликатор был выше, например, три, что прописывают в своих регламентах

**– Выступая недавно на банковской конференции, Вы отмечали, что наблюдается сильное региональное различие среди гарантийных фондов. В чем оно проявляется?**

**Надежда Карисалова:** Гарантийные фонды проявляют совершенно разную активность. Думаю, что эта проблема во многом разрешится после того, как будут установлены единые стандарты работы для всех гарантийных фондов. Но помимо этого, активность конкретного фонда зависит от местных властей и от того органа, который непосредственно курирует малый бизнес. Именно он формирует региональную программу поддержки малого и среднего предпринимательства, определяет, какие направления приоритетны, сколько средств будет выделено на капитализацию активного регионального гарантийного фонда. На сегодня размер активов у фондов по стране самый разный. У некоторых он составляет 300 млн рублей, а самый большой – в Москве.

**– Может быть, МЭР стоит заняться ещё и программой подготовки кадров?**

**Надежда Карисалова:** По крайней мере, нужна методологическая помощь регионам. Важно доносить им лучшие примеры работы регионов при реализации мер государственной поддержки. Если возвращаться к кадровому вопросу, то сейчас установлены требования к персоналу сотрудников гарантийных фондов. Они должны иметь высшее образование, опыт работы. Но, опять же, многое зависит от местных властей: как губернаторы относятся к поддержке и развитию малого и среднего бизнеса у себя. Если власти активны, то это сказывается позитивно и на работе гарантийных фондов.

Могут привести пример прямой зависимости по работе нашего банка. В тех регионах, где система государственной поддержки действует активно, банк показывает хорошие объемы кредитования малого бизнеса. Так, на общем фоне выделяются Чувашия, Алтайский край, Иркутская область. Кредитный портфель, выданный малому бизнесу, в данных регионах у нашего банка, ориентировочно, по 2 млрд рублей. И возьмем Красноярский край – крупный регион, но показатели там ниже.

**– Что еще необходимо сделать для активной работы гарантийных фондов?**

**Надежда Карисалова:** Минэкономики России должно установить, единые требования к работе всех гарантийных фондов. Я уже отмечала, что у ВТБ24 сотрудничают с гарантийными фондами в 56 регионах, но каждое соглашение разное. Необходимо увеличить капитализацию активов гарантийных фондов. И конечно, нужно подумать об уровне дефолтов, которые они на себя принимают. Сейчас многие из них заявляют, что готовы принимать дефолты не более 5% от суммы поручительства. Зачем же тогда вообще было создавать фонды, если они опасаются дефолтов?

**– Получается, что фонды ведут себя как обычные коммерческие структуры?**

**Надежда Карисалова:** Именно так. Фонд разместил свои активы на депозиты в банке, получает доходы, а дефолты не принимает, да еще предприниматели платят ему за представленные поручительства. Можно привести примеры, когда у фондов обременение активов не превышает 50%. Я считаю, что в регламенте каждого фонда необходимо прописать, чтобы весь актив был в работе, то есть, обременен кредитами. Все эти нормы должны быть включены в единый регламент деятельности гарантийных фондов.

Но есть и очень хорошие примеры. Например, Мос-

ква. Ответственность Фонда по поручительству в абсолютном выражении ограничена 30 млн рублей в отношении каждого заемщика, 70 млн рублей – в отношении заемщиков, занятых в обрабатывающих производствах, научных исследованиях и разработках (инновационная деятельность), 60 млн рублей – в отношении предприятия, осуществляющих свою деятельность в области образования, здравоохранения, предоставления социальных услуг. Активы Фонда – 7,6 млрд рублей. Портфель действующих поручительств по состоянию на начало июля 2013 года – 1 614 договоров на сумму 11,26 млрд рублей. Данными поручительствами обеспечиваются обязательства СМСП в объеме 23,98 млрд рублей. Активно взаимодействуем с фондом и мы. Начиная с 2006 года выдано 591 поручительство на сумму 3,3 млрд рублей (объем кредитного портфеля под поручительство фонда – 7,9 млрд рублей).

**– А планируется ли создать федеральный гарантийный Фонд?**

**Надежда Карисалова:** Да, на повестке дня стоит вопрос о создании федерального гарантийного фонда, который будет специализироваться на выдаче поручительств среднему бизнесу, то есть по крупным кредитам свыше 100 млн рублей. Но, самое главное, необходимо сформировать национальную систему гарантийных организаций, которая объединяла бы все гарантийные фонды в общую систему и формировала единую политику представления поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства.

**– Когда он может появиться?**

**Надежда Карисалова:** Точных сроков не назову, но проект входит в комплекс мер, который сейчас готовит Минэкономразвития. Наш банк тоже активно участвует в данном процессе.

**– Надежда Афиногеновна, а что представляет собой провинциальный предприниматель, есть ли у него характерные отличия?**

**Надежда Карисалова:** Наш банк действует сейчас в 70 регионах страны, и мы не делаем различий между столичными и провинциальными предпринимателями. Мы предлагаем всю линейку продуктов для субъектов малого бизнеса, которыми могут воспользоваться бизнесмены из самых разных регионов.

**– Может быть, малый бизнес в провинции отличается по своей отраслевой структуре?**

**Надежда Карисалова:** Да и по отраслевой струк-

туре нет явных различий. Примерно 40-45% предпринимателей заняты в сфере торговли и услуг. Производственные предприятия занимают более скромную нишу, так как у них ограниченные возможности. Уровень затрат для входа в бизнес в данном сегменте достаточно высок. Далее следуют строительные, транспортные предприятия.

Если говорить об ответственности по исполнению кредитных обязательств, то и здесь нет особых различий. Мы проводили исследование, которое показало, что и в крупных городах, и в селах предприниматели допускают просрочку и порой ведут себя не совсем корректно. Скорее, видны гендерные отличия: женщины-заемщики более ответственные, мужчины чаще допускают просрочку и неисполнение своих обязательств. Кстати, женщины чаще хранят деньги на депозитах – в среднем сумма у них в два раза выше, чем у мужчин. Но с другой стороны, мужчины активнее кредитуются.

**– А что можно сказать о залоговом обеспечении кредитов для малого бизнеса?**

**Надежда Карисалова:** Разницы в залоговом обеспечении по регионам нет. Скорее, можно говорить о размерах кредитов – в крупных городах в среднем занимают больше средств, чем в небольших населенных пунктах. В крупных городах средняя сумма кредита достигает 10-12 млн рублей, в средних по численности населения городах – 8-10 млн, а в малых городах – 5-6 млн рублей. Очевидно, что начать торговлю в маленьком поселке в Алтайском крае по затратам легче, чем в Москве.

**– На Ваш взгляд, гарантийные фонды в России сумели занять нишу, им предназначенную?**

**Надежда Карисалова:** На сегодня, думаю, что гарантийные фонды пока не выполнили миссию, возложенную на них. Для решения этой проблемы нужно сначала решить несколько задач, в том числе, повысить уровень капитализации фондов. И, конечно, нужно, чтобы они повышали свою активность – выдавали поручительства значительно большему кругу предпринимателей. Хоть система и начала складываться с 2005-2006 годов, но в силу ряда причин многие регионы не уделили фондам должного внимания.



Банк ВТБ24 в 2011 году выдал через систему гарантийных фондов 430 кредитов, в 2012 году – 564. В 2011 году выдачи кредитов под поручительство гарантийных фондов составили 3 млрд рублей, в прошлом году – почти 5 млрд.