



Денис Александрович Шевчук
Кредитование малого и среднего бизнеса

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=179225

Аннотация

Данная книга написана на основе работы в банках и на опыте кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования.

Это первое и единственное в России издание, которое подробно описывает технологии получения кредитов.

Содержание

Об авторе	5
Общие вопросы и советы	6
Рекомендации по составлению бизнес-плана	6
Кредитование бизнеса	10
Лизинг	27
Факторинг	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Денис Александрович Шевчук

Кредитование малого и среднего бизнеса

Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Об авторе

Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (кредитный брокер, группа компаний, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИ-ГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности “Финансы, денежное обращение и кредит”, ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

Общие вопросы и советы

*Менеджер – наемный управленец, начальник!
Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер,
а максимум специалист!*

Денис Шевчук

Рекомендации по составлению бизнес-плана

Бизнес-план должен быть изложен в простой и понятной неспециалисту форме без использования узкоспециализированных терминов. Он должен быть достаточно емким, чтобы охватить все основные стороны проекта, и в то же время достаточно кратким, чтобы поддерживать интерес инвестора. Для наглядности рекомендуется использовать графики и диаграммы. Чтобы заинтересовать инвестора бизнес-план должен содержать достаточно убедительные доказательства того, что запланированные показатели будут достигнуты. Составлять бизнес-план необходимо грамотно, аккуратно и в удобной для чтения форме, чтобы не испортить впечатление о проекте (Д. Шевчук. Бизнес-план: методика составления // Финансовая газета. 2006. № 29).

Избегайте излишнего оптимизма – это настораживает инвестора. Приводимые прогнозы должны быть реалистичными. Нельзя размещать конфиденциальную информацию. Такая информация передается только по соответствующему письменному соглашению.

Содержание бизнес-плана должно охватывать следующие разделы:

1. Резюме

Основная масса бизнес-планов отклоняется инвесторами уже после прочтения резюме, поэтому качество его составления чрезвычайно важно для завоевания внимания инвестора.

Рекомендуется составлять его в последнюю очередь, чтобы внести в него самую важную для инвестора информацию. Резюме содержит следующие разделы, каждый из которых объемом 10–15 строк. Его общий объем не должен превышать 3–5 страниц.

- Описание компании и бизнеса
- Анализ рынка
- Описание используемой технологии
- Цели и стратегии
- Ключевые сотрудники проекта
- Финансовые показатели

2. Описание компании и бизнеса

- история создания и развития компании
- владельцы компании с указанием доли собственности
- описание концепции бизнеса
- детальное описание продукции (услуг), степень новизны
- готовность продукции (услуг) к коммерческой реализации, сроки коммерциализации
- существующие аналоги с учетом мирового опыта
- таблицы сравнения продукции (услуг) с аналогами по всем основным параметрам
- описание преимуществ перед аналогами
- необходимость сертификации, наличие сертификатов
- предполагаемый цикл жизни продукции на рынке

- необходимость и возможности модернизации продукции

3. Анализ рынка

- описание рынка, на котором работает компания, его география
- объем продаж компании, основные группы потребителей
- оценка объема рынка, кем она проводилась, тенденции рынка
- занимаемая компанией доля рынка, планируемая доля
- основные конкуренты компании, занимаемые ими доли рынка
- описание преимуществ перед конкурентами
- барьеры вхождения на рынок

4. Описание используемой технологии (для инновационных проектов)

- степень новизны, целесообразность использования
- описание используемой технологии
- преимущества перед существующими технологиями
- экологичность
- имеющаяся и предполагаемая защита интеллектуальной собственности
- принадлежность прав на интеллектуальную собственность в настоящее время и в перспективе
- сроки действия существующих патентов

5. Цели и стратегии

- миссия компании
- долгосрочные цели компании
- ключевые факторы успеха

Маркетинговая стратегия

- продукция: дизайн и упаковка
- ценообразование
- способы распространения продукции
- послепродажное обслуживание
- позиционирование
- реклама и PR
- персонал, осуществляющий маркетинг

Оперативный план

- помещения
- оборудование
- сырье и материалы

План по трудовым ресурсам

- штатное расписание
- квалификация, опыт, достижения ключевых менеджеров, владельцев компании
- квалификация, опыт, обязанности неруководящих специалистов
- внешние консультанты компании
- организационная структура
- заработная плата и премии

6. Финансовые показатели проекта

- история предыдущего финансирования
- имеющиеся средства
- объем необходимых инвестиций
- направления использования инвестиций
- текущие постоянные и переменные издержки
- прогноз продаж по пессимистичному, реалистичному и оптимистичному сценарию
- финансовые прогнозы на предстоящие 3–5 лет
- отчет о прибылях и убытках
- комментарии к отчету о прибылях и убытках
- ежемесячный план денежных потоков
- показатели финансовой деятельности
- предложения инвестору
- стратегия выхода инвестора
- дополнительные этапы финансирования

При написании ТЭО разрабатываются следующие основные разделы:

1. Фон и происхождение проекта:

- название компании и юридический адрес;
- отрасль и виды деятельности предприятия;
- направленность проекта (ориентирование на рынок сбыта или на сырьевую базу);
- ориентирование на внутренний рынок или на экспорт;
- политико-экономическая поддержка проекта.

2. Рынок сбыта и объем инвестиций:

- данные годового спроса национального хозяйства или региона;
- тенденции развития на рынке сбыта;
- производственная программа;
- абсолютная мощность инвестиций к объему общего рынка (доля в процентах).

3. Рынки материалов и других ресурсов:

- наличие сырья, вспомогательных и прочих материалов, а также комплектующих изделий, в частности, наличие электричества, воды и т. д.;
- тенденции развития на рынке закупок (наличие, цены);
- конкретная потребность проекта в ресурсах, в том числе использование импортных поставок и наличие валюты для этих целей.

4. Местонахождение

Размещение производства – оценка различных возможностей и описание места размещения с точки зрения:

- климатических условий;
- грунта (для строительства);
- загрязнения окружающей среды;
- удаленности от рынков сырья и других рынков закупок;
- наличия трудовых ресурсов в регионе;
- развитости транспорта и инфраструктуры в целом.

5. Техническое оснащение:

- выбор технологии производства;

- необходимое оборудование;
- необходимые инженерные работы;
- лицензии, патенты.

6. Обоснование правовой формы и организационной структуры предприятия.

Определение сметы общих расходов на подготовительный этап – организационные работы, планирование, регистрацию.

7. Расчет потребности в трудовых ресурсах

Численность основного и вспомогательного персонала, руководителей и специалистов.

8. План-график реализации проекта:

- длительность предпроектного периода (строительство, организация, регистрация);
- длительность периода запуска и освоения производства;
- расчетный период производства.

Количество и содержание пунктов может быть изменено.

7. Анализ рисков

- идентификация возможных рисков
- меры, направленные на минимизацию этих рисков

Приложения:

- финансовая отчетность за последние 2 года
- копии уставных документов
- техническая информация
- резюме ключевых членов команды
- фотографии, рисунки

Кредитование бизнеса

Чтение книг – престижно, современно, выгодно.

Знания – тоже капитал, который всегда с тобой.

Шевчук Денис

Кредиты в банке, по другому, банковский кредит – это кредит, представляемый банками в денежной форме. Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), кредит в банке имеет строго целевой и срочный характер. Обычно банки требуют обеспечения кредита. Кредит в банке предоставляется из собственного или привлеченного капитала и осуществляется в форме выдачи ссуд, учета векселей и др. Классификация банковских кредитов Кредиты в банке классифицируются следующим образом: – в зависимости от обеспечения: обеспеченные, бланковые кредиты в банке; – по срокам погашения: онкольные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные кредиты в банке; – по характеру погашения: единовременно, в рассрочку; – по методу взимания процентов: проценты удерживаются в момент предоставления кредита в банке, проценты удерживаются в момент погашения кредита в банке, проценты удерживаются на протяжении всего срока банковского кредита; – по категориям заемщиков (см. подробнее см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Самую острую потребность в кредитах ощущают малые предприятия, которые только начинают работать на рынке, их нужда в заемных ресурсах удовлетворена едва на 5 %. Они же с точки зрения банков – самые плохие заемщики. У них нет опыта, нет залога, нет оборотов, истории успеха или хотя бы нормальной отчетности. Зато есть риск, что ничего подобного у новичка так никогда и не появится. И все же у банков есть шанс освоить миллиардный рынок **кредитования малого бизнеса** – грамотно встроившись в цепочку финансового посредничества между крупнейшими иностранными и российскими инвесторами и различными микрофинансовыми организациями (**Шевчук Д., Шевчук В., Кредитование юридических лиц // Финансовая газета. Региональный выпуск, N 17, апрель 2004 г.**).

Все больше банков начинают **кредитовать малый и средний бизнес**, включая данное направление деятельности в стратегию развития.

Линейка кредитных продуктов для МСБ включает в себя кредиты, кредитные линии, в том числе возобновляемые, **экспресс-кредит**, который не требует залога и выдается за 3 дня, овердрафт и факторинг.

Что касается требований к заемщику, то, по словам начальника отдела **кредитования малого и среднего бизнеса**, предприятие должно вести хозяйственную деятельность не менее 6 месяцев, не иметь просроченной задолженности перед бюджетом и контрагентами, ему также необходимо наличие подтвержденных доходов от ведения бизнеса.

В качестве основной цели кредитования было названо предоставление кредитов на приобретение оборотных средств и пополнение оборотного капитала для индивидуальных

предпринимателей и предприятий, занимающихся производством, торговлей и оказанием услуг.

Предприятие должно существовать не менее 6-12 месяцев.

Сумма кредита колеблется от \$10 тыс. до \$150 тыс. Кредит выдается на один год. Погашение кредита осуществляется равными долями. Что касается процентных ставок, то они устанавливаются индивидуально для каждого заемщика. В обеспечение кредита принимается движимое и недвижимое имущество, оборудование, автотранспорт, товар в обороте, ликвидные ценные бумаги (см. подробнее Шевчук Д.А. Рынок ценных бумаг. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006), а также поручительство третьих лиц (Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Как получить кредит юридическому лицу // Юридическая панорама. 2005. № 6).

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

Когда надо занять деньги на проект, предприниматель, как правило, идет в банк. Тем более что сегодня большинство из них активно рекламируют свои программы по **кредитованию малого бизнеса**. Можно поступить по-другому: например, попытаться получить деньги «даром» у государства. Или же, напротив, привлечь серьезного инвестора, способного заинтересоваться вашим проектом.

Кредитование бизнеса, по мнению сотрудников кредитного брокера INTERFINANCE (<http://www.deniscredit.ru>), несмотря на не стабильное состояние экономики, предполагает возможность принятия решения некоторыми банками в короткие сроки (от 1 до 10–15 дней), до открытия счета, учет управленческой (неофициальной) отчетности, группы компаний. Кризисы не помеха если пользоваться советами профессионалов.

Несмотря на кризис российской экономики, большинство экспертов по кредитованию бизнеса сходятся во мнении, что этот сектор банковской деятельности в России будет развиваться.

Рассмотрим детально существующие на данный момент возможности финансирования бизнеса.

Юридическим лицам:

Все виды кредитов, в том числе:

– овердрафт (беззалоговый кредит под обороты по чету, до 50 % от среднемесячных поступлений на счет от сторонних контрагентов, исключая платежи самим себе в рамках группы компаний);

– кредит на пополнение оборотных средств;

– кредит на развитие бизнеса;

– кредит на покупку бизнеса;

– кредит на покупку недвижимости (в т. ч. коммерческая ипотека);

– кредит на покупку оборудования;

– кредит на покрытие кассовых разрывов;

– кредитная линия;

– факторинг;

– лизинг;

– ломбардное кредитование бизнеса;

– банковские гарантии.

– инвестиции в предприятия РФ (в т. ч. вложения в новые фирмы (до года) в Москве).

Обращение к кредитным брокерам, которые имеют опыт штатной работы в банках (желательно на руководящих должностях в профильных подразделениях), позволяет провести экспресс-анализ финансовой отчетности и потенциальной кредитоспособности, увеличить максимальные лимиты (суммы) кредитования, оптимизировать налогообложение,

повысить кредитную привлекательность и ускорить рассмотрение заявок, получить возможность приоритетного льготного рассмотрения заявок в банках (Шевчук Д.А. Бизнес-кредит: технологии получения).

Индивидуальным предпринимателям:

– кредит;

– кредитная линия.

Поправочные коэффициенты (дисконт), применяемые в рамках программ кредитования бизнеса (По мнению Заместителя генерального директора INTERFINANCE (ООО www.deniscredit.ru) Шевчука Дениса Александровича):

Объекты недвижимости (здания, сооружения, отдельные помещения в здании, незавершенное капитальное строение): не более 0,8 (в кризис 0,5).

Оборудование: не более 0,7.

В качестве предмета залога может выступать офисная и компьютерная техника, а так же личное имущество физических лиц. Залоговая оценка офисной и компьютерной техники, личного имущества производится кредитным экспертом на основании визуального осмотра, изучения документации и информации о рыночной стоимости аналогичных объектов и применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

В случае залога оборудования наряду с технологическим, производственным и т. п. оборудованием могут рассматриваться торговые павильоны (зарегистрированные как временные сооружения). Оценка их залоговой стоимости производится путем применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

Автотранспортные средства: не более 0,7.

Товары в обороте (товары, готовая продукция и т. д.): не более 0,6.

По товарам в обороте, как правило, в качестве рыночной стоимости принимается цена приобретения данных товаров залогодателем без учета НДС (по покупным товарам) / производственная себестоимость товаров (по товарам собственного производства). При этом кредитным экспертом обязательно должен быть изучен вопрос конкурентоспособности данной цены на рынке.

До принятия в залог имущества, кредитный эксперт при выезде на место ведения бизнеса, проводит осмотр и проверку фактического наличия имущества, соответствия данным о количестве и ассортименту (по виду и родовым признакам), проводит проверку наличия документов, подтверждающих право собственности. При залоге товаров в обороте обязательно проверяются сертификаты соответствия (выборочно, но не менее 10 позиций).

Сумма кредита = сумма обеспечения * дисконт

Сумма обеспечения – ликвидная рыночная стоимость (по которой можно быстро продать, как правило немного ниже обычной рыночной).

МИНИМАЛЬНЫЕ СРОКИ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК: от 1–5 дней до месяца.

ГИБКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ: до 1000000 рублей без залога, кредиты с частичным обеспечением. В качестве обеспечения по остальным кредитам принимается любое ликвидное имущество (в том числе приобретаемое оборудование и недвижимость). **БОЛЬШОЙ ДИАПАЗОН СУММ.**

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКУ:

Наличие стабильного и прибыльного бизнеса со сроком фактического существования не менее 6 месяцев обязательно.

Срок официальной регистрации бизнеса – не менее 6 месяцев.

Отсутствие отрицательной кредитной истории. Отсутствие фактов невыполнения обязательств.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА:

Гражданство РФ.

Возраст – от 25 до 60 лет включительно (для мужчин до 28 лет урегулированный вопрос с призывными органами).

Отсутствие судимости.

Отсутствие отрицательной кредитной истории.

У представителей бизнеса сегодня достаточный выбор среди банков, готовых дать «деньги в рост» и поддержать различные бизнес-проекты. Предпринимателям необходимо только хорошо разбираться в условиях и процентных ставках, чтобы выбрать максимально выгодную для себя кредитную программу.

Предпринимателей часто интересует вопрос: зависит ли возможность получения кредита от юридической формы, по которой зарегистрировано предприятие малого бизнеса. Например, многие уверены, что в банках существует предубеждение относительно «индивидуальных предпринимателей», получить кредит при этой форме собственности гораздо сложнее, чем, скажем, для общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Однако эта установка далека от реальности: для банков, серьезно занимающихся кредитованием предприятий малого и среднего бизнеса, юридический статус организации не влияет ни на количество документов для получения кредита, ни на процентные ставки, ни на условия кредитования, то есть ко всем представителям этого сектора экономической деятельности предъявляются равные требования.

В некоторых банках бывают ограничения по другим параметрам, например по доле иностранного капитала, но форма собственности компании значения не имеет. Однако для юридических лиц существует ограничение: доля государства или нерезидентов в уставном капитале не должна превышать 49 %".

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), документы, которые необходимы для получения кредита предприятиям малого и среднего бизнеса в основном относятся как к юридическому статусу, так и к финансовой отчетности. В банке, например, от вас потребуют: свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, копии паспортов индивидуального предпринимателя и поручителей, копию декларации о доходах за две последние отчетные даты, копии страниц книги учета доходов и расходов за 6 месяцев, справки о наличии или отсутствии кредитов в обслуживающих банках.

Нужно также предоставить выписку из обслуживающих банков об оборотах по счету (оборот по дебету или оборот по кредиту) за предыдущие 12 месяцев, а также сведение об оборотах ежемесячно. Дополнительные документы, которые банки часто просят предоставить, напрямую относятся к деятельности компании: копии договоров аренды помещений, копии договоров с покупателями и поставщиками, копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договоры, накладные, акты, платежные документы, свидетельства о собственности) и так далее.

Индивидуальный подход к каждому юридическому лицу можно объяснить огромным количеством вариаций параметров предприятий малого и среднего бизнеса в современной России. Вниманию кредитных аналитиков подвергается все: от организационно-правовых документов самого предприятия до договоров аренды помещения и счетов оплаты коммунальных услуг. Если разбить документы по группам, то выделить можно учредительные документы, финансовые документы, документы, подтверждающие право собственности на имущество, предоставляемое в качестве обеспечения, а также дополнительные документы, подтверждающие ведение бизнеса. Сроки кредитования предприятий в каждом банке различны.

Рассмотрение заявки в банках занимает от трех рабочих дней до нескольких недель при условии предоставления полного пакета документов, так что желающим получить кре-

дит предприятиям необходимо заранее учитывать этот факт. Нередко клиенты жалуются, что банки долго рассматривают их заявки, но из практики могу сказать, что обычно такие клиенты не соблюдают инструкции банка и не выполняют все, что от них просят в срок, тем самым сам затягивают процесс принятия решения о возможности кредитования.

Благодаря нацеленности большинства банков на «индивидуальный подход» к каждому заемщику-представителю малого или среднего бизнеса, предприниматели имеют возможность варьировать процентную ставку. О получении кредита для своего предприятия следует задуматься заблаговременно и идти на максимальное сотрудничество с кредитными аналитиками по вопросам, касающимся документов: в этом случае можно подобрать наиболее выгодные для предприятия условия кредитования.

Не видно – ликвидны акции или не ликвидны
Шевчук Денис

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволят получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых “сертифицированных брокеров”, прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше (<http://www.deniscredit.ru>).

Перечень документов для Заемщика

1. **Анкета – заявка** по форме Банка.
2. **Паспорт**⁽¹⁾ для физических лиц, являющихся:
 - собственниками бизнеса;
 - участниками сделки (заемщик, поручители);
 - руководителями (имеющими право первой подписи) юридических лиц, входящих в группу компаний Клиента.

Для мужчин младше 28 лет дополнительно копия военного билета.

3. **Свидетельство о государственной регистрации**⁽³⁾ (внесении записи в ЕГРЮЛ/ЕГРИП).
4. **Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе**⁽³⁾.
5. **Лицензии**⁽³⁾ и/или других документы, дающие право на осуществление деятельности.
6. **Учредительные документы**⁽³⁾ (Устав и Учредительный договор). Дополнительно если применимо: Решения о внесении изменений и/или дополнений в учредительные документы, а также свидетельства о государственной регистрации таких изменений и/или дополнений.
7. **Документы, подтверждающие право собственности**⁽³⁾ на личное имущество владельцев бизнеса.

Финансовые документы

1. **Финансовая (налоговая) отчетность**⁽³⁾ со штампом, либо почтовой квитанцией и описью вложения, подтверждающими сдачу в ИМНС, на последнюю отчетную дату (за последний отчетный период).

1.1. **Бухгалтерский баланс** (Форма № 1) и **Отчет о прибылях и убытках** (Форма № 2), либо

1.2. **Налоговая декларация по единому налогу**, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период, либо

1.3. **Налоговая декларация по единому налогу на вмененный доход** для отдельных видов деятельности, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период.

2. **Книга учета доходов и расходов**⁽³⁾ организации и / или индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения или являющихся плательщиками ЕНВД за последние 3 месяца.

3. Учетные документы (ведомости), содержащие информацию о поступлениях в кассу и на расчетные счета **с разбивкой по банкам** за 6 месяцев помесечно.

4. **Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженностей**⁽¹⁾ не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

6. **Справка об обязательствах**⁽¹⁾ по форме Банка не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

7. **Перечень имущества, используемого в бизнесе, и товарно-материальных ценностей**⁽¹⁾ не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

Документы, подтверждающие хозяйственную деятельность

1. **Контракты (договоры) с основными поставщиками и потребителями**⁽³⁾. Не менее 6-ти (не менее 3-х с поставщиками и не менее 3-х с потребителями) с самыми крупными по объему расчетов контрагентами.

2. **Документы, подтверждающие право пользования помещениями**⁽³⁾ (склад, офис, точки продаж).

Формы предоставления документов:

(1) Оригинал

(3) Копия, заверенная организацией / индивидуальным предпринимателем

Ответственным сотрудником Банка могут быть дополнительно затребованы и другие дополнительные документы, необходимые для принятия решения о предоставлении кредита.

Вариантом финансирования бизнеса является кредит под залог жилья на любые цели, по сути вариант ипотеки. Достаточно часто владельцы бизнеса пользуются этим продуктом. Существуют два варианта: залог квартиры и залог дома (коттеджа).

Жилой дом, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

1.1. находиться в населенном пункте, на территории которого располагаются иные жилые дома, пригодные для проживания;

1.2. иметь подъездную дорогу, обеспечивающую круглогодичный подъезд к земельному участку, на котором располагается жилой дом, на автотранспорте;

1.3. быть пригодным для постоянного проживания;

1.4. иметь постоянное электроснабжение от внешнего источника через присоединенную сеть от энергоснабжающей организации;

1.5. быть обеспеченным системой газового, парового либо печного отопления, а также холодным водоснабжением;

1.6. находиться в надлежащем техническом состоянии и не иметь существенных дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могут привести впоследствии к аварийности дома;

1.7. пройти кадастровый учет, соответствовать поэтажному плану, выданному органом, осуществляющим техническую инвентаризацию имущества, что определяется на основании данных отчета об оценке, выполненного профессиональным оценщиком;

Земельный участок, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

- иметь разрешенное использование (целевое назначение): для садоводства, жилищного или дачного строительства;
- требованиям, указанным в пунктах 1.1., 1.2. и 1.9.

Общие требования. Предметом залога может выступать как Жилое помещение, на приобретение которого предоставлялся ипотечный кредит, так и имеющееся Жилое помещение.

1. Жилое помещение не должно состоять под арестом или запрещением, не должно быть обременено правом третьих лиц, за исключением права проживания, в отношении Жилого помещения должны отсутствовать споры. В случае, если в качестве единственного заемщика по кредитному договору планирует быть лицо, не являющееся одним из собственников (залогодателей) закладываемого Жилого помещения, то необходимо требовать привлечения в качестве второго заемщика (созаемщика) одного из собственников (залогодателей) Жилого помещения.

2. Жилое помещение является отдельной квартирой либо отдельным Жилым домом для постоянного проживания (коттеджем или сблокированным домом (таунхаузом)). Комнаты коммунальной квартиры могут быть предметом залога только в случае, если для обеспечения одного кредита в залог будут переданы все комнаты (помещения) коммунальной квартиры, т. е. в совокупности заложенные комнаты (помещения) составят единое Жилое помещение.

3. Жилое помещение подключено к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь Жилого помещения, либо имеет автономную систему жизнеобеспечения.

4. Жилое помещение имеет входные двери, окна и крышу (для квартир на последних этажах).

5. При предоставлении кредита под залог имеющегося жилья в качестве обеспечения не принимаются Жилые помещения в следующих случаях:

- Когда собственниками (одним из собственников) Жилого помещения являются несовершеннолетние дети;
- Когда в Жилом помещении зарегистрированы на длительный срок (1 год и более) лица, не являющиеся членами семьи залогодателя.

6. Когда одним из собственников (залогодателей) Жилого помещения является лицо старше 65 лет, договор ипотеки подлежит обязательному нотариальному удостоверению.

7. Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

- а) находится в г. Москве или Московской области;
- б) не находится в аварийном состоянии;
- в) не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт (при наличии информации);
- г) не находится в планах на реконструкцию или снос (при наличии информации);
- д) иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент;
- е) износ здания ранее 1970 года постройки не должен быть более 70 %.

8. Право собственности на Жилое помещение должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами (*свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи Жилого помещения, договором мены и т. д.*), оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства.

9. Техническая документация (экспликация, поэтажный план) должна соответствовать данным, указанным в ЕГРП. В случае если, Жилое помещение переоборудовано без соответ-

ствующего разрешения, такое помещение может быть принято в залог только при условии, что залогодатель в течение 6 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) узаконит перепланировку, а случае невозможности узаконить перепланировку залогодатель обязан в течение 9 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) привести Жилое помещение в состояние соответствующее данным, указанным в технической документации.

10. При приобретении (оформлении в залог) отдельного Жилого дома одновременно приобретается, оформляется в ипотеку и земельный участок, расположенным под таким домом. Право собственности на земельный участок должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами (*свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи земельного участка, иным договором*), оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства. К документу на землю, которая должна передаваться в залог вместе с Жилым домом, должен быть приложен оригинал кадастрового плана земельного участка.

10.1. В случае если земельный участок предоставлен на правах аренды, то одновременно с домом в залог должны быть переданы и права аренды земельного участка. Договор аренды земельного участка должен быть заключен на срок не менее срока кредитного договора, либо содержать указание на продление договора на новый срок. В случае если в договоре аренды содержится условие о получении согласия арендодателя на передачу в залог прав аренды земельного участка, то такое согласие должно быть получено до заключения договора залога, если такое требование о получении согласия арендодателя не противоречит действующему законодательству.

10.2. В случае если у залогодателя отсутствует право собственности или право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом, то при кредитовании под залог имеющегося жилья, такое имущество в качестве обеспечения не принимается.

При кредитовании под залог приобретаемого жилья, Жилой дом может быть принят в качестве обеспечения при условии, что у продавца Жилого дома, имеется право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом.

Кризис на американском ипотечном рынке спровоцировал мировой кризис на рынке денег. Многие российские банки оказались в трудном положении. Нехватка финансовых ресурсов и их повсеместное удорожание привели к недостаточному фондированию. В результате направляемые на выдачу ипотечных кредитов денежные ресурсы целого ряда банков оказались исчерпаны.

В связи с невозможностью быстро восполнить свой потенциал многие банки спешно ужесточили условия кредитования по ипотечным сделкам, а некоторые и вовсе на время отказались от ипотеки. Частым явлением в сегодняшней практике банков стало затягивание сроков рассмотрения заявки на кредит без объяснения причин. Вместе с тем многие заемщики, уже получившие одобрение банка на выдачу кредита, были поставлены перед фактом повышения ставки по ипотечному кредиту.

С проблемами столкнулись не только сами банки, но и потенциальные заемщики, вынужденные отказываться от сделок по покупке недвижимости вследствие внезапных отказов банков и затягивания сроков выдачи кредитов.

Нередки случаи, когда получившие одобрение заемщики ждут своих денег по два-три, и более месяцев. В условиях роста цен на недвижимость, задержка в несколько месяцев приводит к существенному удорожанию стоимости квартиры.

Банки, которые в меньшей степени ориентировались на иностранные заимствования, полагаясь на собственные ресурсы при выдаче ипотечных кредитов, продолжают процесс кредитования ипотечных заемщиков. В целом, еще достаточное количество банков предла-

гают весьма конкурентные условия, но подняли ставки по ипотеке, значительно увеличили первоначальный взнос и ужесточили условия кредитования.

Кредитный брокер – по сути финансовый адвокат. Вы можете пойти в суд сами – а можно нанять юриста, можно постричься дома самому у зеркала – а можно и в парикмахерской у специалиста, кто-то чинит свой запорожец сам – а кто-то отдает свой мерседес в автосервис. Ошибочно считать, что кредитный брокер волшебник и всем раздает кредиты. Если он спец, имеет профильное высшее образование (а не только курсы) и опыт реальной штатной работы в банках (желательно в разных и в соответствующих подразделениях на руководящих должностях, а не только стажировки), то он существенно повысит вероятность положительного решения по кредиту (так же как грамотный юрист увеличит ваши шансы в суде и при составлении юридических документов) и скорость принятия решения.

Могу добавить, что в период кризиса полезно потратить свободное время на самообразование, изучение экономической и юридической литературы. Сотрудники банков имеют привычку сердиться, если соискатели кредитов безграмотны в экономических и юридических вопросах. Широкий кругозор позволяет найти общий язык с банкирами быстрее, т. к. банковское дело давно считается одной из самых высокоинтеллектуальных профессий, некоторые сотрудники имеют по 2–3 высших образования и постоянно повышают уровень знаний.

Существует много мошенников, как правило не имеющих ранее даже минимального опыта работы в банках, предлагающих гарантию 100-процентного получения кредита: это стопроцентный обман или откровенный криминал, который стопроцентно раскроется рано или поздно (с соответствующими последствиями как для клиента, так и для лжепомощника). Это понятно любому опытному банкиру. В любом банке кредиты бизнесу и ипотека (а часто и другие виды кредитов) выдаются после решения кредитного комитета, это коллегиальный орган, при этом клиент предварительно проходит проверку различными службами банка. Один человек, даже большой начальник (если конечно это не хозяин банка) не может по определению принимать таких решений единолично, тем более посредник. Грамотный посредник с опытом штатной работы в банках может в разы повысить вероятность одобрения – это уже реальность, но никогда не даст гарантию 100-процентного получения кредита. Его роль – образовательно-лоббировочная. Кредитный брокеридж полезен всем. С одной стороны, брокер упрощает процедуру получения кредита для клиентов, с другой – привлекает в банки новых «качественных» клиентов.

Кредитный брокеридж полезен всем. С одной стороны, брокер упрощает процедуру получения кредита для клиентов, с другой – привлекает в банки новых «качественных» клиентов.

Для банков сотрудничество с кредитными брокерами интересно тем, что они расширяют свою клиентскую базу, получая в результате менее «проблемных» заемщиков. Кредитные брокеры начинают работать с клиентом лишь после того, как убеждаются, что реально могут ему помочь. Если заемщик бесперспективен, брокер даже не поведет его в банк. При работе с брокерами у банков снижаются затраты на рекламу и маркетинг услуг – брокеры сами приводят им клиентов. В некоторых банках для клиентов, которых приводит брокер, предусмотрены скидки по процентным ставкам. На Западе кредитование малого бизнеса – это конвейер, который работает по стандартным правилам и процедурам. Именно такой принцип позволяет из маленьких кредитов сформировать большой кредитный портфель. У нас рынок к этому только идет.

Развитие этой услуги может привести к резкому увеличению числа успешно полученных предпринимателями кредитов и повышению грамотности заемщиков.

Кредитный консалтинг пришел в Россию с Запада, где сегодня этот рынок представляет собой мощную и высокоразвитую индустрию: с помощью кредитных брокеров население и малый бизнес получают до 60–75 % займов. В России доля брокеров в привлечении кредитов – около 1–2%. Впрочем, и появились они сравнительно недавно – в начале 2000-х. При этом формирование рынка кредитного брокериджа происходило на фоне недоверия к брокерам и самих потенциальных заемщиков, и банкиров.

Малым предприятиям часто для получения кредита предстоит пройти все круги ада. У многих бизнесменов нет достаточного опыта и квалификации, чтобы грамотно «упаковать» и «продать» свой бизнес-план кредитным специалистам. Предприниматели нередко приносят ворох совершенно не нужных документов, зато забывают одну-единственную справку, без которой банк не будет работать с заемщиком. В итоге хождение по банкам может сильно затянуться. Не менее важно и качество документов. Написанный на коленке бизнес-план, школьная тетрадка с реальной отчетностью, запутанная структура собственности не упрощают процедуру выдачи кредитов. Многие предприниматели до сих пор приходят в банк именно с таким набором.

Еще одна проблема – неосведомленность бизнесменов о требованиях банков, которым требуется подтверждение платежеспособности заемщика. А для этого нужно максимально четко, подробно и в понятной для банкиров форме описать свой бизнес, показать структуру собственности, составить грамотный бизнес-план, из которого кредитный специалист поймет, куда пойдут полученные деньги и как скоро они «отобьются».

В итоге обидно получается: предприниматель по реальным показателям своего бизнеса мог бы получить кредит, но банк отказал, так как бизнесмен не сумел правильно презентовать свое дело и доказать эффективность использования заемных средств.

Банки – структуры формальные, они работают с документами, уделяют большое внимание оформлению, и для них имеет значение каждая запятая. Для предпринимателей документы – не главное в бизнесе, и они никогда не задумываются над запятыми. Получается, что для одних важна в первую очередь форма, а для других – содержание. Кредитные брокеры здесь выступают в роли «упаковщиков», которые помогают опытным советом облачать содержание в приемлемую для банков форму.

Почему у нас выдается мало кредитов? Совсем не потому, что у нас нет денег. Деньги у банков есть, и очень много. Все упирается в неповоротливость системы распределения. Кредитные специалисты банков работают в матрице, выйти за границы которой не хотят или не могут. Когда к ним приходит клиент, они «сканируют» его, и если он не соответствует хотя бы одному пункту, то уже не вписывается в матрицу. Значит, в выдаче кредита будет отказано. Сложившаяся ситуация напоминает закрытую плотину, когда в верхней части вода уже всю разливается и затапливает города и деревни (банковская ликвидность), а на другом конце плотины стоят ворота (кредитные комитеты банков), которые сливают воду (деньги) жестко лимитированно из-за инструкций, мешающих выбросить избыточную ликвидность в реальный сектор. Задача кредитных брокеров состоит в том, чтобы просверлить в этой плотине дырочки, открыть ворота и скачать излишки денег именно в реальный сектор экономики – то есть бизнесменам и потребителям.

Существует много мошенников, как правило не имеющих ранее даже минимального опыта работы в банках, предлагающих гарантию 100-процентного получения кредита: это стопроцентный обман или откровенный криминал, который стопроцентно раскроется рано или поздно (с соответствующими последствиями как для клиента, так и для лжепомощника). Это понятно любому опытному банкиру. В любом банке кредиты бизнесу и ипотека (а часто и другие виды кредитов) выдаются после решения кредитного комитета, это коллеги-

альный орган, при этом клиент предварительно проходит проверку различными службами банка. Один человек, даже большой начальник (если конечно это не хозяин банка) не может по определению принимать таких решений единолично, тем более посредник. Грамотный посредник с опытом штатной работы в банках может в разы повысить вероятность одобрения – это уже реальность, но никогда не даст гарантию 100-процентного получения кредита. Его роль – образовательно-лоббирующая.

Механизм работы кредитных брокеров относительно простой. В компанию приходит клиент, желающий получить кредит, консультант выясняет различные детали и тонкости его бизнеса и подбирает идеальный кредитный продукт в том или ином банке. Но клиент должен быть абсолютно честен, рассказывать все без утайки, иначе брокеру будет крайне трудно с ним работать.

Впрочем, просто здесь все только на первый взгляд. На рынке есть несколько типов игроков. Первые – это полуполегалы или откровенно черные маклеры, которые, пользуясь своими связями и не брезгуя подкупом, просто берут клиента за руку, ведут к своему знакомому банкиру и исчезают, могут заниматься явной фальсификацией, испорченная кредитная история – это самое легкое наказание.

Профессиональные участники рынка называют таких «брокеров» жуликами и предостерегают их скорый уход, люди дискредитируют весь институт кредитных брокеров, но с формированием цивилизованного рынка они будут исчезать.

Второй тип брокеров – исключительно посредники, они обрабатывают информацию, предоставленную заемщиком, и указывают ему банк, который может выдать кредит на приемлемых условиях.

Третья группа игроков – консультанты, подходят к клиенту более основательно. После обращения брокер проводит анализ состояния заемщика, разбирается в структуре собственности фирмы, выделяет позитивные и негативные факторы, оценивает весомость каждого из них. После этого он выбирает банк, который может на максимально выгодных условиях удовлетворить потребности клиента, помогает заемщику собрать нужные документы, проверяет их перед подачей в банк. При этом «иногда клиенту не удается получить кредит, но не потому, что у него все совсем плохо, а лишь оттого, что он недостаточно внимательно относился к документации. Брокер может указать клиенту на недочеты, посоветовать, как их исправить, и уже после устранения огрехов отвести его в банк, подсказывают клиенту, какой банк выбрать, обсуждают с ним модель (сроки, залоговое обеспечение) и цели привлечения займа.

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволяют получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых “сертифицированных брокеров”, прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше.

Заемщик, обращаясь к брокеру, экономит время на сбор документов, повышает уровень собственной грамотности в кредитных вопросах, сможет снизить издержки и сэкономить на процентных ставках, хотя и заплатит комиссию брокеру – все-таки тот подбирает наиболее выгодные условия по кредиту.

Развитие института кредитных брокеров в сегменте малого бизнеса приведет к росту числа выданных кредитов и повышению грамотности самих предпринимателей, но цена их

услуг должна быть адекватна возможностям бизнесменов, в таком случае можно надеяться на то, что услуга будет пользоваться популярностью.

Договор с юридическим лицом

Договор с юридическим лицом

ДОГОВОР № _____

г. Москва

« ____ » _____ 200 ____ г.

_____, именуемое
далее _____, **ПРИНЦИПАЛ**, _____ в
лице _____, действующего
на основании _____, с одной стороны, и Общество
с Ограниченной Ответственностью « _____ », _____,
именуемое далее как **АГЕНТ**, в лице Генерального директора
_____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. ПРИНЦИПАЛ поручает, а АГЕНТ принимает на себя обязательства приложить усилия для привлечения финансирования с целью реализации проектов ПРИНЦИПАЛА.

1.2. Финансирование может привлекаться в следующих формах:

1.2.1. В форме перечисления средств в свободно конвертируемой валюте или рублях на расчетный счет ПРИНЦИПАЛА или расчетные счета его контрагентов.

1.2.2. В форме лизинга оборудования, причем инвесторы или кредиторы предоставляют средства лизинговой компании для закупки указанного оборудования, которая, в свою очередь, сдает его в лизинг ПРИНЦИПАЛУ.

1.2.3. В форме банковских гарантий, аккредитивов и прочих видов документарных операций для финансирования проектов ПРИНЦИПАЛА.

1.2.4. В форме совместного (долевого) участия инвестора или кредитора в проекте ПРИНЦИПАЛА.

1.3. Все виды финансирования, указанные в пунктах 1.2.1–1.2.4. настоящего Договора, а также кредиты банков или иных кредитных организаций, указанные в пункте 1.2.1 настоящего Договора, привлекаются АГЕНТОМ в интересах ПРИНЦИПАЛА на приемлемых для ПРИНЦИПАЛА условиях, устанавливаемых в рамках переговорного процесса между ПРИНЦИПАЛОМ и инвесторами (кредиторами) при посредстве АГЕНТА.

1.4. АГЕНТ самостоятельно или совместно с ПРИНЦИПАЛОМ участвует в переговорах с третьими сторонами с целью определения возможности получения ПРИНЦИПАЛОМ финансирования. В случае получения предварительного согласия инвестора или кредитора на рассмотрение проекта дальнейшее взаимодействие с ним осуществляет непосредственно ПРИНЦИПАЛ.

1.5. Оплату за произведенные АГЕНТОМ работы и за оказанные услуги по привлечению инвестиций и кредитов осуществляет ПРИНЦИПАЛ в соответствии с положениями настоящего Договора.

1.6. В случае необходимости АГЕНТ оказывает содействие в разработке бизнес-планов и ТЭО по Проектам ПРИНЦИПАЛА. Условия выполнения таких услуг и порядок оплаты специально оговариваются в Дополнительных Соглашениях к настоящему Договору.

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. АГЕНТ обязуется осуществить мероприятия по привлечению финансирования для осуществления проектов ПРИНЦИПАЛА, в этих целях:

- предпринять все необходимые действия по доведению до сведения потенциальных инвесторов и кредиторов информации об инвестиционных и кредитных проектах ПРИНЦИПАЛА;

- вступать с кредиторами и инвесторами в переговоры от имени ПРИНЦИПАЛА с целью выработки наиболее приемлемых условий участия первых в проектах ПРИНЦИПАЛА;

- оказывать содействие в проведении переговоров между ПРИНЦИПАЛОМ и кредиторами и/или инвесторами;

- для исполнения обязательств по Договору АГЕНТ вправе привлекать третьих лиц и при этом обязан обеспечить условия конфиденциальности, предусмотренные Договором.

2.2. ПРИНЦИПАЛ обязуется:

- обеспечить АГЕНТА всей необходимой документацией, связанной с вопросами привлечения инвестиций и получения кредитов. ПРИНЦИПАЛ гарантирует предоставление по требованию АГЕНТА полной и достоверной информации по всем вопросам, касающимся состояния дел ПРИНЦИПАЛА. Документация предоставляется АГЕНТУ для ознакомления в подлинниках и, при необходимости, передается в виде простых (незаверенных) ксерокопий;

- оперативно предоставлять в распоряжение АГЕНТА всю дополнительную информацию в виде пояснений, справок и комментариев, как в устной, так и в письменной форме, которые необходимы для осуществления АГЕНТОМ своих обязанностей по Договору, и обеспечивать их достоверность. АГЕНТ не несет ответственности за достоверность полученной от ПРИНЦИПАЛА информации;

- обеспечивать эффективное и своевременное взаимодействие АГЕНТА с должностными лицами и специалистами служб ПРИНЦИПАЛА в ходе выполнения работ по Договору и достоверность сведений, полученных в результате такого взаимодействия;

- своевременно оплачивать оказанные АГЕНТОМ услуги в соответствии с порядком оплаты, установленным настоящим Договором;

- оплачивать АГЕНТУ его дополнительные расходы, связанные с подготовкой бизнес-планов, ТЭО и выполнением других работ по Договору, такие как командировки, сборы уполномоченных организаций, пошлины, разовое и абонентное информационное обслуживание, и прочие расходы, если таковые были согласованы с ПРИНЦИПАЛОМ и оформлены Дополнительным Соглашением к настоящему Договору.

3. ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ.

3.1. Услуги АГЕНТА по привлечению финансирования под проекты ПРИНЦИПАЛА считаются выполненными в случае, если инвестор или кредитная организация приняли решение о финансировании на приемлемых для ПРИНЦИПАЛА условиях. Решение выражается в подписании инвестиционного, кредитного, лизингового договора, договора поставки или факторинга с ПРИНЦИПАЛОМ, дочерней или аффилированной структурой ПРИНЦИПАЛА или контрагентом ПРИНЦИПАЛА, действующим от имени ПРИНЦИПАЛА.

3.2. Условия финансирования считаются приемлемыми в случае подписания ПРИНЦИПАЛОМ или структурами ПРИНЦИПАЛА, перечисленными в п.3.1. соответствующих договоров с инвесторами/кредиторами.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. ПРИНЦИПАЛ обязуется обеспечить выплату АГЕНТУ вознаграждение в случае привлечения финансирования в проекты ПРИНЦИПАЛА.

Вознаграждение:

1. при оплате по факту (без предоплаты) за привлечение финансирования на сумму более 30 млн руб. или эквивалента в валюте – 3 % от суммы финансирования (любой формы, включая кредит, кредитная линия, установленный лимит овердрафта, лизинг, факторинг) по факту получения положительного решения банка (либо другой организации, предоставляющей финансирование) без предоплаты, но не менее минимальной суммы (минимальная сумма вознаграждения без предоплаты 50 000 рублей);

2. при оплате по факту (без предоплаты) за привлечение финансирования на сумму менее 30 млн руб. – 5 % от суммы финансирования (любой формы, включая кредит, кредитная линия, установленный лимит овердрафта, лизинг, факторинг) по факту получения положительного решения банка (либо другой организации, предоставляющей финансирование) без предоплаты, но не менее минимальной суммы (минимальная сумма вознаграждения без предоплаты 50 000 рублей);

3. при оплате с предоплатой (при желании клиента) – 20000 рублей – предоплата плюс 2 % за вычетом невозвращаемой предоплаты, но не менее минимальной суммы по факту получения положительного решения банка (минимальная сумма вознаграждения при оплате с предоплатой 45 000 рублей).

4. Спецпредложение для Москвы и области: до 350.000 руб. без залога учредителям фирм – наша комиссия 35.000 руб.

Вознаграждение оплачивается ПРИНЦИПАЛОМ по факту одобрения заявки клиента лично представителю АГЕНТА (Шевчук Денис Александрович) либо на указанные представителем АГЕНТА (Шевчук Денис Александрович) реквизиты (форма оплаты предлагается АГЕНТОМ) в течении 5 дней с момента одобрения первой заявки и последующих заявок клиента. В случае просрочки оплаты вознаграждения ПРИНЦИПАЛОМ КОНСУЛЬТАНТУ его сумма увеличивается на 0,1 % от суммы финансирования (максимальная величина одобренного кредитного лимита) за каждый день просрочки, но не менее чем на 5000 рублей за каждый день просрочки.

4.2. Руководство АГЕНТА вправе предложить ПРИНЦИПАЛУ скидки. В случае получения финансирования ПРИНЦИПАЛОМ, либо учредителем ПРИНЦИПАЛА, либо генеральным директором ПРИНЦИПАЛА либо любым лицом под поручительство ПРИНЦИПАЛА ПРИНЦИПАЛ обязуется обеспечить выплату АГЕНТУ вознаграждение согласно пункту 4.1.

4.3. Выполнение услуг по каждому проекту или его этапу может подтверждаться двусторонним актом сдачи-приемки услуг (при взаимном желании сторон).

4.4. Вознаграждение должно быть перечислено на счет АГЕНТА в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения положительного решения, до подписания инвестиционного, кредитного, лизингового договора, договора поставки или факторинга с ПРИНЦИПАЛОМ, дочерней или аффилированной структурой ПРИНЦИПАЛА или контрагентом ПРИНЦИПАЛА, действующим от имени ПРИНЦИПАЛА. При одобрении заявки ПРИНЦИПАЛА с участием конкурентов АГЕНТА (организации или предпринимателя, оказывающего аналогичные услуги) или самостоятельно ПРИНЦИПАЛ выплачивает вознаграждение в том же размере и в те же сроки, как и в случае одобрения при содействии АГЕНТА.

4.5. Платежи, предусмотренные настоящим договором, включают в себя НДС и осуществляются в рублях.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

5.1. Стороны обязуются соблюдать строгую конфиденциальность в отношении полученной в ходе исполнения Договора коммерческой и научно-технической информации и принимать все возможные меры, чтобы предохранять полученную информацию от разглашения.

5.2. Конфиденциальной информацией по Договору будет считаться вся информация о коммерческой деятельности ПРИНЦИПАЛА, полученная АГЕНТУ от ПРИНЦИПАЛА в ходе оказания услуг в соответствии с Договором, и все материалы, переданные АГЕНТОМ ПРИНЦИПАЛУ, в том числе бизнес-планы и ТЭО, подготовленные для использования потенциальными инвесторами и кредиторами.

5.3. АГЕНТ гарантирует, что вся конфиденциальная информация, полученная им в ходе работ по Договору, не будет разглашаться третьей стороне, где под третьей стороной понимаются все лица, не относящиеся к АГЕНТУ и инвесторам (кредиторам) проектов ПРИНЦИПАЛА, в течение одного года с момента окончания срока действия настоящего Договора.

5.4. Ограничения относительно разглашения конфиденциальной информации не относятся к общедоступной информации или информации, ставшей таковой не по вине АГЕНТА, а также к информации, ставшей известной АГЕНТУ из иных источников до или после ее получения от ПРИНЦИПАЛА.

5.5. По завершении работ по настоящему Договору АГЕНТ будет иметь право указывать имя ПРИНЦИПАЛА в перечнях своих клиентов.

5.6. ПРИНЦИПАЛ обязуется с момента подписания данного договора не обращаться к конкурентам АГЕНТА. При нарушении данного пункта ПРИНЦИПАЛ обязан заплатить АГЕНТУ вознаграждение согласно пункту 4.1. данного договора за суммы, привлеченные силами конкурентов.

6. ДЕЙСТВИЕ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ

6.1. Договор вступает в силу с момента подписания его Сторонами.

6.2. Договор действует до полного исполнения Сторонами обязательств, указанных Статье 2 настоящего Договора, и может быть продлен по взаимному согласию Сторон.

6.3. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору считаются действительными в случае совершения их в письменной форме и при подписании их лицами, уполномоченными на то Сторонами.

6.4. Договор может быть расторгнут по взаимному согласию Сторон.

6.5. При выполнении условий Договора Стороны руководствуются действующим Законодательством Российской Федерации.

6.6. Стороны обязуются прилагать все усилия для достижения компромисса при возникновении возможных разногласий в ходе выполнения Сторонами условий настоящего Договора.

6.7. В случае невозможности достижения Сторонами обоюдного согласия при возникновении спорных ситуаций, Стороны имеют право обратиться в Арбитражный суд и руководствоваться решениями Арбитражного суда как окончательными.

7. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ПРИНЦИПАЛ:

АГЕНТ:

Кредитование бизнеса

Вы решили открыть маленький магазинчик или ателье? А может, просто выкупить место на рынке, но денег не хватает? О том, как банки выдают **кредиты малому бизнесу** и как частному предпринимателю занять денег рассказывают специалисты.

Какие банки дадут средства?

В банки, ориентированные на работу с крупными клиентами, бывшими госпредприятиями, маленькому частнику лучше не идти. С ним будут сотрудничать банки, стратегическое направление которых – розничный бизнес. Некоторые из них работают по трехступенчатой системе: один сотрудник принимает заявку на кредит, другой рассматривает

документы и подсчитывает риски, третий выдает деньги. Но удобнее, когда всем этим занимается один и тот же эксперт, выезжающий на предприятие для оценки: действительно ли ему нужны деньги и сколько. Кроме того, клиенты банков пользуются дополнительными банковскими услугами: депозитами, возможностью перевода зарплаты своих сотрудников на пластиковые карты, реализовывать товары в кредит (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Кто не попадет в число заемщиков?

Кредит не выдадут торговцам редкими животными, производителям оружия, алкоголя и табачной продукции. А также – частнику, бизнес которого существует менее 3 месяцев: слишком велик риск, что фирма окажется «однодневкой». То есть деньги для стартового капитала придется искать в других местах. По словам банковских специалистов, вряд ли получит кредит и представитель «сомнительного» бизнеса, например, гадалка. Пусть даже с лицензиями и другими документами у нее все будет в порядке.

Кредитные заявки принимаются от хозяйствующих субъектов всех отраслей промышленности российского рынка.

Срок кредитования зависит от целей кредита и кредитоспособности заемщика.

Кредитные продукты предоставляются на сроки:

- от 1 до 3 месяцев (краткосрочные)
- от 3 до 12 месяцев (среднесрочные)
- свыше 1 года (долгосрочные)

Клиентам предлагаются любые формы предоставления заемных средств:

- кредит в рублях и валюте – одноразовое перечисление заемных средств на расчетный счет заемщика,
- кредитная линия в рублях и валюте – перечисление заемных средств на расчетный счет заемщика частями (траншами) по мере возникновения необходимости,
- кредитование банковского счета (овердрафт) в рублях – оплата платежных документов заемщика при отсутствии или недостаточности денежных средств на расчетном счете.

В качестве обеспечения возвратности заемных средств Банком принимается в залог любое имущество, принадлежащее Заемщику (третьим лицам) по праву собственности, в том числе:

- недвижимость и оборудование
 - сырье, полуфабрикаты и готовая продукция
 - права требования по контрактам/договорам (факторинг)
 - векселя, имеющие рыночную котировку
 - корпоративные и государственные ценные бумаги
 - депозиты, размещенные в Банке
- а также:
- стабильные обороты инкассации (кредит под объемы инкассации),
 - стабильные обороты по счетам (овердрафт),
 - гарантии сторонних банков, в том числе авали на векселях,
 - поручительства (обеспеченные и необеспеченные) третьих лиц.

Банком широко используется предоставление банковских гарантий (в рублях и валюте) по выполнению платежных обязательств по контрактам и договорам, оказанию услуг, воз-

врату авансовых платежей и кредитов, надлежащего исполнения поставок, качества или соответствия техническим требованиям.

По импортным контрактам Банк осуществляет операции по открытию и выставлению аккредитивов, предоставляя как гарантии платежа исполняющему Банку, так и кредиты/кредитные линии для денежного покрытия аккредитива без отсрочки и с отсрочкой платежа до 180 дней.

Лизинг

Лизинг автотранспорта и оборудования

Что такое лизинг?

Лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее – лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. (Федеральный закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)»)

Гражданский Кодекс РФ (ст. 665) дает следующее определение финансовой аренде (лизингу): «По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей...»

Если говорить проще, то лизинг – это аренда имущества с правом выкупа.

Сегодня многие российские предприятия испытывают трудности, связанные с привлечением долгосрочных финансовых ресурсов на покупку современного оборудования и переход на новые технологии, а также с получением официальных налоговых льгот на приобретение основных средств производства. Лизинг является особым инвестиционным и финансовым инструментом, который способен решить эту проблему (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), использование лизингового инструмента во всех цивилизованных странах подтвердило его очевидные преимущества по сравнению с прямой покупкой объектов основных фондов (В. Шевчук. Д. Шевчук. Лизинг: путь к уменьшению затрат // Коллегия – 2004. № 9).

Можно выделить три основных преимущества лизинга по сравнению с покупкой:

1. Возможность отсрочки платежа за имущество, приобретаемое лизинговой компанией.
2. Официальное использование возможностей легальной оптимизации финансовых потоков и налоговых выгод:
 - Использование ускоренной амортизации позволяет снизить расходы по уплате налога на имущество
 - Все лизинговые платежи в полном объеме Лизингополучатель относит на себестоимость продукции, работ и услуг, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.
3. Оборудование, приобретаемое по лизингу, защищено от притязаний третьих лиц.

Схема стандартной лизинговой сделки выглядит следующим образом:

Лизингополучатель самостоятельно определяет Поставщика, а также согласовывает примерные условия Договора купли-продажи (цена, срок, условия поставки, необходимую комплектацию автомобиля или оборудования и т. п.).

Лизингополучатель предоставляет компании заявку и полный пакет документов в соответствии с требованиями лизинговой компании.

Компания рассматривает документы лизингополучателя в течение 5–7 дней и выносит решение о возможности реализации лизингового проекта.

Компания приобретает объект лизинга (далее Имущество) у фирмы-Поставщика (подписывается Договор купли-продажи).

Компания по Договору лизинга передает Имущество Лизингополучателю во временное владение и пользование на определенный срок. Срок действия договора лизинга выбирается в соответствии с существующими нормами амортизации на объект лизинга.

В соответствии с условиями Договора лизинга и Графиком лизинговых платежей Лизингополучатель осуществляет ежемесячные лизинговые платежи.

Имущество учитываются на балансе Лизингодателя.

Страхование Имущества: Лизингополучатель либо Лизингодатель (по договоренности сторон) принимает на себя обязательство застраховать Имущество от утраты (гибели), повреждения, а также страхование гражданской ответственности на срок действия Договора лизинга в выбранной Лизингодателем страховой компании.

По окончании срока действия Договора лизинга и при выполнении Лизингополучателем обязательств по Договору лизинга, Имущество переходит в собственность Лизингополучателя (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Документы по лизингу автомобилей

Перечень документов, представляемых клиентом – лизингополучателем для рассмотрения лизингового проекта

1. Копии учредительных документов, заверенные печатью организации, в действующей редакции (нотариальное заверение не требуется):

- Устав;
- Учредительный договор (если несколько учредителей);
- Свидетельство о государственной регистрации;
- Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
- Приказ о назначении Генерального директора.

2. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на 1 января текущего года и на последнюю отчетную дату (с отметкой налогового органа).

3. Заявка на рассмотрение лизингового проекта (по форме лизинговой компании).

Документы по лизингу оборудования

Наименование документа
Учредительные документы и приравненные к ним:
Решение участников о создании юридического лица
Устав
Учредительный договор
Свидетельство о регистрации в качестве юридического лица
Решения участников об утверждении изменений в учредительных документах
Свидетельства о регистрации изменений в учредительных документах
Письмо из Госкомстата о присвоении кодов
Лицензии на право ведения лицензируемой хозяйственной деятельности
Решение о назначении на должность руководителя юридического лица
Контракт между организацией-заемщиком и его руководителем (положение о руководителе)
Приказ о назначении главного бухгалтера
Паспортные данные руководителя и главного бухгалтера организации-заемщика
Бухгалтерские документы:
Бухгалтерская отчетность за 2003 год (годовой отчет) (формы № 1-5)
Бухгалтерская отчетность на текущий год (формы № 1-5)
расшифровки отдельных балансовых счетов на 1 января текущего года и на последнюю отчетную дату
пояснительная записка к балансам
Справки из ГНИ, внебюджетных фондов о состоянии задолженности
Аудиторское заключение или акты проверок налоговой инспекции (если таковые имеются)
Сведения о кредитах, полученных в других банках:
копии кредитных договоров
копии договоров обеспечения
заверенные банком выписки по ссудным счетам
Сведения о платежных реквизитах и номерах счетов, открытых в других банках.
Банковские справки о движении средств по основным расчетным счетам предприятия за последние 6 месяцев
Заявка-анкета на проработку лизингового проекта (по форме лизинговой компании)
Технико-экономическое обоснование
Бизнес-справка, содержащая информацию о предприятии
Документы, подтверждающие право собственности на недвижимое имущество
Документы на аренду офисных, производственных, складских помещений
Технико-экономическое обоснование использования оборудования исходя из лизинговой схемы
Бизнес план предприятия на текущий год
Документы на предмет залога (кроме недвижимости):
Перечень товарно-материальных ценностей (ТМЦ), передаваемых в залог
Правоустанавливающие документы на предмет залога
Документы, подтверждающие соответствие предмета залога принятым нормам
Страховые полисы на передаваемые в залог ценности
Прочие

Финансовый лизинг оборудования

Базовые условия предоставления лизинга:

- срок – от 1,5 до 5 лет
- стоимость лизингового оборудования – от 500 000 долларов США

Преимущества лизинга:

• Возможность ускоренной амортизации основных средств, благодаря которой происходит сокращения налогов на имущество и на прибыль.

- Отнесение затрат по лизинговым платежам на себестоимость.
- Возможность получения долгосрочного финансирования.
- Уменьшение суммы обеспечения.
- Оптимизация структуры баланса.

Базовые требования к лизингополучателю:

• Компания-лизингополучатель должна обладать достаточным опытом ведения бизнеса в отрасли, в которой используется передаваемое в лизинг оборудование (не менее 2 лет).

• Деятельность компании должна быть безубыточной на протяжении последних 4 кварталов.

• У компании не должно быть просроченной задолжности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

• Предприятие должно оплатить аванс не менее 20 % от стоимости лизингового имущества за счет собственных средств.

Факторинг

Факторинг – это финансовый сервис, необходимый для любой компании, которая стремится обеспечить рост продаж, ликвидировать кассовые разрывы и увеличить оборотный капитал.

1. Беззалоговое финансирование поставок с отсрочкой платежа

После отгрузки товара дебитору Вы предоставляете Фактору накладную и сразу же получаете в форме аванса значительную часть от суммы поставки (до 90 %), не дожидаясь платежа от покупателя. Остатки средств (за вычетом комиссии Фактора) зачисляются на Ваш расчетный счет по мере их фактической оплаты покупателем на факторинговый счет Банка (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Схема факторингового финансирования:

1. Поставка товара (оказание услуги) на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка права требования долга по поставке Банку.
3. Выплата досрочного платежа с регрессом/без регресса (до 90 % от суммы поставки) в зависимости от выбора продукта: **в день поставки, по графику, в последний день отсрочки (факторинг-гарант).**
4. Оплата за поставленный товар.
5. Выплата остатка средств (от 10 %, после оплаты покупателем) за минусом комиссии.

В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие четыре основных компонента (в Российской Федерации – три компонента):

- 1. Фиксированный сбор за обработку документов по поставке.**
- 2. Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования Поставщика.**
- 3. Комиссия за финансовый сервис.**

Данный вид комиссии предусматривает оказание Фактором следующих услуг:

- о контроль своевременности оплаты поставок дебиторами;
- о работа с дебиторами при задержках платежей;
- о учет текущего состояния дебиторской задолженности;
- о предоставление поставщику отчетов;
- о установление и регулярный пересмотр лимитов;
- о контроль лимитов;
- о принятие ряда рисков;
- о поддержание определенного уровня ликвидности, обеспечивающего возможность финансирования продавца в любой момент времени.

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), комиссия за финансовый сервис зависит от среднемесячного оборота клиента по факторингу и количества дебиторов, переданных на обслуживание. Данный вид комиссии взимается от суммы накладной. Оборот поставщика считается по отгрузке.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.