

М
С
Б

ЖУРНАЛ
ДЛЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА

2011'3(4)



**ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

Кредитная перезагрузка



Несмотря на не самые оптимистичные вести, приходящие с мировых финансовых рынков, у нас есть поводы и возможность смотреть в будущее уверенно. Наш банк продолжает кредитовать, а наши клиенты продолжают развивать свой бизнес. И они абсолютно правы — сейчас украинская экономика находится на этапе посткризисного восстановления. А этот этап, как известно, является наиболее благоприятным для старта новых и расширения текущих проектов. Нынешнее время интересно тем, что восстанавливается деловая активность, растет спрос на товары и услуги, а это в свою очередь открывает новые перспективы для бизнеса.

Остается лишь вопрос — где взять финансирование, если все только начинается? Источники могут быть разные, но прежде всего мы обращаемся в банк. ОТП Банк, как и прежде, готов кредитовать развитие и расширение бизнеса. Уже сейчас мы готовы помогать предприятиям, которые сумели выстоять в кризис и пытаются из небольших стать средними, а из средних — крупными.

Банковский кредит — эффективный инструмент для расширения бизнеса. Разумеется, если им правильно пользоваться. Конечно же, мы всегда выступаем в качестве финансовых консультантов для наших клиентов, которые обращаются за финансированием, помогая подобрать оптимальный для их бизнеса набор банковских услуг (стр. 4) и подготовить необходимый для получения кредита пакет документов (стр. 8).

В современном обществе информация является наивысшей ценностью. Среди многообразия видов финансирования (стр. 12 и 16) очень важно подобрать именно те, которые наилучшим образом будут соответствовать стратегии развития вашего бизнеса.

Мы уверены, что прочитанное Вами на следующих страницах, окажется полезным для успешного развития и становления Вашего дела.

С уважением,
РУСЛАН СПИВАК, начальник управления по работе с предприятиями малого и среднего бизнеса

Содержание



4 Как выбрать оптимальный кредитный инструмент в зависимости от потребностей бизнеса

8 Какой заемщик имеет наибольшие шансы получить интересующий его кредит, как подготовиться к встрече с кредитным комитетом

12 Где найти финансовые ресурсы для инвестирования в основные фонды предприятия

16 Альтернативные способы привлечения финансирования: частные займы, прямые инвесторы, аренда активов, факторинг, отсрочки платежей, размещение облигаций



«Журнал для малого и среднего бизнеса» №3(4), сентябрь 2011

Учредитель: АТ «ОТП Банк»
Издатель: ООО «Издательский дом «Украинский медиа холдинг»

Председатель правления АО «ОТП Банк»
Дмитрий Зинков

Редакционная коллегия
Руслан Спивак
Маргарита Бондаренко
Александр Крамаренко

Руководитель проекта
Татьяна Ларина

Выпускающий редактор
Маргарита Бондаренко

Дизайнер
Ирина Трегубова

Адрес редакции:
г. Киев, Курневский пер., 17Г
(044) 207-9700

Все права принадлежат АО «ОТП Банк» и ООО «Издательский дом УМХ».

Перепечатка без письменного разрешения запрещена. При использовании материалов ссылка на «Журнал для малого и среднего бизнеса» обязательна.

Свидетельство о государственной регистрации
КВ № 17061 – 5831Р
выдано МЮ Украины 10.09.2010

Номер заказа 11-5728
Подписано к печати 13.09.2011
Отпечатано в типографии «Новый Друк»: г. Киев, ул. Магнитогорская, 1
Тираж: 15 000 экз.
Распространяется бесплатно



Оптимальный заем

За счет кредитования бизнес решает самые разнообразные задачи: от «закрытия» краткосрочных кассовых разрывов и пополнения оборотных средств, до инвестиционного и проектного финансирования. Для каждой из задач имеются свои оптимальные кредитные инструменты.

Банки предлагают все более широкий выбор кредитных программ, ориентированных на малый и средний бизнес. В большинстве случаев сами банки помогают потенциальным заемщикам разобраться, какой из видов кредита оптимален для той или иной цели. Однако и самому предпринимателю стоит ориентироваться во всем многообразии доступных ему финансовых инструментов.

Условно все кредиты, которые предлагаются для финансирования бизнес-структур, можно разделить на продукты, обеспечивающие краткосрочное финансирование, попол-

нение оборотных средств, а также на долгосрочное финансирование, направленное на развитие бизнеса, приобретение основных средств. Особо стоит выделить проектное финансирование и документарные операции для субъектов внешнеэкономической деятельности. При этом каждый из перечисленных видов кредитования способен решить целый ряд задач, возникающих в процессе ведения бизнеса.

Подойти к подбору подходящих бизнесу кредитных программ стоит крайне осмотрительно — в противном случае заемщику грозит самая настоящая долговая яма.

Основные критерии при выборе того или иного вида кредита — это сроки возврата кредита, сумма займа, стоимость привлеченных средств, необходимость в залоге, возможность пользоваться (и, соответственно, оплачивать проценты) не всей суммой кредита, а только его частью.

Именно поэтому одной из ключевых задач при получении банковского кредита является не только снижение стоимости заемных ресурсов, но и обеспечение соответствия выбранного вида кредитования конкретным запросам бизнеса. Ну и, конечно, нужно помнить о возможности обслуживать задолженность в течение всего срока кредитования.

НА РЕШЕНИЕ ТЕКУЩИХ ЗАДАЧ

Наиболее эффективен для оперативного покрытия расходов, связанных с текущей деятельностью, овердрафт. Суть этого вида кредитования в том, что он предоставляет возможность осуществлять оплату текущих операций (расчеты с контрагентами, за отгруженный товар, выплату зарплат и т.д.), даже если остатка средств на текущем счете для этой цели не хватает. Гасится он сразу же по мере поступления средств на счет предприятия. Овердрафт используется для покрытия временного разрыва между расходом денежных средств и их поступлением на текущий счет. То есть, это очень эффективный инструмент для борьбы с короткими кассовыми разрывами.

Особенность овердрафтного договора в том, что он заключается не более чем на 12 месяцев и может оформляться без залога (бланковый овердрафт). Как правило, кредит выдается траншами сроком до 30 дней, а его погашение происходит автомати-

чески за счет ежедневных поступлений на текущий счет. Максимальный размер беззалогового овердрафта — 10 — 20% от среднемесячного оборота по счету заемщика и до 40 — 60% — для классического овердрафта при наличии залога. В начале сентября ставка составляла около 18 — 20% в гривне и 10 — 12% в валюте, в зависимости от наличия или отсутствия залога.

Для краткосрочного финансирования можно использовать кредиты под

При получении банковского кредита важно не только снизить стоимость заемных ресурсов, но и обеспечить соответствие выбранного вида кредитования конкретным запросам бизнеса

заклад депозита. Максимальный срок действия таких кредитов обычно на 5 — 10 дней меньше срока действия договора банковского вклада, под залог которого берут такой заем. Этот вид кредитования имеет ряд важных преимуществ: он не требует отслеживания целевого использования; банк не учитывает срок ведения бизнеса; валюта кредита может отличаться от валюты заложенного депозита. Ставка по кредиту, который оформляется под залог вклада, назначается по такому принципу: к ставке по депозиту прибавляется 3 — 4 п.п. «сверху». Размер такого кредита может достигать 80 — 90% суммы вклада.

Для удовлетворения текущих потребностей и пополнения оборотных средств (на приобретение сырья, комплектующих, вспомогательного оснащения и оборудования, финансирования текущих затрат, осуществления ремонтных работ, рекламных и маркетинговых мероприятий) лучше использовать специальные

программы, предлагаемые банками. Во-первых, они имеют больший объем и более длительный срок кредитования — до 2 — 3 лет. Во-вторых, кредит может быть оформлен в виде возобновляемой кредитной линии. В-третьих, банк принимает в качестве залога не только имущество заемщика (авто, недвижимость, оборудование и т.д.), но и поручительство третьих лиц. В-четвертых, банк согласится установить как стандартный, так и ин-

дивидуальный график погашения, что является преимуществом для сезонного бизнеса (сельскохозяйственного, туристического).

В итоге, под 18 — 20% годовых бизнес получает доступ к финансированию, которое станет источником для пополнения оборотных средств и обеспечения нормальной работы, решения текущих задач, в том числе, для финансирования сезонных кассовых разрывов.

НА ПЕРСПЕКТИВУ

Благодаря большому сроку финансирования (до 5 — 10 лет), а также доступу к крупным суммам (до 3 — 10 млн. грн. или эквивалент в валюте) долгосрочные и инвестиционные кредиты позволяют приобретать объекты коммерческой недвижимости или земельные участки; пополнять парк транспортных средств или обновлять оборудование, а также направлять средства на развитие бизнеса. ▶

Оптимальные кредитные продукты для финансирования краткосрочных потребностей

	Овердрафт (залоговый, беззалоговый)	Возобновляемая кредитная линия	Кредит под залог депозита	Кредит на текущие потребности	Срочный кредит с индивидуальным графиком погашения
Закрытие кассовых разрывов	Очень эффективно	Приемлемо, возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований	Возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований	Возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований	Возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований
Пополнение оборотных средств	Эффективно, но лимиты могут быть недостаточны для решения задачи	Весьма эффективно, возможны ограничения по сумме заимствования	Весьма эффективно, сниженная ставка по кредиту, альтернатива финансовой помощи	Эффективно	Эффективно в случаях финансирования крупного контракта
Финансирование сезонных операций	Не соответствует потребностям	Оптимальный вариант	Возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований. Альтернатива финансовой помощи	Возможны избыточные расходы на обслуживание заимствований и риск неспособности закрыть долг	Оптимальный вариант

Оптимальные кредитные продукты для финансирования внешнеторговых операций

	Возобновляемая кредитная линия	Кредит под залог депозита	Кредит на текущие потребности	Срочный кредит с индивидуальным графиком погашения
Финансирование импортных операций	Оптимальный вариант. Можно оптимизировать заимствование по срокам использования	Допустимый вариант. Требуется обоснование. Альтернатива финансовой помощи	Допустимый вариант. Требуется обоснование	Оптимальный вариант. Можно оптимизировать заимствование по срокам использования
Финансирование экспортных операций; предэкспортное и постэкспортное финансирование: на финансирование покупки сырья/товара и/или операционных расходов — для последующего производства готовой продукции на экспорт	Оптимальный вариант. Можно оптимизировать заимствование по срокам использования	Допустимый вариант. Требуется обоснование. Альтернатива финансовой помощи	Допустимый вариант. Требуется обоснование	Оптимальный вариант. Можно оптимизировать заимствование по срокам использования

Оптимальные кредитные продукты для финансирования инвестиционных и долгосрочных потребностей

	Кредит на развитие бизнеса	Долгосрочный кредит на приобретение основных фондов	Среднесрочный или долгосрочный инвестиционный кредит с возможностью отсрочки погашения тела кредита	Проектное финансирование, при котором возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока проекта
Финансирование крупных проектов (строительство, запуск нового производства и т.д.)	Не соответствует потребностям	В отдельных случаях допустимый вариант	Допустимый вариант в составе сложной программы финансирования	Оптимальный вариант. Требуется подробный бизнес-план. Сложность в поисках кредитора
Инвестиционное финансирование	Оптимальный вариант. Может потребоваться доленое финансирование за счет ресурсов самого предприятия	Оптимальный вариант. В качестве залога можно использовать приобретаемые активы. Может потребоваться доленое финансирование за счет ресурсов самого предприятия	Соответствует потребностям при финансировании крупных производственных линий. Оптимальный вариант в случае необходимости во времени на введение в эксплуатацию и на пусконаладочные работы (ПНР)	Допустимый вариант. Сложность в поисках кредитора в связи с высокими рисками
Ипотека (приобретение недвижимости для бизнес-целей)	Допустимый вариант. Возможны завышенные затраты на обслуживание кредита или высокая доля собственного вноса при покупке недвижимости	Оптимальный вариант. В качестве залога можно использовать приобретаемую недвижимость, активы. Обязательно доленое финансирование за счет самого предприятия	Допустимый вариант, если приобретаемая недвижимость нуждается в дополнительных услугах/реконструкции	Допустимый вариант, если объект недвижимости будет генерировать денежные потоки (аренда)
Финансирование ремонта и реконструкции помещений	Допустимый вариант. Требуется обоснование	Не соответствует потребностям	Оптимальный вариант. Может требоваться софинансирование проекта самим предприятием	Не соответствует потребностям

МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Николай Кузьменко, генеральный директор ООО «Николас» (TM Nicolas – производство и реализация мебели):



Наше предприятие занимается производством мебели для дома под заказ. В процессе производства используются современные материалы и комплектующие, запас которых необходимо систематически пополнять. С целью расширения бизнеса в сентябре 2010 года начали переговоры с международной словенской компанией «Alveus» – она производит кухонное оборудование. В феврале 2011-го был заключен контракт на поставку этого кухонного оборудования на постоянной основе. Сумма контракта составляет 700 тыс. евро. Конечно же, для обеспечения своевременных расчетов за товар и пополнения оборотных средств у нас возникла

потребность в дополнительном финансировании. Мы вели переговоры со многими банками, однако основным аргументом при выборе послужил мой положительный опыт сотрудничества с ОТП Банк как физического лица и предложенные банком наиболее выгодные условия для нашего бизнеса. Мы приняли решение о кредитовании в ОТП Банк в рамках возобновляемой кредитной линии. Используя кредитные ресурсы, мы смогли значительно расширить ассортимент реализуемых товаров, пополнить производственные запасы. Благодаря этому были заключены сделки со многими предприятиями оптовой торговли. В результате мы улучшили показатели во II квартале 2011 года по сравнению с I кварталом на 37%, а в сравнении с I полугодием 2010-го предприятие увеличило объемы реализации почти в 5 раз. Преимуществом ОТП Банк по сравнению с другими банками Херсона является предоставление широкого спектра банковских услуг как для корпоративных клиентов, так и для представителей малого и среднего бизнеса, а также физических лиц. Мы знаем, что ОТП Банк – это банк с многолетней историей, что свидетельствует о его надежности и стабильности.

► Главное условие при получении «длинных денег» — наличие ликвидного залога. Причем, приобретаемого за заемные средства имущества не всегда достаточно и, не исключено, что банк потребует дополнительное обеспечение или поручительство. Кстати, если долгосрочный кредит выдается в виде кредитной линии, нередко банки предусматривают индивидуальные условия возврата долга. В определенных случаях заемщик может получить возможность отсрочки по погашению тела займа до нескольких месяцев. Это, опять-таки, дает преимущество для бизнеса, имеющего ярко выраженный сезонный характер.

Ставка по инвестиционным кредитам по состоянию на начало сентября колебалась в пределах 18–19% годовых в гривне и около 13–14% в валюте.

Не исключено, что заемщику при покупке основных фондов также придется внести самостоятельно 15–30% стоимости покупки. Размер собственного вноса, равно как и уровень кредитной ставки, можно уменьшить за счет предоставления дополнительного залога и безупречной кредитной истории.

Кредитование особо масштабных проектов (например, строительство производственных комплексов, расширение производства) может осуществляться в рамках проектного финансирования — это одна из разновидностей инвестиционного кредита. В этом случае возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом. Залогом может выступать не только финансируемый проект, но и другие активы заемщика. При этом практически всегда кредитор требует от заемщика, чтобы он участвовал в финансировании проекта еще и собственными средствами. Очень приветствуется, если собственная доля заемщика в финансировании проекта превышает 30% его сметы.

Кстати, в некоторых случаях банк может предоставить финансирование на покрытие затрат, связанных с организацией бизнеса по франчайзингу. Для этого необходимо иметь четкий бизнес-план (см. стр. 8), а также залог — им может выступать как приобретаемое, так и уже имеющееся имущество. Стоимость «франчайзинговых кредитов» в начале сентября составляла около

18% годовых в гривне, выдают их в среднем на 5–7 лет. Причем, нередко франчайзинг получает отсрочку по погашению тела кредита на срок до 12 месяцев.

Если речь идет о финансировании внешнеэкономической деятельности, то решается эта задача несколькими путями. Для обеспечения импортных операций может быть использована кредитная линия или срочный кредит, выпуск аккредитивов или гарантий. Вопрос финансирования экспортных операций можно решить за счет кредитования операционных расходов производства, покуп-

годы), высокий уровень закрежденности сможет довести до банкротства даже стабильно работающую компанию.

Чтобы не допустить провала, необходима выверенная политика привлечения финансирования. Например, комбинация кредитных и лизинговых схем, так как лизинг снижает налоговую нагрузку на компанию. Помимо этого, каждый кредитный продукт должен отвечать конкретным запросам предприятия.

При этом ключевой задачей является определение индивидуального баланса между краткосрочным и

Отсутствие четкого представления о допустимой и реальной кредитных нагрузках может утащить бизнес на дно

ки в кредит сырья или товаров, которые будут использованы для производства готовой продукции на экспорт.

ОПАСНЫЙ УРОВЕНЬ

Одна из главных проблем, с которой сталкивается бизнес при получении финансирования, это закрежденность — то есть, соотношение привлеченных кредитных ресурсов и активов. Особенно сложно добиться оптимального уровня кредитной нагрузки в ситуации, когда используется несколько видов кредитования для покрытия различных потребностей бизнеса — как текущих, так и долгосрочных.

Считается, что комфортным является уровень закрежденности до 30–50%. Это означает, что менеджмент вправе привлечь кредиты на сумму, не превышающую 70–80% собственных средств предприятия.

Если глубина закрежденности превышает 50%, значительно возрастают риски невозврата заемных средств. Например, в случае сокращения оборотов предприятия на 10–15% оно столкнется с серьезными проблемами при погашении кредитов. Выход из такой ситуации — высвободить финансовые ресурсы для покрытия накопившейся задолженности или реструктурировать долг. В противном случае банк прибегает к продаже залога и принудительно погашению займа. В особо сложных ситуациях, когда обороты бизнеса резко снижаются на 30–40% и больше (как это было, к примеру, в кризисные 2008–2009

долгосрочным финансированием. Руководители предприятия должны просчитать соотношение расходов на текущие нужды и объем денежных средств, необходимых для поддержания и расширения объемов бизнеса. Только после этого они имеют на руках цифры, позволяющие запрашивать в банке кредитную линию в комбинации с овердрафтом в оптимальных пропорциях.

Если поступать таким образом, то будут закрыты короткие кассовые разрывы овердрафтом, необходимый уровень оборотного капитала будет обеспечен кредитной линией или обычным кредитом. Правильное определение такого соотношения позволит достичь гибкости и оперативности финансирования, при этом не будет лишних процентных расходов и административной работы.

Естественно, если речь идет о пополнении оборотных средств, целесообразно брать кредит в размере не более 100% рабочего оборотного капитала компании.

Что касается долгосрочного финансирования, инвестиционного и проектного, то владельцы бизнеса должны иметь четкую выписанную модель развития на ближайшие 5–7 лет, чтобы понимать, смогут ли денежные потоки предприятия покрывать кредитную нагрузку. А также учитывать те риски, которые способны снизить объемы поступлений (объемы продаж и оборот), и, соответственно, сделать заемщика неплатежеспособным.

Текст: Петр Мамонтов

Ключ к кредиту

Кредиты – кровь бизнеса. Как получить доступ к финансовым ресурсам? Банки уже готовы давать деньги для развития бизнеса успешным платежеспособным предпринятиям. Значит, заемщику нужно суметь предъявить банку все свои достоинства. Вот как это делается.

В результате кризиса банки пересмотрели свои подходы к кредитованию и стали более тщательно подходить к выбору заемщика. При этом далеко не каждое предприятие может продемонстрировать показатели, которые свидетельствуют о его платежеспособности и готовности использовать заемные ресурсы действительно эффективно. Сейчас, согласно банковской статистике, лишь половина кредитных заявок, направляемых предпринимателями, оказывается удовлетворенными.

На первый взгляд создается впечатление, что это банки привередничают, отказывая потенциальным заемщикам. Также бытует мнение, что процедура кредитования представляет собой сложный, длительный процесс, что банкирам все время «слишком мало документов».

Нередко потенциальный заемщик ожидает, что ему придется воз-

лагать на одного из своих сотрудников функции «связного с банком», чтобы общаться с кредитчиками, готовить и носить в банк документы и т.п. Разумеется, возникают опасения, что из-за такой специфической загрузки этот сотрудник не сможет эффективно выполнять свои основные функциональные обязанности — например, работу бухгалтера. Что ж, такое действительно случается — но только если неправильно спланировать работу и не подготовиться к получению кредита.

Когда предприятие обращается в банк за кредитом, то там изначально знают о потенциальном заемщике меньше, чем известно топ-менеджменту и владельцам об их бизнесе. А встречаются, как известно, по документам. Правильно подготовленный пакет документов является если не залогом получения положительного решения по кредиту, то уж точно ключевым факто-

ром, повышающим шансы и сокращающим затраты времени. И что бы ни говорили, на самом деле подготовить заявку на кредит совсем не сложно.

Банку нужна, прежде всего, полная уверенность в заемщике — в его экономической грамотности, менеджерских способностях и готовности достойно нести финансовую ответственность. И эту уверенность может вселить сам заемщик, умело презентуя свой бизнес и бизнес-идею как таковую.

«КТО ВЫ ТАКИЕ?»

Уставные и регистрационные документы для компании или предпринимателя — это, примерно, то же самое, что паспорт и идентификационный номер для физлица. Они относятся к идентификационным документам и должны подаваться в любое финансовое учреждение в полном объеме.

Уставные и регистрационные документы:

- свидетельство о государственной регистрации бизнеса;
- свидетельство о регистрации компании в налоговой, а также страховых и пенсионном фондах;
- документы, идентифицирующие первых лиц компании и определяющие их полномочия.



Любой банк ожидает от претендента на кредит стандартный пакет документов, состоящий из следующих блоков:

- документы, подтверждающие платежеспособность и кредитоспособность, а также положительную кредитную историю;
- документы по обеспечению (документы о залогах, поручительстве и т.п.);
- документы по финансируемому проекту, бизнес-план и ТЭО.

Все копии документов должны быть заверены подписью и печатью уполномоченного лица.



Документы, подтверждающие финансовое состояние:

- финансовая отчетность за два полных года и последний отчетный период;
- расшифровки существенных затрат;
- справки о наличии задолженности перед другими финансовыми учреждениями;
- справка о кредитной истории.



Документы по обеспечению:

- правоустанавливающие документы на предметы залога;
- документы об оценке предметов залога в аккредитованной оценочной компании;
- если кредит запрашивается под залог депозита — документы, подтверждающие наличие, срок и величину депозита;
- личная финансовая декларация финансовых поручителей — физлиц.



«СКОЛЬКО ЕСТЬ ДЕНЕГ?»

К документам, подтверждающим финансовое состояние, относится в первую очередь финансовая отчетность за два полных года и последний отчетный период. Каждую существенную сумму, упомянутую в отчетах, необходимо разъяснить путем предоставления расшифровок. Существенной может быть сумма, доля которой превышает 5% в общей структуре. А информация о задолженности перед другими финансовыми учреждениями предоставляется в форме банковских справок.

Если ранее предприятие качественно обслуживало долги, то стоит дополнительно заказать справку о кредитной истории. В последнее время банки все чаще согласуют решения о выдаче кредитов с той информацией, которую они получают из так называемой кредитной истории: чем позитивнее история, тем дешевле обойдется заемщику кредит и тем выше вероятность того, что он в принципе его получит. Сейчас эта информация особенно ценится, и в отдельных случаях может оказаться ключевой при принятии решения о выдаче займа.

«ЧЕМ ГАРАНТИРУЕТЕ?»

К документам по обеспечению относятся документы, определяющие владельца актива и подтверждающие право его собственности на эти активы и их рыночную стоимость. Наличие и качество обеспечения является очень важным фактором при принятии решения о кредитовании, но не основным.

Учитывая горький опыт кризисных времен, банки обоснованно считают, что любой кредит должен гаситься деньгами, а не путем реализации залога. Если речь идет о таком

способе погашения кредита, как залог, это значит, что все возможные аргументы на переговорах исчерпаны. Принудительная реализация залогового имущества — это крайняя мера, которая является нежелательной не только для владельца имущества, но и для банка.

«СКОЛЬКО НУЖНО ДЕНЕГ?»

Еще до обращения за кредитованием компания или предприниматель уже должны четко понимать цель, ради которой привлекается финансирование, его объемы, а также источник возврата долга. Обращаться за кредитом и начинать собирать документы есть смысл только после того, как сам заемщик может дать себе четкие ответы на эти вопросы. Эта же информация необходима и банку для принятия решения о выдаче кредита.

Правильно и в полном объеме подготовленные документы по финансируемому проекту демонстрируют экономическую грамотность, менеджерские способности и готовность нести финансовую ответственность.

«Мы работаем только с документами, которые подготовил и передал в банк клиент, — говорит сотрудник риск-менеджмента крупного банка с иностранным капиталом, — и вывод о платежеспособности компании и целесообразности финансирования бизнес-идеи также делаем на основании представленных документов. Исходя из качества подготовки и подачи информации, можно сделать выводы о том, как

ориентируется клиент в бизнесе и в том проекте, на который запрашивает кредит».

И это логично, ведь если, например, подан неполный пакет документов, можно сделать вывод о том, что у предприятия есть проблемы с качеством менеджмента или же оно не вполне серьезно относится к запрашиваемому кредиту, либо, что еще хуже, — намеренно не предоставляет информацию. Какой бы ни оказалась причина — некачественно подготовленный пакет документов плохо характеризует претендента на кредит.

Поэтому, если решено обратиться в банк за получением кредита на развитие существующего бизнеса, то нужно грамотное объяснение потребности в займе и эффективности его использования: бизнес-план для крупных проектов или технико-экономическое обоснование для проектов поменьше. К этому документу нельзя относиться как к формальности. Именно он позволяет претенденту рассказать обо всех преимуществах производимого товара или услуги, о качестве команды профессионалов. Этот документ позволяет прокомментировать те обстоятельства, которые, на первый взгляд, не видны в других документах, он помогает правильно расставить акценты на наиболее существенных деталях. В конце концов — это возможность самостоятельно представить свой бизнес и описать то, к каким результатам стремятся собственники и топ-менеджмент.

Репутация всегда была важным фактором в деловом мире, а теперь ее значение будет только расти

► БИЗНЕС-ПЛАН ИЛИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ (ТЭО) ОТВЕЧАЮТ ЛИШЬ НА 3 ВОПРОСА:

- ✓ чего хочет добиться заемщик;
- ✓ как он будет этого добиваться;
- ✓ что для этого нужно.

Бизнес-план или ТЭО призваны систематизировать мысли руководителя или предпринимателя относительно будущего детища, направить их в правильное русло. В конце концов, это для самого бизнеса очень полезно — посмотреть на ситуацию немного со стороны.

Бизнес-план или ТЭО должны показать, что бизнес создаст достаточный доход для покрытия понесенных им расходов и возврата привлеченных средств. То есть, упор при подготовке документа делается на финансовые показатели и расчеты.

Посредственная продукция и сильная команда управления всегда предпочтительнее, чем наоборот

Объем бизнес-плана или ТЭО вполне может уложиться в 15–20 страниц, не больше. Более того, их даже рекомендуют делать объемом не более 30–35 страниц со всеми приложениями.

Общепринятая структура бизнес-плана, как правило, включает семь разделов:

1. «Краткое описание» представляет цели бизнес-плана или ТЭО. Цели должны в первую очередь вызвать интерес у читателя к проекту и бизнесу.
2. «Описание бизнеса и его стратегии» представляет компанию, структуру бизнеса, схемы работы, стратегические цели и основные характеристики продукции и услуг.
3. Раздел «Рынок и маркетинговая стратегия» должен раскрыть, как компания будет продвигать свой товар или услугу на рынке, чтобы достичь намечаемых объемов продаж, через какие каналы планирует строить продажи, какими методами рекламы и продвижения будет пользоваться. Здесь должно присутствовать описание продукта или услуги, рынка сбыта, целевой аудитории, на которую

рассчитаны продукт или услуга, оценки возможных конкурентов. Данный раздел всегда очень тщательно читается или просматривается банкирами. Почему? В нем — ключ к пониманию того, откуда возьмутся деньги и на подержание бизнеса, и на возврат кредита.

4. **Производство и эксплуатация.** Основная задача этого раздела бизнес-плана — презентовать производственный потенциал и подтвердить расчетами способность производить те объемы продукции, товаров или услуг, что были заявлены в разделе «Рынок и маркетинговая стратегия».
5. **Управление и организация на предприятии.** Управляющая команда имеет решающее значение для успеха бизнеса. Раздел под-

разумевает раскрытие информации о предполагаемой структуре управления предприятия. Особое внимание следует обратить на прошлый опыт менеджмента и ключевого персонала, на их технические и управленческие навыки.

6. **Финансы.** В финансовом разделе бизнес-плана необходимо продемонстрировать прибыльность бизнеса и характеристики потока денежных средств. Если с прибыльностью все более или менее понятно, то вот с потоком денежных средств нужно разобраться. Отчет о движении денежных средств или кэш флоу (англ. — cash flow) показывает в динамике жизнедеятельность предприятия и бизнеса. В этом отчете также будет видно, сколько необходимо привлечь дополнительных средств для обеспечения опера-

Планирование не любит оптимизма. Лучший подход – доходы пессимистические, расходы оптимистические. Лучше недосчитать доходы и заложить больше расходов

ционной деятельности, на каких условиях и из каких источников. Грамотное управление денежными потоками — это основа жизни, развития прибыльности любого бизнеса. Также нужно понимать, что прибыль и деньги — это разные вещи в принципе. То есть, не существует автоматической зависимости между прибыльностью бизнеса и его способностью генерировать наличные средства. Фактически, какой-то бизнес может быть высокоприбыльным в принципе, но привести к банкротству ввиду нехватки наличных средств в тот или иной момент. Другие предприятия могут показывать убытки в бухгалтерской документации, но генерировать наличные средства в счет долгосрочной перспективы развития бизнеса.

7. **Оценка рисков.** В этом разделе важно не только сконцентрироваться на выгоде проекта, но и реалистично подойти к оценке возможных рисков. Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе состояние компании, является SWOT-анализ. **Суть метода видна из расшифровки аббревиатуры SWOT:**
 - Strengths — сильные стороны
 - Weaknesses — слабые стороны
 - Opportunities — возможности
 - Threats — угрозы

Иначе говоря, SWOT-анализ — это анализ сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. «S» и «W» относятся к состоянию компании, а «O» и «T» — к внешнему окружению организации.

Обычно очень непросто отойти от своих субъективных оценок, а любые личностные оценки всегда носят субъективный характер. Поэтому есть смысл внимательно проработать по параметрам SWOT, оценивая их будто бы извне организации, принимая на себя то роль потенциального или реального покупателя/клиента, то конкурента или просто стороннего наблюдателя. И тогда можно справиться со SWOT-анализом.

При SWOT-анализе нужно посмотреть на свою организацию, на стоящие перед ней задачи и проблемы «со стороны»

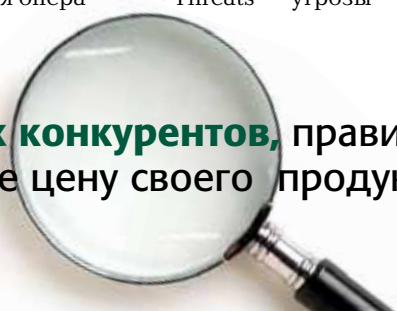
8. **Приложения.** В данном разделе обычно присутствуют всевозможные дополнительные документы и расчеты, которые потенциальный заемщик считает необходимым продемонстрировать. Как правило, в приложении к бизнес-плану находятся следующие материалы:

- копии различных материалов, характеризующие работу предприятия (копии патентов и иных свидетельств о праве на объекты интеллектуальной собственности, дипломы, отзывы в прессе и т.п.);
- визуальные материалы, связанные с новым продуктом или услугой (рисунки, схемы, видеоматериалы, фотографии и т.п.);
- данные, характеризующие потребность в новом продукте (данные различных опросов и исследований, данные о конкурентах и т.п.);
- сведения о новом производстве (изображения производственных линий и площадей, сертификаты);
- документы, подтверждающие финансовую состоятельность проекта (расчеты, калькуляции, сметы).

Пример формы отчета о движении денежных средств

	Нач. остаток	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 12	Итого
1. Деньги в наличии [начало месяца]	2 500	2 500	3 727	2 846	
2. Поступления					
(а) Товары пром. группы товаров		17 200	21 000	37 000	75 200
(б) Кредиты		1 000	1 000	1 000	4 000
(в) Беспроц. займы и другие вливания				-	
3. Всего поступления ден. средств [2а+2б+2в=3]	-	18 200	22 000	38 000	79 200
4. Всего денег в наличии [До начала платежей] (1+3)	2 500	20 700	25 727	40 846	
5. Платежи					
(а) Закупка		7 400	9 400	25 400	42 200
(б) Зарплата		3 600	4 200	7 940	15 740
(в) Налоговые платежи		2 400	3 600	5 240	11 240
(г) Внешние услуги		720	940	1 440	3 100
(д) Расходные материалы		120	150	240	510
(е) Ремонт и обслуживание техники					-
(ж) Реклама		250	250	250	750
(з) Транспорт					-
(и) Бухгалтерское обслуживание		600	600	720	1 920
(й) Аренда		1 200	1 200	2 400	4 800
(к) Связь		100	100		200
(л) Инструменты				150	150
(м) Страховка		21	21	45	87
(н) Проценты по кредитам		562	420	360	1 342
(о) Другие платежи					-
(п) Итого операционная деятельность	-	16 973	20 881	44 185	82 039
(р) Выплаты по кредитам			500		1 000
(с) Капитальные инвестиции					-
(т) Другие инвестиции					-
(у) Резерв платежей					-
(ф) Выплаты учредителям			1 000	1 000	3 000
6. Всего платежей [от 5а до 5ф]	-	16 973	22 381	45 185	86 039
7. Конечный остаток [конец месяца] (4 минус 6)	2 500	3 727	3 346	(4 339)	

Акцентируйте внимание на движении денежных средств – на кэш флоу (cash flow). Некоторые банки требуют поквартальный или ежемесячный отчет о движении денежных средств. Выясните их требования, прежде чем составлять бизнес-план. Итогом отчета о движении денежных средств является значение чистого денежного остатка. Оно не может быть отрицательным, так же, как в вашем кошельке не может быть минуса!



Изучите своих конкурентов, правильно спрогнозируйте цену своего продукта или услуги



Где взять длинные деньги

Инвестирование в основные фонды – ключ к успеху любого бизнеса. Как и где можно найти финансовые ресурсы для решения такой задачи?

Необходимым условием успешного развития любого предприятия является непрерывный процесс инвестирования средств в основные фонды. Это необходимо как для приобретения дополнительных основных фондов в связи с расширением деятельности, так и для обновления существующих. Необходимость обновления основных фондов вы-

зывается главным образом тем, что в процессе эксплуатации они изнашиваются физически и морально. Несвоевременная замена морально устаревших основных фондов приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании. ►

Кредит	Лизинг
Налоговые преимущества, оптимизация налогообложения	
Налогооблагаемая прибыль уменьшается на: • величину расходов по процентам, но не более 11,55 % в гривнах (ставка рефинансирования, увеличенная на 10%); • величину амортизации (без возможности применения коэффициента ускорения).	В лизинговые платежи включаются все расходы по финансированию сделки, а также амортизация объекта лизинга (без ускоренной амортизации). Лизингополучатель, в свою очередь, согласно законодательству, относит на себестоимость сумму лизинговых платежей в полном объеме.
Гарантии и залого	
При кредитовании банк требует дополнительное обеспечение в виде гарантии или залога, а также наличие истории движения денежных средств по расчетному счету в банке.	При заключении лизинговой сделки, как правило, не требуется дополнительного обеспечения, так как сам предмет лизинга выступает обеспечением сделки для лизинговой компании (оборудование находится на балансе лизинговой компании до момента выкупа). А также предмет лизинга одновременно является и залоговым обеспечением в банке, предоставляющем кредит лизинговой компании.
Оптимизация финансовых потоков	
При приобретении активов путем привлечения кредитных ресурсов происходит ситуация, когда срок погашения займа значительно меньше срока эксплуатации актива (срока амортизации).	Приобретение активов посредством лизинга позволяет соблюдать «золотое правило финансирования», согласно которому финансирование должно осуществляться в течение всего срока использования актива.
При приобретении в кредит требуется значительная доля собственных средств – от 20% стоимости оборудования.	При лизинговой сделке не требуется привлечение значительного объема инвестиций, достаточно от 20–30% собственных средств.
При приобретении оборудования в кредит высока вероятность, что через некоторый период времени фактический износ оборудования будет более значительным, чем по данным бухгалтерского учета. В случае интенсивной эксплуатации оборудования, обладая высокой балансовой стоимостью, основные фонды являются устаревшими и не позволяют извлекать высокие доходы.	Возможность получения высокой ликвидационной и минимальной остаточной стоимости предмета лизинга в конце срока лизинговой сделки является, во многих случаях, определяющим для принятия решения предприятием по приобретению оборудования через лизинговую сделку. Срок амортизации значительно ниже фактического износа.
Амортизация имущества	
По окончании погашения кредита на балансе предприятия находится оборудование по действительной рыночной стоимости (с учетом обычной амортизации).	За счет амортизации по окончании договора лизинга лизингополучатель приобретает в собственность за символическую плату предмет лизинга, обладающий высокой рыночной стоимостью (с учетом обычной амортизации).
Гибкая система платежей	
Погашение заемных средств, как правило, представляет собой равномерное погашение основного долга и ежемесячную выплату процентов по привлекаемым кредитам. Причем график погашения кредита никаким образом не привязан к сезонности выполняемых работ и производимой продукции. Что, соответственно, требует привлечения дополнительных оборотных средств, которые также привлекаются предприятием в виде краткосрочных кредитов.	Лизинговая сделка может предусматривать сезонность работ или предоставляемых услуг лизингополучателем. График лизинговых платежей максимально приближен к поступлениям денежных средств лизингополучателя, что позволяет лизингополучателю более эффективно перераспределять финансовые потоки.
Сохранение ликвидности предприятия	
Задолженность по заемным средствам (кредитам) учитывается на балансе компании как текущие краткосрочные обязательства.	Оборудование отражается на балансе лизинговой компании, а у лизингополучателя задолженность по лизинговому договору учитывается на внебалансовом счете – для оперативного лизинга. Для финансового – предмет лизинга находится на балансе лизингополучателя.
Ухудшаются показатели ликвидности (соотношение собственных и заемных средств), что влечет за собой ограничение по привлечению дополнительных заемных средств.	Использование лизинга только улучшает экономические показатели в части соотношения собственных и заемных средств. Такое улучшение связано с тем, что новое оборудование позволяет увеличивать объемы реализации продукции или услуг без увеличения пассивов баланса (обязательств). Возможность лизингополучателя по привлечению дополнительных займов и кредитов не снижается. В то же время, своевременная оплата лизинговых платежей является такой же кредитной историей, как и при банковском кредитовании.
При приобретении в кредит на предприятие ложатся все обязательства по балансовому учету имущества, начислению амортизации, учету обязательств перед банком и начислению процентов по привлеченным средствам.	При оперативном лизинге лизинговая компания принимает на себя учет имущества, начисление амортизации, выплату соответствующих налогов и управляет долгом перед кредитной организацией. Лизингополучатель только проводит операции по списанию на себестоимость периодических лизинговых платежей.
Различия в подходе к вопросу финансирования	
Функции кредитора ограничиваются предоставлением кредита.	Функции лизинговой компании значительно шире. Как правило, лизинговые компании кроме финансирования самой сделки занимаются: • вопросами анализа рынка поставщиков оборудования; • организацией переговоров и подписания договора купли-продажи; • вопросом страхования техники; • консалтингом в различных областях, в том числе в области налогового планирования.
При получении кредита в банке предъявляются трудно выполнимые требования в отношении его обеспечения. Многие предприятия не имеют доступа к долгосрочному финансированию именно по этой причине.	Даже с учетом предоставления определенного комплекта документов от лизингополучателя в лизинговую компанию сам процесс заключения лизинговой сделки более прост и нет жестких ограничений по залоговому обеспечению, как в банке.
Процентная ставка годовых по кредиту, как правило, на 1,5–2% ниже, чем при лизинге.	Некоторые лизинговые компании готовы предоставлять лизинг с привязкой платежей к иностранной валюте. Это увеличивает курсовые риски, но снижает ставку примерно до 10% годовых (в валюте)

Формы инвестиционных кредитов

Срочный кредит		Кредитная линия	
Стандартный амортизируемый	С индивидуальным графиком	Невозобновляемая	Возобновляемая
Возможность единовременно получить требуемый лимит, выбрав удобную схему погашения кредита: аннуитет или стандартный график погашения. Обычно с плавающей процентной ставкой, на определенную сумму, срок погашения которого составляет от двух до десяти лет, и погашение происходит по заранее составленному графику.	Выдача кредита траншами, наличие льготного периода погашения кредита, учитывающего особенности конкретного бизнеса заемщика.	Открытие клиенту кредитного лимита в пределах четко установленной кредитным договором суммы и срока. Заемщик имеет право выбирать кредитные средства постепенно в пределах общего лимита на свое усмотрение, но при условии полного погашения в установленный в договоре срок. При этом, если общий кредитный лимит был выбран заемщиком полностью, получить следующий транш, даже при условии частичного погашения кредита, невозможно. Проценты за пользование кредитом насчитываются банком исключительно на сумму фактической задолженности по кредиту и за фактический период времени использования средств.	Открытие клиенту кредитного лимита в пределах четко установленной кредитным договором суммы и срока. При этом заемщик имеет возобновляемое право пользоваться кредитными средствами в пределах общего лимита на свое усмотрение, но при условии полного погашения в установленный в договоре срок. Проценты за пользование кредитом насчитываются банком исключительно на сумму фактической задолженности по кредиту и за фактический период времени использования средств.

► А это совершенно недопустимо в условиях жесткой конкуренции.

Принято различать три основных источника инвестирования в основные фонды:

1. Собственные средства: амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль и уставный капитал.
 2. Заемные и привлеченные внебюджетные источники финансирования: банковские кредиты, получаемые в лизинг основные фонды и оборудование, размещение ценных бумаг.
 3. Заемные и привлеченные бюджетные источники финансирования.
- В 2011 году банковские учреждения все активнее расширяют сотрудничество с постепенно восстанавливающимся реальным сектором экономики. Причем не только с крупными предприятиями. Уже сегодня банки предлагают частным предпринимателям и небольшим компаниям разнообразные финансовые продукты и весьма привлекательные условия кредитования.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ

Такой заем является долгосрочным кредитом, предоставляемым финансово-кредитным учреждением физическому или юридическому лицу под конкретную инвестиционную программу, срок реализации которой больше 1 года. С помощью инвестиционного кредита компании могут решить целый ряд задач: купить новые машины и оборудование, профинансировать модернизацию и реконструкцию своих производственных

мощностей или получить недостающие средства для строительства новых зданий или сооружений. При этом заемщик может брать кредит и для расширения существующей деятельности, и для ее репрофилирования. Особенностью этого вида кредитования является детальный анализ кредитного проекта со стороны банка. Для предприятий малого и среднего бизнеса наиболее распространенными объектами инвестиционного кредитования являются покупка оборудования и автотранспорта.

Необходимо учитывать, что банки, как правило, предпочитают финансировать приобретение определенных типов оборудования, таких как: полиграфическое оборудование, оборудование для пищевой промышленности, металлообрабатывающее оборудование, оборудование для деревообработки и мебельной промышленности, для технического обслуживания, диагностики автомобилей, для сферы услуг, торговое. Безусловно, данный список не является исчерпывающим и зависит от политики конкретного банка.

Объектами инвестиционного кредитования могут быть легковые и грузовые автомобили, автобусы, микроавтобусы, прицепы, полуприцепы, а также автотранспорт специального (самосвалы, фуры, автокраны, автобетономешалки и др.) и специализированного

назначения (сельскохозяйственная техника и навесное оборудование). Банки предоставляют кредиты как на приобретение новых транспортных средств и оборудования, так и на покупку активов, бывших в употреблении.

Инвестиционный кредит выдается заемщику на приобретение основных фондов с целью получения прибыли, при этом источником погашения кредита служит чистая прибыль и от кредитного проекта, и от всего бизнеса клиента в целом.

Инвестиционный кредит по своей схеме не отличается от классического кредита — обязательства заемщика также закреплены кредитным договором и графиком погашения ссудной задолженности. Его особенность состоит в том, что этот «длинный» кредит выдается только на долгосрочные цели предприятия-заемщика. Одно из основных требований банков в инвестиционном кредитовании — участие собственных средств клиента в финансировании проекта: он должен таким образом разделить риск с банком-кредитором. На практике при увеличении рискованности проекта доля участия банка в нем обычно уменьшается.

В качестве залога по кредитам рассматриваются объект кредитования или принадлежащие заемщику, владельцам бизнеса либо другим лицам активы: жилая и нежилая недвижи-

мость, оборудование, машины, механизмы, технологические линии и автотранспорт, товар на складе, готовая продукция, товары, сырье, материалы, полуфабрикаты. Обеспечением могут служить также поручительства юридических и физических лиц.

Предмет залога должен быть застрахован в одной из рекомендуемых банком страховых компаний. Для автотранспорта обязательным является страхование КАСКО и страхование автогражданской ответственности. Напомним, что страховая премия по КАСКО стартует с 6% стоимости автотранспорта. Оборудование страхуется от убытков, связанных с пожаром, стихийными бедствиями, затоплением, противоправными действиями третьих лиц. Размер страховой премии составляет от 0,15% стоимости оборудования.

Инвестиционный кредит может предоставляться в любой валюте по выбору заемщика: в гривне, долларах США или евро. Однако в настоящее время большинство украинских банков предоставляют финансирование именно в национальной валюте. Финансирование в иностранной валюте предоставляется только заемщикам, имеющим валютную выручку в размере, достаточном для обслуживания кредита. Это требование защищает в первую очередь самого заемщика от колебаний валютных курсов, то есть, от так называемых валютных рисков.

Обычно инвестиционный кредит выдается на срок до 7 лет. Украинский банковский рынок предлагает кредитные ставки около 19% годовых в гривне, 14% — в долларах США и 13% — в евро.

Разовая комиссия за выдачу кредита в разных банках отличается и может колебаться от 1% до 2,5% суммы кредита.

Дополнительно заемщику придется потратиться на нотариальное оформление договора залога, на регистрацию объекта кредитования в государственных органах и т.д.

ЛИЗИНГ

Альтернативой инвестиционному банковскому кредиту в определенных случаях может стать финансовый лизинг. Финансовый лизинг предусматривает приобретение лизингодателем (лизинговой компанией) предмета лизинга у поставщика, а также последующую передачу его в аренду лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях. При этом по



ЛИЗИНГ ОБЫЧНО ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЛИКВИДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ИЛИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.

Привлекать средства для других целей лучше с помощью инвестиционного кредита

истечении срока лизинга переданное в аренду имущество переходит в собственность лизингополучателя.

Попросту говоря, если решено купить автомобиль, заключив договор лизинга, то лизинговая компания покупает автомобиль, а потом передает его лизингополучателю в аренду под выкуп.

Разница между кредитом и лизингом состоит в том, что при кредите заемщик является собственником купленного в кредит автомобиля с самого начала, а при лизинге до истечения его срока лизинговая компания остается собственником авто, а лизингополучатель лишь арендует авто, которое станет его собственностью только после внесения всех платежей.

Что выгоднее — кредит или лизинг? Однозначно ответить на этот вопрос сложно, так как в обоих случаях есть свои положительные и отрицательные стороны.

Например, условия заключения договора лизинга зачастую более лояльны, чем при кредитовании. Однако при кредитовании заемщику предоставляется денежная сумма для покупки автомобиля, и чем раньше он вернет заемные средства, тем меньше переплатит процентов.

Как правило, при получении кредита существует требование относительно открытия счетов клиента в банке, о переводе определенного оборота средств плательщика в тот же банк. В отличие от кредита, лизинг подобных условий не предполагает.

При покупке автомобиля в кредит часть платежей по кредиту и ряд других расходов включаются в валовые

затраты. Что же касается финансового лизинга, то лизинговый платеж состоит из возмещения стоимости автомобиля (не относится на валовые затраты, а относится в форме амортизационных отчислений, поскольку объект лизинга находится на балансе предприятия), комиссии лизинговой компании (полностью относится на валовые затраты). Согласно п. 196.1.2. статьи 196 Налогового кодекса Украины НДС не облагаются операции передачи в лизинг (кроме финансового лизинга).

К оценке платежеспособности клиента банки и лизинговые компании подходят практически одинаково. Но поскольку деятельность лизинговых компаний не регулируется Национальным банком Украины (НБУ), они имеют возможность предложить более гибкие условия по сравнению с банковским кредитованием, правда, обычно за более высокую плату.

В частности, лизинговые компании готовы работать с гораздо более широким набором видов обеспечения, чем банки (аванс, обратный выкуп, поручительства физических и юридических лиц, залоги, страхование, без обеспечения). Но стоит учитывать, что, чем более уникальное оборудование компания хочет купить с помощью лизинга или банковского кредита, тем менее охотно с ней будут работать финансовые структуры. Поскольку в случае неплатежеспособности должника реализовать такое оборудование на вторичном рынке будет затруднительно ввиду его уникальности, а значит — низкой ликвидности.

Привлекаем деньги

Если не хватает денег на развитие своего дела, бизнесмены обычно бросаются искать кредит. Однако существуют и альтернативные способы привлечения финансирования: частные займы, прямые инвесторы, аренда активов, факторинг, отсрочки платежей, размещение облигаций.

Далеко не каждый предприниматель имеет шанс сходу получить кредит в банке на развитие своего бизнеса. Во-первых, банкиров будет интересовать опыт работы на рынке и прибыльность действующего бизнеса. Если ни того ни другого нет, на кредит рассчитывать сложно. Во-вторых, даже в случае успешности бизнесмена, банк проверит наличие у него других кредитов и готовность погашать новые с учетом обслуживания старых. Поэтому, как ни крути, а поиск альтернативного финансирования неизбежен чуть ли не для каждого второго представителя малого и среднего бизнеса.

СПОСОБ ПЕРВЫЙ – ЧАСТНЫЙ ЗАЕМ

Как это ни странно, но такой способ достать деньги для решения бизнес-задач по-прежнему очень популярен в Украине. Особенно, если сумма займа невелика. Оформляется договор займа (лучше всего нотариально), а также выдается расписка о том, что деньги получены. Заранее оговаривается размер процентов, сроки договора, ответственность за срыв графика платежей.

В зависимости от аппетитов кредитора, плата за заем может варьироваться от 12% до 36% годовых. Случаются и более алчные кредиторы, которые могут запросить не менее 5–10% только за месяц, что означает 60–120% годовых. Часто при таких частных займах оформляется еще и договор залога (квартиры, автомобиля). В случае, если заемщик не может рассчитаться по частному кредиту, залог уходит кредитору.

Риски: Одалживать деньги у частных ростовщиков, пусть

даже друзей и знакомых, довольно рискованно и дорого. Соглашаться на это стоит только в случае твердой уверенности в том, что деньги удастся вернуть и в короткие сроки (например, есть уже четкие договоренности с контрагентами о покупке товара, на заказ которого и требуются деньги).

СПОСОБ ВТОРОЙ – ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА

Речь идет о человеке или компании, которые захотят стать совладельцем бизнеса и выделить ради этого деньги на его развитие. Можно искать инвестора «по знакомым», публиковать объявления в СМИ о поиске партнера либо обращаться в ассоциации частных инвесторов, которые объединяют так называемых «бизнес-ангелов» (бизнесменов, готовых вкладывать деньги в различные бизнес-проекты, в том числе start-up). Стоит также поискать компании-посредники, которые оказывают похожие услуги. Например, есть «Клуб частных инвесторов Startup.ua», на сайте которого можно разместить заявку о поиске финансирования и ждать, пока кто-то заинтересуется.

Знакомиться с нужными людьми можно и на «круглых столах», бизнес-конференциях и других мероприятиях. Не факт, что такое знакомство обернется серьезными вложениями, но, по крайней мере, там могут дать совет, куда обратиться и на что можно рассчитывать. Лучше всего обращаться к тем бизнесменам, которые уже вкладывали деньги в схожие по тематике проекты либо заинтересованы в расширении своего бизнеса за счет новых, пусть

пока и небольших компаний.

Главное — хотя бы приблизительно составить для себя «портрет» желаемого инвестора, а также тщательно подготовиться к разговору с ним (написать бизнес-план, продумать все вопросы, которые могут быть заданы). Инвестор, конечно, будет ждать от предпринимателя конкретных предложений — нужно будет озвучить сумму инвестирования, размер инвесторской доли в уставном капитале, прогноз с указанием дохода, затрат и прибыли на ближайшие годы, а также сроки выхода на самоокупаемость.

Оформление отношений с инвестором — особый вопрос: тот должен полностью одобрить бизнес-план и подписать его, чтобы потом не было лишних претензий. Далее надо будет заключить договор покупки корпоративных прав в компании (если это, к примеру, самая распространенная форма ведения бизнеса — общество с ограниченной ответственностью) и включить инвестора в состав совладельцев компании (для этого нужно будет внести изменения в учредительные документы). В договоре следует указать долю в уставном капитале нового совладельца, ее денежное выражение, порядок оплаты, порядок выхода из компании и многое другое.

Риски: Инвестор вполне может задержать финансирование. Чтобы этого избежать, нужно предусмотреть в договоре его ответственность за неоплату доли в капитале. Для подготовки документов о продаже доли лучше всего нанять опытного юриста. Деньги деньгами, но права первоначального владельца компании должны быть соблюдены. Иначе в случае окупаемости проекта и расширения бизнеса он может оказаться «выброшенным» из проекта, что случается достаточно часто.

СПОСОБ ТРЕТИЙ – ПОЛУЧИТЬ ИМУЩЕСТВО В АРЕНДУ

Еще один способ привлечь деньги: получить необходимое помещение или оборудование в аренду. Для многих инвесторов этот вариант предпочтительнее — так проще оценить масштабы инвестиций и защитить их. Ведь все вкладываемые активы остаются в единоличной собственности инвестора. И он получает за предоставление их в пользование фиксированные и заранее оговоренные регулярные платежи.

Чтобы получить необходимое имущество в аренду, надо найти

потенциального инвестора, убедить его купить необходимые активы, заключить с ним договор аренды на конкретный срок. В договоре должны быть подробно описаны арендуемое имущество, ответственность за невнесение платежей, порчу имущества, обязанность страховать активы на случай пожара, залива и других рисков.

Риски: Арендную плату могут повысить, к тому же она не зависит от результативности бизнеса. Инвестор защищен хорошо, но он не делит с предпринимателем никаких рисков.

СПОСОБ ЧЕТВЕРТЫЙ – ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА

Временного высвобождения средств можно добиться и предложив контрагенту отсрочить платеж за полученный от него товар (услуги). Точно так же можно добиться ускорения предварительного платежа себе со стороны своих покупателей и заказчиков. Обе операции позволяют пополнить оборотные средства и являться заменителем кредита.

На отсрочку часто соглашаются выходящие на рынок фирмы, которым важно сформировать базу постоянных клиентов. Иногда они согласны поставить товар с оплатой в 100% через неделю-две, а то и месяц после поставки. Такая схема весьма выгодна начинающим предпринимателям — получателям товара, в особенности — торговцам-оптовикам.

Ускорить оплату собственной продукции, а значит уменьшить потребность в оборотных средствах (это — тоже своего рода инвестиция!) поможет факторинг. Напомним, суть факторинга состоит в передаче права требования оплаты за поставленную продукцию банку или факторинговой компании в обмен на получение поставщиком от них немедленной оплаты. Иными словами, банк оплачивает товар (услуги) сразу, хотя покупатель товара или заказчик получают от предпринимателя-поставщика отсрочку оплаты на 1–4 месяца. В свою очередь банк или факторинговая компания получают свое от покупателя в течение этого срока.

Естественно, услуги факторинга не бесплатны для поставщика, а обойдутся в среднем в 12–20% годовых. Банки и факторинговые компании весьма придирчиво проверя-

Чем можно заменить классический кредит

Способ финансирования	Сроки привлечения	Цена	Влияние на оперативное управление бизнесом	Требования к платежеспособности	Риски
Классический кредит	До 7–10 лет	Около 15–20% годовых в гривне	Несущественное	Высокие, требуется залог и/или поручительство	Средние
Привлечение инвестора	2–5 лет	Доля в уставном капитале (обычно от 10% до 25% и более)	Существенное	Оценивается бизнес-идея, бизнес-план, реальность расчетов о доходах, окупаемости проекта	Высокие
Оформление договора займа с частным лицом	От 1–2 лет	36–40% в год	Слабое	Выдвигаются требования к залого (квартире, машине, земельному участку). Они должны быть ликвидны	Высокие
Получение активов в аренду	От 1–2 лет	В зависимости от вида актива	Нет	Нет	Средние
Отсрочка платежа	От 1 недели до 1 месяца	В зависимости от договоренностей с поставщиком	Нет	Нет	Средние
Факторинг	От 1–4 месяцев	12–20% годовых	Нет	Низкие, но есть дополнительные издержки	Средние
Корпоративные облигации	До 10–15 лет	14–20% годовых в гривне	Слабое	Высокие, требуется публичное раскрытие корпоративной информации	Низкие

ют документы получателя товаров или услуг, а также его финансовые возможности (к примеру, объем факторинга может быть не более четверти оборота или прибыли за прошлый год). К тому же финансируется не 100% проведенной поставки, а 75–90% — в зависимости от условий банка. **Риски:** Не со всяким получателем товаров и услуг возможен факторинг. Да еще и придется заложить в цену товара или услуги издержки на комиссии по факторингу.

СПОСОБ ПЯТЫЙ – ВЫХОД НА РЫНКИ КАПИТАЛА

Занять деньги на рынках капитала могут даже относительно небольшие компании. Для этого обычно используется механизм выпуска корпоративных облигаций. Скажем сразу, нецелесообразно размещать облигации на сумму меньше 10–15 млн. грн. на внутреннем рынке и меньше нескольких десятков миллионов долларов — на внешних. Процедуры подготовки эмиссии и само размещение облигаций — довольно длительные, к тому же требуют затрат на услуги организатора выпуска (банка или инвестиционной компании). Размещение облигаций на внешних рынках также потребует

индивидуальной лицензии НБУ на эту операцию.

В принципе, ничего невозможного и запредельно сложного в размещении облигаций нет. Достаточно принять решение, оценить свои возможности вовремя обслуживать и погашать облигации, найти подходящего организатора выпуска, подготовить проспект эмиссии и разместить облигации. Организатор выпуска готов принять на себя практически все хлопоты: от консультирования при составлении проспекта эмиссии до регистрации выпуска облигаций в Госкомиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР).

Нередко размещение облигаций является формой привлечения прямых инвестиций от уже сформировавшейся группы инвесторов. В таком случае многие задачи упрощаются, хотя все формальности придется соблюсти все равно. И, конечно, счастливому эмитенту придется ежеквартально размещать свою финансовую отчетность в системе раскрытия информации ГКЦБФР — на сайте eds.ssmc.gov.ua.

Риски: Будете вынуждены раскрывать информацию о бизнесе, причем публично. Придется выплачивать процентный доход вне зависимости от эффективности бизнеса.

Адреса региональных отделений ОТП Банк

ОТП Банк был основан в 1949 году в Венгрии как государственный сберегательный и коммерческий банк. Сегодня ОТП – финансовая группа с дочерними банками в Болгарии, Хорватии, Черногории, Румынии, России, Сербии, Словакии и Украине. ОТП Group обслуживает более 11 млн. клиентов.

Филиалы, отделения и представительства ОТП Банк есть во всех областных центрах Украины. Справочный центр (круглосуточно): 0 800 300 0 500 (звонки со стационарных телефонов в Украине – бесплатные).

Отделение	Контактная информация	Отделение	Контактная информация
г. Днепропетровск	49030, г. Днепропетровск, ул. Артема, 20 т.:(056) 770-72-00	г. Сумы	40030, г. Сумы, ул. Красная площадь, 5 т.:(0542) 67-13-43/63
г. Донецк	83001, г. Донецк, ул. Розы Люксембург, 12-А т.:(062) 345-36-01	г. Полтава	36039, г. Полтава, ул. Пушкина, 28 т.:(0532) 61-31-49
г. Запорожье	69063, г. Запорожье, пр. Ленина, 66 т.:(061) 769-39-28	г. Тернополь	46000, г. Тернополь, ул. Ноябрьская, 7 т.:(0352) 47-04-11
г. Одесса	65026, г. Одесса, ул. Бунина, 10 т.:(0482) 30-53-67	г. Черкассы	18000, г. Черкассы, ул. Лазарева, 6 т.:(0472) 33-99-84/89
г. Николаев	54055, г. Николаев, ул. Садовая, 10 т.:(0512) 58-14-12	г. Житомир	10009, г. Житомир, ул. Черняховского, 8 т.:(0412) 42-26-60/74
г. Львов	79005, г. Львов, ул. И. Франко, 20 т.:(0322) 240-94-60	г. Кировоград	25006, г. Кировоград, ул. Декабристов, 6 т.:(0522) 35-66-86
г. Харьков	61002, г. Харьков, ул. Сумская, 56, т.:(057) 759-12-62	г. Хмельницкий	29019, г. Хмельницкий, ул. Нижняя Береговая, 35 т.:(0382) 70-14-94
г. Ужгород	88018, г. Ужгород, ул. Киевская Набережная, 2 т.:(0312) 67-91-15	г. Ровно	33000, г. Ровно, ул. Грушевского, 42-Б т.:(0362) 69-55-54
г. Винница	21032, г. Винница, ул. Киевская, 38-А т.:(0432) 52-58-52	г. Херсон	73025, г. Херсон, ул. Ленина, 23 т.:(0552) 46-48-81
г. Луганск	91016, г. Луганск, ул. Т. Г. Шевченко, 4 т.:(0642) 33-07-10	г. Ивано-Франковск	76018, г. Ивано-Франковск, ул. П. Орлика, 8 т.:(0342) 71-59-14
г. Луцк	43025, г. Луцк, ул. Л. Украинки, 53 т.:(0332) 74-65-00	г. Черновцы	58000, г. Черновцы, ул. Доброго, 7 т.:(0372) 55-86-93
г. Симферополь	95000, г. Симферополь, пр. Кирова, 24 т.:(0625) 54-97-50	г. Чернигов	14000, г. Чернигов, ул. Гетьмана Полуботко, 18 т.:(0462) 65-34-68

Отделения в г. Киеве и Киевской области

Отделение	Контактная информация	Отделение	Контактная информация
Головной офис	01033, г. Киев, ул. Жилинская, 43, тел.:(044) 490-05-00	Отделение «Сырецкое»	04112, г. Киев, ул. Е. Телиги, 11 т.:(044) 495-60-76
Отделение «Михайловское»	01001, г. Киев, ул. Михайловская, 2 т.:(044) 247-45-52	Отделение «Голосеевское»	03040, г. Киев, ул. 40-летия Октября, 68 т.:(044) 495-60-72
Отделение «Бессарабское»	01004, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 9/2 т.:(044) 492-06-09	Отделение «Десятинное»	01025, г. Киев, ул. Большая Житомирская, 8/14 т.:(044) 495-60-81
Отделение «Печерское»	01133, г. Киев, ул. Щорса, 44 т.:(044) 247-45-69	Отделение «Старокиевское»	01133, г. Киев, ул. Кутузова, 12 т.:(044) 493-97-50
Отделение «Оболонское»	04210, г. Киев, ул. Тимошенко, 18 т.:(044) 247-45-60	Отделение «Ярославское»	04071, г. Киев, ул. Ярославская, 47/29 т.:(044) 495-05-13
Отделение «Сенное»	01054, г. Киев, ул. О. Гончара, 62 т.:(044) 490-04-20	Отделение «Золотые Ворота»	01030, г. Киев, ул. Б. Хмельницкого, 30/10 т.:(044) 495-05-23
Отделение «Подольское»	04071, г. Киев, ул. Константиновская, 15 т.:(044) 495-06-92	Отделение «Святошинское»	03115, г. Киев, пр-т Победы, 128/2 т.:(044) 495-06-96
Отделение «Политехническое»	03055, г. Киев, пр-т Победы, 29 т.:(044) 492-38-95	Отделение «Красноармейское»	03150, г. Киев, ул. Большая Васильковская, 116 т.:(044) 495-05-26
Отделение «Русановское»	02002, ул. Р. Окипной, 4 т.:(044) 492-38-93	Отделение «Дмитриевское»	01054, г. Киев, ул. Дмитриевская, 37-А т.:(044) 495-06-95
Отделение «Софиевское»	01001, г. Киев, ул. Софиевская, 12 т.:(044) 495-60-87	Отделение «Соборное», г. Белая Церковь	09100, г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11 т.:(0456) 32-96-05
Отделение «Владимирское»	01032, г. Киев, б-р Т. Шевченко, 38/40 т.:(044) 459-05-01	г. Васильков	08600, г. Васильков, ул. Гоголя, 5 т.:(04471) 2-51-60
Отделение «Стретенское»	04053, г. Киев, ул. Артема, 52 т.:(044) 495-60-70	г. Бровары	07400, г. Бровары, ул. Независимости, 3 т.:(044) 495-06-98
Отделение «Отрадное»	03124, г. Киев, б-р Лепсе, 29 т.:(044) 495-60-74		

Форма власності змінюється. Все решта – ні.



**Акція
для МСБ!**

**Для всех представителей Малого и Среднего бизнеса,
которые меняют организационную форму собственности**

АКЦИЯ:

- открытие счета/счетов для юридических лиц всего за 1 грн. в рамках тарифных пакетов* – для новых и действующих клиентов
- бесплатное закрытие счета/счетов физических лиц-предпринимателей – для действующих клиентов

Информационная поддержка клиентов Малого и Среднего бизнеса
Тел.: 044-490-05-00 (9.00–18.00, кроме выходных);
0-800-300-050 (9.00–18.00, все звонки со стационарных телефонов в Украине бесплатные).
Пожалуйста, после соединения с автоответчиком, нажмите на телефоне кнопку “8”
для получения консультации для представителей малого и среднего бизнеса.
E-mail: call.operatorSME@otpbank.com.ua

*При открытии счетов для юридических лиц – действующих клиентов ОТП Банк предоставлена возможность оставить тарифный план, на котором клиент обслуживался как физическое лицо-предприниматель.

Додайте обертів Вашому бізнесу



Ліцензія НБУ №191 від 08.07.2009 р.

Двигун Вашого бізнесу працює на повну потужність!

OTR Bank без зайвого клопоту збільшить фінансову потужність Вашого бізнесу!
Ми допоможемо обрати фінансове рішення, що найбільше підходить саме Вам.

www.otpbank.com.ua

0 800 300 0 50 (в Україні – безкоштовно)

 **otpbank**
Банк Вашого успіху

**Кредити на поповнення
обігових коштів**