

Денис Шевчук

Кредитование малого и среднего бизнеса



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	7
Рекомендации по составлению бизнес-плана	7
Кредитование бизнеса	16
Конец ознакомительного фрагмента.	33

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 (МИИГАиК), 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
- месячный 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 предпроизводственного 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 се-

бя 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 пано-

рама. 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 сходится 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 рассмот-

рение 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 строительство): 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 про-

изводится 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 кредит-

ную 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 пред-

приятиям 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 помесечно. 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 кредит 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 ежемесячно.

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 до-

говору планирует быть лицом, 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.

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.