

Сделать стартовой



Кому банки готовы дать деньги



Пять портретов предпринимателей-заемщиков глазами банкира

Анна Салманова | 18 августа 2010 13:09

<http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/finansirovanie/54526-komu-banki-gotovy-dat-dengi>

Банки часто обвиняют в том, что мы кому-то даем деньги, причем регулярно, а кому-то — нет. Давайте разберем типаж заемщиков, с которыми мы сталкиваемся в своей практике.

Рабочая лошадка

Владелец — он же глава компании — **не зарабатывает сверхприбылей, но имеет постоянный доход**, который вкладывает в развитие. Бизнесу года 3–4 года, фирма обладает достаточными активами и собственным капиталом. Как правило, владелец четко представляет цели и пути их достижения, реалист, не стремится объять необъятное. Четко просчитывает потребность в кредитовании, его стоимость, поэтому не берет лишних средств. Фирма имеет высокую диверсификацию контрагентов, бизнес стабилен, рисков мало.

Пример: Елена, владелица и генеральный директор ООО «Калужские молочные продукты». Компания с 1999 года занимается мелкооптовой и розничной торговлей, арендуя для этого шесть торговых точек на двух городских рынках. Недавно Елене предложили выкупить право аренды еще трех точек признанного банкротом арендатора площадей на двух других рынках. Решение нужно принимать как можно быстрее, так как велика вероятность, что места «уйдут». Примерно 25% необходимых средств Елена готова внести сама, за оставшимися она обратилась в банк, где ее знают как добросовестного заемщика уже четыре года. Единственный вопрос, который возник у кредитного специалиста, — не стала ли нерентабельность предлагаемых торговых точек причиной банкротства предыдущего арендатора. Елена надеется убедить банк в том, что предлагаемый ею ассортимент продукции будет пользоваться спросом именно на этих торговых площадях, расположенных в престижных районах города, — в силу низкой конкуренции в сегменте, который она обозначает как «российская экологичная молочная продукция, близкая к organic food».

Вердикт: Как правило, 80–90% таких заемщиков банк выдает кредитные средства в запрашиваемом ими объеме. Развитие бизнеса — всегда позитивный фактор, кроме того, заемщик намерен вложить собственные средства в проект, товары обладают уникальными конкурентными преимуществами и являются продуктами повседневного спроса. Заемщик обдуманно подходит к принятию решений. Мы готовы сотрудничать, величина кредита будет зависеть от финансового состояния и долговой нагрузки клиента.

Предприятие быстрого старта

Фирма основана меньше двух лет назад, но характеризуется резким ростом бизнеса. У нее узкий круг контрагентов и большая кредиторская задолженность. Как правило, такие **фирмы переоценивают свои возможности, получая высокую долговую нагрузку** и не обращая при этом внимания на стоимость кредитования: для них главное — объем кредитования. В краткосрочном периоде сверхприбыльны, но при малейшем изменении конъюнктуры рынка не стабильны.

Пример: Рустам, владелец сети мастерских по ремонту обуви. Родился, вырос и получил образование (высшее экономическое) в Бишкеке, в 1990 году переехал в Москву, зарегистрировал ИП. В 2008 году по семейным обстоятельствам переехал во второй по численности город в соседней области. Заручившись поддержкой местной киргизской диаспоры, открыл несколько ремонтных мастерских на рынках, освоив, таким образом, не занятую до него никем нишу. Летом 2008 года взял кредит для расширения сети и обновления оборудования, но успел обновить производственную базу только в действующих мастерских. В 2009 году почти весь доход уходил на выплату кредита, и в 2010 году, когда стало очевидно, что спрос на ремонт обуви вырос и снижаться в ближайшее год-два не будет (видимо, в связи с тем что обувь стали чаще чинить, чем выбрасывать), Рустам обратился в другой банк за получением кредита для погашения оставшейся части долга и частичной реализации намеченного ранее плана по расширению сети.

Вердикт: В первую очередь интересно, как расплачивался Рустам по кредитам, которые брал на развитие бизнеса. Также хотелось бы узнать сумму, необходимую для развития данного проекта, текущую загруженность действующих точек по ремонту обуви. В ближайшие два года

прогнозируется рост спроса, а что дальше? Приобретение оборудования и расширение сети — достаточно серьезный шаг, который должен быть просчитан на долгосрочную перспективу. Предложение банка будет зависеть от комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности заемщика.

Новичок

Компания с периодом деятельности от шести месяцев до полутора лет, которую характеризуют низкая величина собственного капитала, отсутствие оборотов по расчетным счетам, отсутствие долгосрочных контрактов, небольшая ежемесячная выручка, отсутствие опыта работы с банками.

Владелец не имеет четкого представления об управленческих данных компании, затрудняется с ответами на стандартные вопросы кредитного инспектора.

Пример: Елена, владелец, генеральный и арт-директор дизайн-студии. Студия возникла как совместный творческий проект ее учредителей, но по результатам работы в течение первых шести месяцев было принято решение о создании юрлица и выведении процесса «на поток». В силу узкой специализации (креативное сопровождение свадеб), а также наличия в штате всех специалистов для осуществления проектов «под ключ», услуги студии пользуются спросом, характеризующимся, однако, определенной сезонностью. У Елены есть основания предполагать, что спрос будет расширяться (в качестве довода она приводит статистику ЗАГС, отражающую динамику количества заключенных браков за последние три года). На вопрос о том, какая динамика спроса на аналогичные услуги, ответить затрудняется. Про то, как планирует распределить заемные средства, также может ответить только частично: снять более удобное помещение, обновить парк техники, закупить лицензионные программные продукты и, возможно, расширить штат сотрудников (нанять делопроизводителя и копирайтера), подробной сметы планируемых расходов нет.

Вердикт: для 70% таких заемщиков лимит кредитования сокращается. На текущем этапе существует только идея, задачи для осуществления данной идеи и срок реализации клиенту не известны. Непонятно, зачем клиенту парк техники. На мой взгляд, заемщик очень разбросан в своих планах. Его целесообразно скорректировать по целям: например, для креативного сопровождения свадеб вовсе не нужно обладать парком техники, тем более на первоначальном этапе. Технику можно просто арендовать, что будет для заемщика гораздо рентабельнее. Заемщику в данном случае необходимо действовать поэтапно, не обрекая себя на непомерную долговую нагрузку.

Осторожный заемщик

Стабильная компания, руководство которой, однако, **неохотно предоставляет информацию о бизнесе**, не раскрывает структуру собственности, опасаясь происков конкурентов.

Пример: Александр, владелец компании — поставщик программного обеспечения для автоматизации торговли. Держит счета в банке, куда обратился за кредитом на «расширение ресурсной базы». Как именно он планирует использовать полученные средства, сообщить отказывается по соображениям экономической безопасности, ссылаясь на достаточность идеальной (хотя и весьма скромной) кредитной истории и оборотов в банке.

Вердикт: Из-за скрытности компания не получает должного объема финансирования для развития. Такому заемщику банк, скорее всего, предложит подумать над целесообразностью предоставления реальных данных, о перспективах и выгодах, которые клиент может получить от открытого взаимодействия с банком. У нас, в ЛОКО-Банке, есть кредитный продукт «Предприниматель — для владельцев бизнеса», кредит в размере до 1 млн рублей предоставляется без залога и без подтверждения направления расходования денежных средств. Однако даже данный продукт предоставляется только открытым, лояльным заемщикам с положительной кредитной историей в нашем банке.

Прогрессивный заемщик

Владелец компании — образованный человек, постоянно изучающий технические новшества, которые позволяют улучшить производство, повысить качество продукции, снизить издержки; **стремится быть лучшим в своей нише** и не боится внедрять высокотехнологичные, энергоэффективные проекты, требующие значительных финансовых вложений, которые смогут окупиться не ранее чем через 2–3 года. Заемщик характеризуется высокой организованностью персонала, имеет четкую структуру управления и учета. Как правило, старт медленный, но через пару лет начинается резкий рост бизнеса.

Пример: Марина и Сергей, владельцы пекарни в Саратовской области. Четыре года назад переехали из Москвы, средства на стартап взяли от продажи трехкомнатной квартиры в центре города. На второй год получили первую прибыль. В банк обратились за заемными средствами для покупки и установки нового оборудования хлебопекарни, позволяющего значительно сократить расходы на потребление электроэнергии. При функционировании пекарни на полную мощность,

срок окупаемости проекта составит 2 года, проект позволит сократить расходы на электроэнергию на 40%.

Вердикт: Естественно, сотрудник банка просчитывает рентабельность и целесообразность данного проекта для заемщика. При реальной эффективности проекта возможно кредитование под залог приобретаемого оборудования. В случае высокой долговой нагрузки можно увеличить срок кредитования или распределить платежи по кредиту в зависимости от срока окупаемости проекта: например, первые два года можно установить меньший платеж, т. к. проект еще не окупился, а в оставшиеся годы кредитования клиент будет в состоянии выплачивать большие суммы. Все зависит от конкретной ситуации и возможностей заемщика.

Для того чтобы понимать, дадут ли вам кредит в банке, определите, к какому типу заемщиков вы относитесь. Взгляните на свой бизнес со стороны.

Автор — начальник департамента малого и среднего бизнеса ЛОКО-Банка

Темы: [банк](#), [кредит](#), [ЛОКО-Банк](#), [малый бизнес](#)

Реклама



Зачем состоявшемуся бизнесмену снова учиться?

Среди причин, выпускники SKOLKOVO Executive MBA называют: необходимость систематизировать накопленный опыт, восполнение пробелов знаний, расширение круга общения, поиск новых возможностей. Узнайте как SKOLKOVO Executive MBA помогает решить эти задачи