

БЕРЕМ КРЕДИТ НА ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА: ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Влад Линдер,

руководитель московского филиала рекламного агентства «Майер»

Первый вопрос, с которым сталкивается начинающий предприниматель при решении организовать свое дело (разумеется, после определения, чем же именно заняться) — вопрос финансирования. Если есть возможность занять необходимую сумму у знакомых — замечательно, это дешевый, простой и быстрый способ. Однако, увы, такая возможность предоставляется лишь немногим. Что же делать остальным?

Самый логичный и простой, на первый взгляд, способ — взять кредит на развитие бизнеса в каком-либо банке. Однако так просто это только на первый взгляд. Для начала, оговоримся: при открытии собственного дела обычно создаются предприятия, которые относят к малому и среднему бизнесу. Организация «с нуля» крупных проектов является не самым распространенным занятием, требует индивидуального подхода, проектного инвестирования, и поэтому на данном виде деятельности нет смысла останавливаться подробно.

В настоящее время внимание многих банков к кредитованию малого и среднего бизнеса значительно растет. Появляются новые кредитные программы, кто-то даже снижает ставки и упрощает необходимый пакет документов и некото-

рые процедуры. Однако, увы, все эти знаки внимания обращены исключительно на существующий бизнес.

При анализе более 30 крупнейших банков Российской Федерации (согласно данным официального сайта Банка России), был получен довольно печальный результат: по словам специалистов, ни один банк из данной выборки на текущий момент (март 2011 года) не занимается кредитованием нового бизнеса в принципе. Для развития существующего — пожалуй, выбор программ и ставок достаточно велик, однако для получения кредита бизнес должен стабильно работать, иметь устойчивое финансовое состояние и положительные результаты деятельности, как минимум, в течение трех месяцев. Причем данный срок нам удалось обнаружить лишь в одном банке, и то, при достаточно серьезных требованиях. А как известно, первое время весьма велика вероятность получения отрицательного финансового результата: бизнес только начинает работать, еще не все вопросы улажены и отрегулированы. Наиболее распространенные требования к сроку ведения деятельности — 12 месяцев (33% банков) или 6 месяцев (27% банков), реже встречаются такие сроки, как

9 месяцев либо 2 года (в обоих случаях по 6%). По словам менеджеров банков, на ближайшее будущее ничего не известно о перспективе появления соответствующих программ. Попалось только одно исключение — кредитование под поручительство какой-либо давно и стабильно работающей компании-третьего лица. Но, наверное, такой вариант нельзя отнести к самым распространенным.

Менее крупные банки тем более не кредитуют открытие нового бизнеса: если крупная финансовая организация еще может пойти на какой-то риск (например, в рекламных или экспериментальных целях), то небольшие банки просто не могут себе этого позволить. Увы, как показывает практика, более 80% новых компаний разоряются в первые два года своего существования, и банк, который всегда первым делом тщательно рассчитывает риски, не может подвергать такой угрозе свои ресурсы. К тому же, согласно существующему законодательству, при отсутствии прибыли и выручки за предыдущие отчетные периоды у кредитруемой компании, банк обязан начислить повышенный резерв на данный кредит, что уже напрямую приводит к снижению дохода банка: он не получает процент с этих денег.

Таким образом, перед начинающим предпринимателем встает следующий вопрос: как найти альтернативные источники финансирования. Но, прежде чем более подробно рассмотреть варианты действий, хотелось бы все же остановиться на основных нюансах банковского кредитования: несмотря на отсутствие каких-либо конкретных прогнозов, имеет место некоторый прогресс в экономическом развитии, внимание банков к кредитованию небольших предприятий усиливается, а очень многие аналитики в один голос предсказывают совсем скорое возобновление кредитования стартапов. Т. е. велика вероятность, что многим предпринимателям все же придется столкнуться с возможностью (либо необходимостью) кредитования в коммерческом банке.

Начнем опять же со срока существования бизнеса. Банки так много внимания уделяют этому вопросу, т. к. анализ предыдущей деятельности позволяет хотя бы примерно оценить дальнейшие перспективы развития. Т. е. если предприятие стабильно прибыльное, финансово устойчивое, то вероятность возврата кредита значительно растет.

Один из основных моментов, которому уделяют внимание — обороты по расчетному счету компании. Т. е. если банк может видеть, что на предприятие регулярно поступают средства в оплату своих услуг либо товаров, то это повышает уровень прозрачности бизнеса и снижает риски. Разумеется, банки предоставляют справки об оборотах компании, но это, во-первых, обычно стоит денег, причем разброс тарифов достаточно большой. Во-вторых, получение справки может занять какое-то время, обычно от суток до недели, многие банки без получения данной информации даже не начнут рассматривать заявку. С учетом того, что, вероятнее всего, это будет далеко не единственный документ, который необходимо подготовить, эта отсрочка может сыграть свою роль. И, наконец, чаще всего, при выдаче справки об оборотах компании указываются только суммарные величины,

т. е. банк не может видеть, что составляет оборот — реальная выручка или какие-то займы и переводы средств. Разумеется, эти вопросы выясняются также, однако присутствие основного расчетного счета в потенциальном банке-кредиторе существенно экономит многие ресурсы.

Соответственно, при выборе банка, в котором будет открыт расчетный счет, стоит обратить внимание на его кредитную политику — это будет полезно, пусть даже не в самое ближайшее время. Еще здесь стоит отметить, что некоторые банки предоставляют возможность кредитования лишь через какое-то время (обычно несколько месяцев) после перевода оборотов (или их части) на свой расчетный счет. Такие жесткие требования не у всех и не при всех формах кредитования, однако, необходимость открытия расчетного счета при кредитовании встречается очень часто. Банки не имеют права в принудительном порядке заставить компанию перевести обороты к ним, однако многие устанавливают плавающие процентные ставки по кредитам, зависящие именно от суммы оборотов либо их доли.

Следующий вопрос, с которым сталкиваются потенциальные заемщики — обеспечение по кредиту. Под обеспечением обычно понимается залог или поручительство. Многие банки просят быть поручителями владельцев бизнеса или, иногда, членов их семей — такое обеспечение обычно подтверждает серьезное отношение и личную заинтересованность в успехе предприятия. Также поручителем может быть и юридическое лицо — связанная компания (при открытии нового направления, например) либо третье лицо. Для малого бизнеса, который создается «с нуля», пору-

чительство юридических лиц не так актуально; однако, при развитии, достаточно часто образуется группа небольших ООО либо ИП, в совокупности представляющих собой фактически один бизнес, возможно реализующих различные направления.

Второй способ обеспечения — залог. Перечень предполагаемых залогов достаточно велик — это могут быть ценные бумаги, оборудование, недвижимость, автотранспорт, даже товары в обороте. Многие банки берут в залог имущество третьих лиц. Для начала деятельности наиболее актуальным, чаще всего, является залог автотранспорта либо недвижимости. Многих бизнесменов не очень радует перспектива предоставления в залог собственного имущества, в этом случае стоит подробно рассмотреть программы с привлечением поручителей — в настоящее время на рынке кредитов такие предложения имеют место.

При залоге личного имущества есть ряд нюансов. Во-первых, некоторые банки просят супругу или супруга предпринимателя заверить договор залога, в случае отсутствия брачного контракта — во избежание возникновения проблем на случай развода. Т. е. если супруг находится, например, в другом городе или стране, то этот момент стоит выяснить заранее у менеджера банка, чтобы избежать неприятного сюрприза во время подписания договора.

При залоге автотранспорта оригинал ПТС предоставляется банку, т. е. например, приобретенный «по доверенности» автотранспорт не сможет быть таким залогом.

При залоге жилой недвижимости стоит обратить внимание на наличие прописанных граждан — не все банки допускают использование таких залогов в связи с высо-

ВНИМАНИЕ БАНКОВ К КРЕДИТОВАНИЮ НЕБОЛЬШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УСИЛИВАЕТСЯ, АНАЛИТИКИ В ПРЕДСКАЗЫВАЮТ ВОЗОБНОВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СТАРТАПОВ.

кой сложностью их отчуждения при необходимости. А при залоге любой недвижимости стоит помнить, что любая сделка по ипотеке (т. е. кредитованию под залог недвижимости) подлежит государственной регистрации, в том числе и договор залога. По сроку это занимает около трех-четырех недель, и до регистрации сделка не считается действительной, соответственно, и на фактическое получение кредитных денег рассчитывать не стоит. Это следует учитывать при желании получить кредит в достаточно быстрые сроки.

Далее, при расчете суммы залога банки используют дисконт, его величина может достигать 50%, и обычно зависит от вида имущества (обычно минимум для недвижимости и ликвидных ценных бумаг, и максимум для автотранспорта и товаров в обороте). При подборе залога стоит обратить особое внимание на величину дисконта — предпринимателю необходимо «набрать» залог не на сумму кредита, а значительно больше.

Еще один момент — важный как при кредитовании на развитие бизнеса, так и на его открытие, причем во втором случае, наверное, важнее, — составление бизнес-плана. В идеале это должен быть четкий и детализированный расчет, сопровождаемый проведением маркетинговых исследований и всестороннего анализа внутренней и внешней среды предприятия, с технико-экономическим обоснованием кредита. А на практике — четкий и реалистичный план доходов и расходов, который наглядно показывает, что прибыль от деятельности позволяет вернуть кредит и уплатить проценты. При этом не стоит строить чересчур амбициозные планы: банк может расценить это как невозможность адекватно оценить положение вещей, что является не очень полезным качеством менеджера предприятия. Но и ни в коем случае нельзя говорить о жизненной необходимости получения кредита — бизнес должен быть (или хотя бы достоверно казаться) устойчивым.

Помимо бизнес-плана многие банки просят предоставить доку-

ВАЖНЫЙ МОМЕНТ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА И НА ЕГО ОТКРЫТИЕ — СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

менты, подтверждающие получение прибыли в предыдущие месяцы. Не секрет, что основная часть малых и средних предприятий предоставляет отчетность в форме ЕНВД либо упрощенной системы налогообложения, что, в лучшем случае, показывает итоговый доход и расход предприятия за весь период. А банку необходимо рассмотреть более подробные финансовые потоки. Поэтому на ведение управленческой отчетности стоит потратить время, особенно с учетом того, что многие банки принимают во внимание скорее данные управленческого учета, чем налогового, т. к. они точнее отражают положение дел.

Также банк может запросить как прошлые, так и действующие договоры с поставщиками, покупателями и другими контрагентами — в подтверждение ведения деятельности. Если у собственника есть какое-то имущество или собственные средства, то этот факт лучше упомянуть — хотя это и не является обязательным требованием, наличие собственных средств повышает вероятность принятия положительного решения.

Стоит поинтересоваться, все ли виды проектов финансирует банк, возможно, какие-то рискованные или по иным характеристикам не подходящие направления бизнеса банк не кредитует в принципе, например, торговлю ломом или азартные игры. Полезным будет обратить внимание на «легкий» вход на рынок (при открытии бизнеса), на отсутствие существенных административных и иных входных барьеров.

Возможно, стоит упомянуть, что экономическая безопасность в банках обычно стоит на первом месте, поэтому не стоит предоставлять некорректные сведения — это может сразу повлечь за собой отказ в кредите.

Можно обратиться к кредитным брокерам — они за определенную плату подберут самую подходящую программу и научат, что сделать, чтобы получить кредит в конкретном банке. Но, опять же, агентство просто помогает получить кредит в банке, т. е. если ни один банк не имеет программ по кредитованию стартапов, то кредитный брокер также ничем помочь не сможет.

Таким образом, основные нюансы работы с банками понятны. Разумеется, при практически полном отсутствии практики кредитования бизнеса «с нуля», выработать какие-то специальные рекомендации по данному виду финансирования достаточно сложно, однако наиболее характерные особенности будут соответствовать кредитам на развитие бизнеса.

Теперь рассмотрим альтернативные методы привлечения заемных средств.

Один из самых распространенных способов — потребительское кредитование. Этот способ часто предлагают сами банки, при относительно небольших суммах кредита, в среднем до одного миллиона рублей. Многие банки имеют целевые кредитные программы под залог имущества (обычно недвижимости) и поручительства. Отличительная особенность — более высокие, по сравнению с кредитованием бизнеса, процентные ставки. Сроки обычно варьируются от года до пяти лет.

При этом есть особенность — максимальная сумма зачастую рассчитывается исходя из подтвержденного по форме 2-НДФЛ дохода, и в кредитный договор может быть вписано условие о праве банка требовать досрочного возврата при существенном изменении дохода. Например, при увольнении с работы с целью начать бизнес. По-

этому чаще всего, при осуществлении первых шагов в бизнесе, кто-то из членов семьи, например, должен иметь стабильный автономный доход.

При потребительском кредитовании особое внимание стоит уделить кредитной истории. При кредитовании физических лиц любой банк может проверить наличие просрочек за достаточно долгий период, а при кредитовании организаций — обычно только кредитную историю в своем банке. Относительно других банков (если дело не доходило до суда) фактические просрочки отследить достаточно сложно, в выданных справках обычно пишут об отсутствии просроченной задолженности на текущий момент.

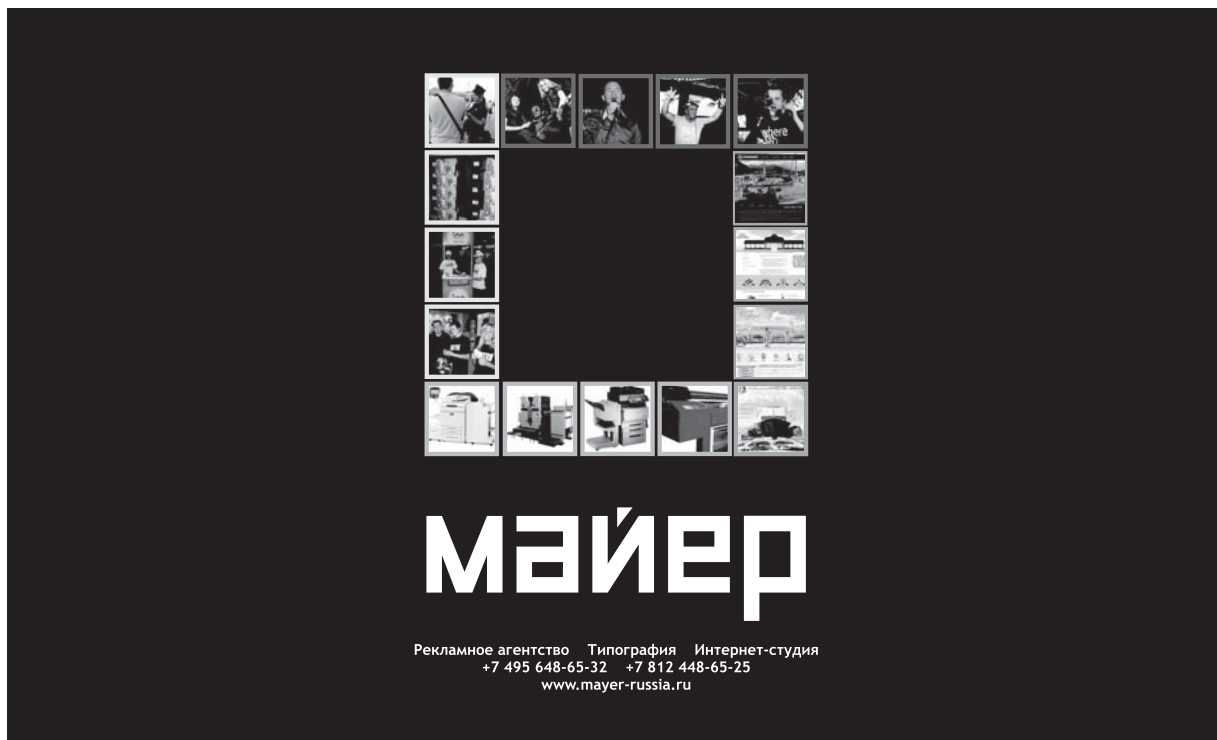
Помимо потребительского кредитования, можно обратиться в центры поддержки малого бизнеса,

ВАЖНО ПРЕДОСТАВИТЬ В БАНК ЧЕТКИЙ ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, НАГЛЯДНО ПОКАЗЫВАЮЩИЙ, ЧТО ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЗВОЛЯЕТ ВЕРНУТЬ КРЕДИТ.

они расположены практически в любом городе. Процентная ставка может превышать банковскую. Технология такова: центр кредитруется от своего имени в банке, а после этого сам кредитует бизнес. Но здесь тоже есть нюансы: такие центры очень тщательно относятся к анализу бизнес-планов, потенциальной рентабельности предприятия; зачастую они могут корректнее, чем банк, составить реальный прогноз и оценить перспективы. Для составления бизнес-плана можно обратиться к специалисту,

или использовать ресурсы Internet, где достаточно много порталов с примерами и рекомендациями по составлению. Также можно обратиться в союз предпринимателей или центр занятости.

Подводя итог, можно отметить следующую закономерность: при совершенно различных способах финансирования одинаково большое внимание уделяется составлению четкого бизнес-плана, который, как правило, оказывается полезным даже при нецелевом финансировании.



майер

Рекламное агентство Типография Интернет-студия
 +7 495 648-65-32 +7 812 448-65-25
 www.mayer-russia.ru