

Совместный Проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Можу находить
лучшие кредиты
для своего бизнеса



Управление задолженностью:
Кредитование для малых организаций

Москва 2015

ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Развитие собственного бизнеса с помощью оптимизации финансов.
Защита Ваших интересов и интересов Вашей организации

E1



Финансовое планирование для малых организаций

Как избежать финансовых неурядиц в вашем бизнесе и как наиболее эффективно использовать имеющиеся средства?

E2



Современные способы расчетов и сбережений для малых организаций

Как получить наибольшую прибыль с помощью современных электронных технологий и банковских инструментов?

E3



Кредитование для малых организаций

Как получить средства на развитие и при этом не рисковать своим бизнесом?

E4



Профессиональное страхование ответственности

Как избежать неприятностей, вызванных форс-мажорными обстоятельствами?

E5



Пенсионное обеспечение сотрудников

Почему важно заботиться о будущем собственных сотрудников? Как лучше поощрять их?

E6



Права предпринимателя

Как защититься от недобросовестных клиентов и от необоснованных требований государственных органов?

**Совместный Проект Российской Федерации и Международного банка
реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой
грамотности населения и развитию финансового образования в Российской
Федерации»**

Образовательный модуль

Кредитование для малых организаций

Москва, 2015

УДК [336.77:658.1](078)
ББК 65.290-93я75

Модуль подготовлен консорциумом консультантов в составе: Автономная некоммерческая организация «Институт Финансового Планирования» (лидер консорциума, Россия) и Общество с ограниченной ответственностью «Грант Торнтон Консалтинг» (Россия), в рамках контракта № FEFLP/QCBS-3.4 «Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов, направленных на повышение финансовой грамотности взрослого населения».

Как взять кредит для бизнеса? Цель модуля: научить предпринимателей эффективному финансированию бизнеса с помощью различных кредитных

Кредитование для малых организаций / под ред. Е. Блискавки.

Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н.

Оглавление



ЛЕКЦИЯ.....	58
СКОЛЬКО СТОЯТ ДЕНЬГИ?	58
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА И ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	60
КАКИМ ОБРАЗОМ МОЖНО ПРИВЛЕКАТЬ ДЕНЬГИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА?	64
ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	71



ПАМЯТКА	72
---------------	----



ТЕСТИРОВАНИЕ	73
--------------------	----



Прежде чем привлекать деньги в бизнес, нужно научиться понимать выгодность инвестиций. Ведь заемные средства мы используем для развития бизнеса: покупку оборудования или недвижимости, товаров для последующей продажи, запуска нового направления в бизнесе.



**Игорь,
г. Дзержинск**

За мою предпринимательскую жизнь у меня было два не очень удачных бизнес-проекта: покупка типографского оборудования в кредит и инвестирование собственных средств в новое для себя направление по разработке программного обеспечения для карманных компьютеров.

В первом случае кредит был благополучно выплачен, но в результате я остался с никому (даже мне) не нужным оборудованием на стагнирующем газетном рынке. Во втором – ограничился денежными потерями примерно в 3 млн рублей.

Случайно это или нет, но именно эти проекты я не просчитывал с точки зрения рентабельности, мне просто хотелось их реализовать. После второго случая я сделал вывод – расчеты могут если не уберечь от потерь, то, по крайней мере, обеспечить осознанное движение к цели и предотвратить глобальные финансовые провалы

Как рассчитать, стоит ли игра свеч? Какой вариант финансирования выбрать? Что выгоднее: кредит или лизинг? Именно об этом речь и пойдет в данном модуле. Но сначала давайте поговорим о том, почему «время – деньги».

СКОЛЬКО СТОЯТ ДЕНЬГИ?

Золотое правило бизнеса гласит:



«Сумма, полученная сегодня, больше той же суммы, полученной завтра».

Этой простой фразой можно описать основную концепцию, используемую финансистами и предпринимателями всего мира – концепцию временной стоимости денег. Согласно ее основному принципу, деньги, полученные сегодня, более ценны, чем деньги, полученные в будущем. Разница в ценности определяется количеством процентов, которые деньги могут заработать. Действительно, 900 сегодняшних рублей через год могут увеличиться, скажем, до 1000 рублей. Это означает, что 1000 рублей, подлежащие выплате через год, сегодня стоят 900 рублей.

Отсюда вытекает, по крайней мере, два важных следствия:

- ✓ необходимость учета фактора времени при проведении финансовых операций
- ✓ некорректность (с точки зрения анализа долгосрочных финансовых операций) суммирования денежных величин, относящихся к разным периодам времени.



Каким же образом можно учитывать фактор времени? Для этого необходимо использовать две взаимосвязанные формулы, позволяющие вычислить:

- ✓ стоимость сегодняшней суммы в будущем
- ✓ стоимость будущей суммы в сегодняшних деньгах.

Определение будущей стоимости денег – по сути ответ на вопрос: если есть определенная сумма денег сегодня, то какова будет стоимость этих денег в будущем при данном значении уровня процентной ставки?

Формула для подобного расчета выглядит так:



На заметку

$$БС = ТС \times \left(1 + \frac{ПС}{100\%}\right)^N$$

где:

- ✓ **БС** – это будущая стоимость денег через **N** периодов инвестирования
- ✓ **ТС** – сегодняшняя стоимость денег; сумма, которая есть сейчас
- ✓ **ПС** – процентная ставка за один период инвестирования



Пример

Проиллюстрируем применение этой формулы на практике. Предположим, что вы решили положить 1000 рублей на депозит сроком на пять лет. Банк обязуется выплачивать вам 9% годовых с ежегодным начислением процентов. В этом случае:

$$БС = 1000 \times (1 + 0,09)^5 = 1000 \times 1,53862 = 1\,538,62 \text{ руб.}$$

Таким образом, с чисто финансовой точки зрения вам безразлично, иметь ли 1000 рублей сегодня или 1538 рублей через пять лет.



На заметку

Для обратной операции – нахождения текущей стоимости денег, которые будут получены в будущем – существует формула:

$$ТС = \frac{БС}{\left(1 + \frac{ПС}{100\%}\right)^N}$$



Пример

Получается, что стоимость 1000 рублей, которые вы получите через 5 лет, при условии, что деньги дорожают на 9% в год, сейчас равна:

$$ТС = \frac{1000}{(1+0,09)^5} = \frac{1000}{1,53862} = 649,93 \text{ руб.}$$

И в той, и в другой формуле используется процентная ставка, называемая часто «ставкой дисконтирования». Этот параметр отражает скорость изменения стоимости денег в текущей экономике. Он принимается равным либо ставке рефинансирования, либо проценту по считающимся безрисковыми долгосрочным госу-



дарственным облигациям, либо проценту по банковским депозитам. Для расчета инвестиционных проектов этот параметр может приниматься равным планируемой доходности инвестиционного проекта.

Например, в России на данный момент ставка рефинансирования (то есть скорость изменения стоимости денег) равна 8,25% годовых в рублях, в США – 0,25% (в долларах США), в Японии – 0,1% (в йенах), в Европе – 1% (в евро).



Рассчитайте будущую и текущую стоимость денег.

1. Какова будет будущая стоимость суммы 750 000 рублей через 3, 5 и 7 лет, если процентная ставка в среднем будет равна 8,5% годовых?
2. Какова текущая стоимость суммы 1 350 000 рублей, если вы получите ее через 6 лет? Ставка дисконтирования составляет 9,25%.

(Ответы и пояснения смотрите в конце модуля)

Какие практические выводы можно сделать из понимания этой простой концепции:

1. Деньги стоят денег. Если занимаете для развития бизнеса сегодня – должны будете платить проценты за все время использования, поскольку завтра та же сумма будет стоить меньше. При этом рентабельность бизнеса должна быть выше выплачиваемых процентов.
2. Если вкладываются собственные деньги – всегда нужно сравнивать ожидаемый доход с будущей стоимостью денег и считать – стоит ли игра свеч? Может быть, выгоднее просто положить на депозит под 10% годовых?

О том, какие способы финансирования существуют и как правильно рассчитывать эффективность инвестиционных проектов (а бизнес по сути – инвестиционный проект), можно узнать далее.

Оценка эффективности финансирования бизнеса и внутренних инвестиций

Методы оценки инвестиций



Любой бизнес – это инвестиция. Следовательно, предпринимателю постоянно приходится принимать инвестиционные решения, даже если это происходит неосознанно. Арендовать помещение или выкупить его? Покупать ли новое оборудование? На каких условиях брать в лизинг автомобиль? Открывать ли новое направление в бизнесе?

Все это по своей сути – инвестиционные проекты, требующие принятия инвестиционных решений. Главная особенность таких решений – это привязка ко времени. Мы выяснили, что деньги обладают временной стоимостью. Именно этот фактор необходимо учитывать при инвестировании.

Инвестирование предполагает расходование чего-то ценного (как правило, денег) в один момент времени с целью получения большего количества денег (или других экономических выгод) в другой момент времени. Кроме того, расходуется обычно сразу



крупная сумма, а выгоды получаются в виде небольших сумм на протяжении определенного времени.

Особенно важно тщательно просчитать выгодность инвестиций в тот или иной проект, если планируется привлекать заемные средства, например банковский кредит, или приобретать оборудование с помощью лизинга.

Даже если это небольшой бизнес, навыки подобных расчетов в повседневной практике помогут предпринимателю более взвешенно и осознанно вкладывать свои и тем более заемные деньги.

Для оценки инвестиционных возможностей и принятия решений используется несколько показателей. Что это за показатели?

1. **Чистая приведенная стоимость** (ЧПС); другие названия: чистый дисконтированный доход, чистый приведенный доход, Net Present Value (NPV).
2. **Внутренняя норма рентабельности** (ВНР); другие названия: внутренняя норма доходности, норма возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR).
3. **Срок окупаемости** (Payback period (PBP)).

Не стоит пугаться сложных названий, это достаточно простые понятия, суть которых мы и рассмотрим ниже более подробно.

Чистая приведенная стоимость



На заметку

Чистая приведенная стоимость (NPV, Net Present Value) определяется вычитанием суммы первоначальных инвестиций из приведенной (текущей) стоимости денег, которые вы получите в будущем:

$$\text{Чистая приведенная стоимость (ЧПС)} = \text{ТС} - \text{инвестиции}$$



Пример

Разберемся, что это значит, на простом примере. Вложено в покупку оборудования 100 000 рублей. Это инвестиции. С помощью оборудования предприниматель получит доход в 40 000 рублей в течение года, а через год продаст это оборудование за 80 000 рублей. Текущая стоимость этих денег при безрисковой процентной ставке 9% по формуле из предыдущей главы равна 110 091,74 рублей. Получается, что:

$$\text{ЧПС для проекта} = 110\,091,74 - 100\,000 = 10\,091,74 \text{ руб.}$$

Она является положительной, что хорошо. Если бы доход был получен за год, скажем, в 28 000 рублей, то ЧПС была бы отрицательной и равнялась -917,43 рублей. В этом случае было бы выгоднее разместить деньги на депозите под 9% годовых.

Используя показатель ЧПС, всегда можно оценить различные альтернативные варианты инвестиций. Общее правило принятия решения гласит: стоит предпочесть тот проект, у которого выше чистая приведенная стоимость. Однако при использовании данного правила необходимо соблюдать определенную осторожность: проект с низким уровнем риска (у которого ожидаемая ЧПС ниже) может быть предпочтительней проекта с высоким уровнем риска, хотя у него чистая приведенная стоимость и выше.



Пример

Выбор из нескольких проектов по чистой приведенной стоимости.

Предположим, что в новое направление в бизнесе инвестировано 3 000 000 руб. Какова будет приведенная стоимость для разных вариантов поступления доходов и как влияет стоимость денег на ЧПС?

Рассмотрим 4 варианта поступления доходов:

	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
Ставка дисконтирования	12%	12%	8%	15,95%
Инвестиции (отток)	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.
Доход (приток)				
1 год	500 000р.	980 000р.	500 000р.	500 000р.
2 год	800 000р.	980 000р.	800 000р.	800 000р.
3 год	1 000 000р.	980 000р.	1 000 000р.	1 000 000р.
4 год	1 200 000р.	980 000р.	1 200 000р.	1 200 000р.
5 год	1 400 000р.	980 000р.	1 400 000р.	1 400 000р.
Итого недисконтированные притоки	4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.
Чистая приведенная стоимость	352 983р.	532 681р.	777 519р.	0р.

Таким образом, ЧПС чувствительна к графику получения доходов: сравним варианты 1 и 2. Они отличаются только распределением доходов по годам. В варианте 1 притоки растут от первого к пятому году, в варианте 2 они поступают равномерно, но общая сумма одинакова. Равномерность дохода приводит к значительному росту ЧПС.

Сравним также варианты 1 и 3. Снижение ставки дисконтирования «всего» на 4% удвоило ЧПС проекта.

Вариант 4 получен путем подбора такой ставки дисконтирования, при которой ЧПС равна 0. Это значит, что любые альтернативные инвестиции с доходностью выше 15,95% годовых (при таком же распределении доходов по годам) выгоднее, чем вложения в новое направление в бизнесе.

Период окупаемости

Окупаемость – период времени, который требуется, для того чтобы приток денег по проекту сравнялся с оттоком (первоначальными инвестициями), то есть это срок, необходимый для того, чтобы проект вернул вложенные в него средства.

Примеры окупаемости проектов

Пример

Проект	Первоначальные инвестиции, тыс. руб.	Суммарные годовые денежные потоки				Окупаемость
		Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	
А	2 000	1 000	2 000	2 050	2 100	Около полутора лет
Б	2 000	20	40	1 640	3 240	Чуть более 3 лет
В	1 000	640	1 280	1 300	1 320	Около полутора лет
Г	1 000	0	0	0	1 800	Около 3,5 лет



При принятии решений об инвестициях в проект на основе периода окупаемости необходимо учитывать следующие моменты:

- ✓ Чтобы проект был приемлемым, он должен иметь более короткий период окупаемости по сравнению с максимально допустимым для предпринимателя периодом
- ✓ Если сравнивается два альтернативных проекта для инвестиций, следует выбирать проект с наиболее коротким периодом окупаемости.

При этом у метода, несмотря на его простоту и понятность, есть некоторые недостатки:

- ✓ Во-первых, отсутствует временная оценка поступлений денежных средств, то есть поступление денежных средств через 2 года считается одинаковым по стоимости с поступлением денежных средств через 1 год
- ✓ Во-вторых, денежные потоки, полученные после точки окупаемости, не учитываются.

Тем не менее этот метод может и должен использоваться в оценке любых инвестиций, которые предприниматель совершает в своем бизнесе.

Внутренняя норма рентабельности

Внутренняя норма рентабельности (ВНР) – это значение ставки дисконтирования, при которой сумма приведенных денежных притоков денег равна приведенному денежному оттоку (оттокам), так что чистая приведенная стоимость проекта (ЧПС) равна нулю.

То есть по сути это процентная ставка, показывающая доходность тех денег, которые вкладываются в проект. Если ВНР выше цены капитала, то есть отдача от проекта превысит затраты на капитал, то в этом случае есть смысл в реализации данного проекта.



На заметку

Для вычисления ВНР можно использовать в MS Excel функцию ЧИСТВНДОХ (или ее аналоги в подобных программных продуктах):

дЕНЬНЕД		=ЧИСТВНДОХ(D4:D9;\$C\$4:\$C\$9)				
	Дата	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4	
1						
2						
3	Ставка дисконтирования	12%	12%	8%	15,95%	
4	Инвестиции (отток)	01.январ.13	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.
5	Доходы (притоки)	31.дек.13	500 000р.	1 000 000р.	500 000р.	500 000р.
6		31.дек.14	800 000р.	1 000 000р.	800 000р.	800 000р.
7		31.дек.15	1 000 000р.	1 000 000р.	1 000 000р.	1 000 000р.
8		31.дек.16	1 200 000р.	1 000 000р.	1 200 000р.	1 200 000р.
9		31.дек.17	1 400 000р.	900 000р.	1 400 000р.	1 400 000р.
10	Итого недисконтированные притоки		4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.
11	Чистая приведённая стоимость		352 983р.	548 034р.	777 519р.	0р.
12	Внутренняя ставка доходности		\$C\$4:\$C\$9	19,25%	15,95%	15,95%

Аргументы функции

ЧИСТВНДОХ

Значения: D4:D9 = {-3000000;500000;800000;1000000;...}

Даты: \$C\$4:\$C\$9 = {41275;41639;42004;42369;42735;...}

Предп: = любое

= 0,159538478

Возвращает внутреннюю ставку доходности для графика денежных потоков.

Значения: ряд денежных потоков, соответствующий графику платежей, приведенному в аргументе "даты".

Значение: 15,95%

Справка по этой функции

OK Отмена



Каким образом можно привлекать деньги для развития бизнеса?

Итак, любой проект стоит начинать с внимательных финансовых расчетов. Теперь настало время понять – где же можно получить деньги на развитие своего предприятия.

Формально все источники финансирования стоит разделить на краткосрочные, используемые в большей степени для пополнения оборотных средств, и долгосрочные, с помощью которых финансируются вложения во внеоборотные капитальные активы.

Краткосрочные источники финансирования:

- ✓ Овердрафт
- ✓ Срочный кредит
- ✓ Факторинг
- ✓ Микрофинансирование

Для долгосрочного финансирования можно использовать:

- ✓ Залоговые банковские кредиты
- ✓ Лизинг.

Рассмотрим все варианты по порядку. Некоторые сложные способы опишем более подробно, чем простые и распространенные.

Основные инструменты финансирования малого бизнеса в России

Овердрафт

Овердрафты являются одним из наиважнейших внешних источников краткосрочного финансирования, особенно для небольших компаний. Овердрафт так популярен, благодаря следующим факторам:

- + **Гибкость.** С банком достигается договоренность о максимальной сумме или лимите овердрафта. Возможно, заемщику не понадобится вся сумма сразу, но он может брать средства в пределах лимита по мере необходимости.
- + **Минимум документации.** Соглашение об овердрафте требует минимума юридической документации. Ключевой информацией в документации является указание максимальной суммы овердрафта, подлежащих выплате процентов и требуемого обеспечения.
- + Проценты выплачиваются **только на сумму займа**, а не на максимальную сумму овердрафта.

Недостаток финансирования за счет овердрафта заключается в том, что эти средства подлежат возврату по требованию, а это значит, что в любое время предоставленная сумма может быть отозвана. Компании



с небольшим количеством активов (как правило, это посреднические фирмы или предприятия в сфере услуг), которые можно предъявить в качестве обеспечения, могут столкнуться с трудностями при привлечении дальнейшего финансирования за счет овердрафтов.

Кредитование

Кредитование – самый распространенный способ финансирования бизнеса. Как известно, потребности у бизнеса могут быть разные, начиная от необходимости пополнить оборотные средства и заканчивая желанием обновить производственное оборудование. Естественно, что и кредиты в этом случае нужно использовать различные.

Краткосрочные кредиты, предлагаемые коммерческими банками, получили распространение по ряду причин, одна из которых — их доступность, что немаловажно для небольших компаний. Такой кредит предоставляется в виде фиксированной суммы с выплатой по установленному графику и является беззалоговым. С помощью него можно, например:

- ✓ приобрести сырье и полуфабрикаты для производства
- ✓ пополнить товарные запасы
- ✓ осуществить текущие расходы в рамках вашего бизнеса
- ✓ погасить текущую задолженность перед другими банками.

Срочные кредиты имеют следующие преимущества:

- + Об их предоставлении можно легко и быстро договориться. Это особенно важно, когда проблема с потоком денежных средств возникает внезапно и необходимо оперативное решение проблемы.
- + Банки могут предложить гибкие системы выплаты. Для удобства клиентов коммерческие банки часто разрабатывают новые схемы кредитования, которые, например, предусматривают двух-летнюю отсрочку по уплате основного долга, что позволяет избежать ненужного чрезмерного заимствования для финансирования уплаты основного долга.
- + Плавающие процентные ставки. Это может оказаться важно, так как в текущих экономических условиях существует высокая неопределенность того, что будет со стоимостью денег и, как следствие, с процентной ставкой по кредиту для предприятия. Это определенный риск для предприятия. А плавающая ставка меняется в соответствии со стоимостью денег в экономике, таким образом делая эффективную «стоимость» кредитных денег постоянной.

Более серьезные капиталовложения в бизнес требуют долгосрочных инвестиций. В этом случае, скорее всего, потребуются кредиты на срок от 2 до 10 лет, для получения которых в большинстве случаев банк требует залог в качестве финансового обеспечения.



На з

Если человек является индивидуальным предпринимателем или у него малое предприятие и недостаточно залогового обеспечения на требуемую сумму кредита, то некоторые банки могут предоставить кредит совместно с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса. Недостающую часть залога обеспечит Фонд в виде своего поручительства. Для получения более подробной информации рекомендуем посетить федеральный портал поддержки малого и среднего предпринимательства <http://smb.economy.gov.ru/>



Лизинг

Лизинг – еще один инструмент финансирования предприятия. По сути, это долгосрочная аренда имущества с последующим выкупом по остаточной стоимости. Самый распространенный пример использования лизинга – компании, предоставляющие услуги такси. Свои автомобили они, как правило, приобретают именно с помощью лизинга.

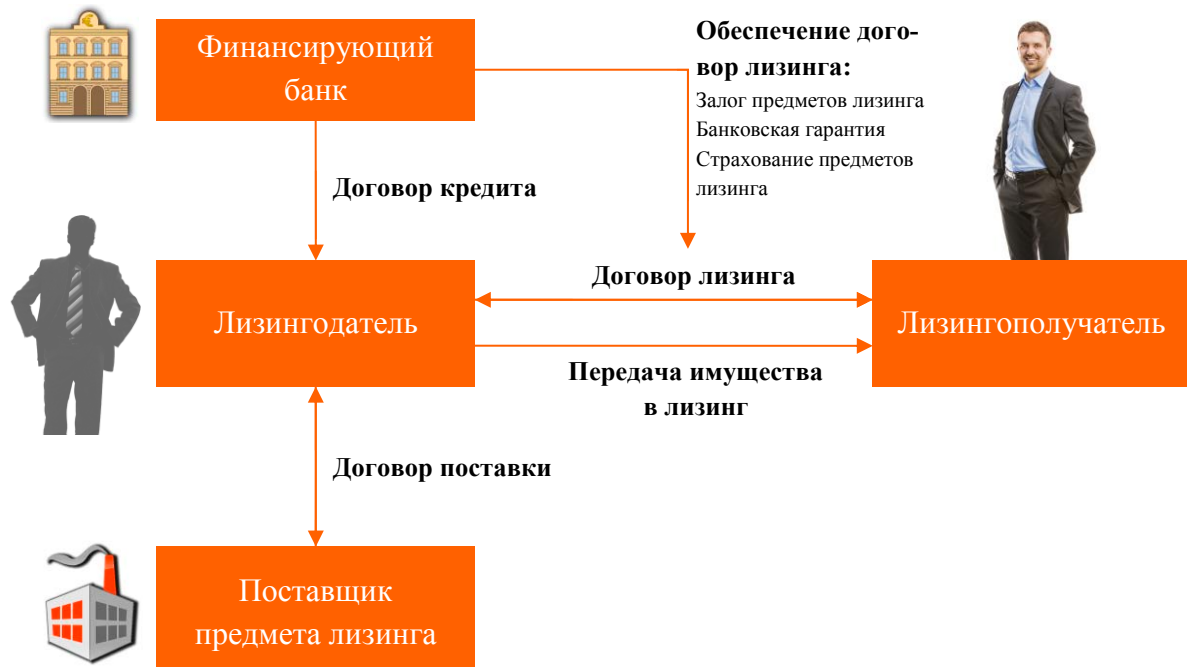


Рисунок 2. Схема лизинга

Принцип работы лизинга такой. Предприниматель выбирает необходимое ему оборудование, а лизингодатель, чью роль играет специальная фирма либо банк из собственных средств оплачивает 70–90% цены покупки. Отсутствующую часть покупатель оплачивает из собственных средств. Имущество находится на балансе лизинговой компании, а предприниматель его использует на правах аренды.

По схеме **прямого лизинга** пользователь имущества постепенно выкупает его, со временем получая в собственность. Продолжительность договора лизинга составляет примерно три–пять лет – чем дороже имущество, тем длиннее срок договора.

Существует также **возвратный лизинг**. Предположим, у предпринимателя есть дорогое оборудование. Можно продать его лизинговой фирме с условием, что она сдаст это бывшее имущество предпринимателю же в аренду с правом выкупа. В этом случае получают в пользование наличные средства, и при всем этом предприниматель будет продолжать пользоваться имуществом, которое с годами опять перейдет в его собственность.

Предприятия малого или среднего бизнеса могут применять лизинг для приобретения автотранспорта, оборудования, техники, недвижимости (кроме земельных участков). Условия лизинга немного отличаются от тех требований, которые предъявляют к малому и среднему бизнесу при оформлении кредита.

Принципиальное значение имеет стаж работы на рынке – не менее года. Состояние дела предприятия станут оценивать по объему доходов, количеству сотрудников, величине активов, соответствию кредиторской и дебиторской задолженности. Доходы за прошедший экономический год должны в 2–2,5 раза превосходить размер лизинговых платежей без учета НДС и авансового платежа.



Финансовые преимущества использования лизинга:

- + Возможность применения ускоренной (до трех раз) амортизации дает экономию по налогу на имущество и по налогу на прибыль. В соответствии с действующим законодательством, балансодержатель объекта финансовой аренды (лизинговая компания) имеет право применять в отношении такого объекта (например, автомобиля или оборудования, предоставляемого в лизинг) механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3. При использовании коэффициента ускоренной амортизации действующая норма амортизации умножается на повышающий коэффициент. Таким образом, налогооблагаемая стоимость объекта в лизинге уменьшается быстрее.
- + Вся сумма лизинговых платежей относится к расходам, что приводит к значительной экономии свободных денежных средств за счет уменьшения налога на прибыль.
- + Предмет лизинга может учитываться на балансе как лизингополучателя, так и лизингодателя. При этом если балансодержателем является лизингодатель, обязательства по уплате налога на имущество лежат на лизинговой компании.
- + Малые и средние предприятия имеют право на различные виды государственного субсидирования в рамках договоров лизинга.

Факторинг

Если продается товар с отсрочкой платежа, то приходится ждать от клиента оплаты в течение 30, 60 или более дней. Все это время необходимо финансировать ежедневную хозяйственную деятельность и делать закупки. В этом случае стоит рассмотреть такую возможность, как факторинг.

Факторинг – это определенный комплекс услуг, предполагающих обслуживание факторинговой компанией (фактором) поставок товаров или услуг с отсрочкой платежа, которая покрывается дебиторской задолженностью. Обычно в виде фактора выступает банк или отдельная компания при банке.



Рисунок 2. Схема факторинга



Пример

Разберем схему работы факторинга на простом примере. Допустим, торговое предприятие заключает договор поставки своих товаров клиенту. Сумма поставки составляет 400 000 рублей. Согласно договору поставки, должник обязуется оплатить сделку в течение 20 дней после произведения отгрузки товаров. В данной ситуации поставщик товара имеет дебиторскую задолженность.

Фактически данные средства являются не полученной предпринимателем выручкой. Если сумма несущественно влияет на оборотный капитал, то можно просто подождать оплаты клиента. Но когда сумма значительна, целесообразно привлечь фактора в качестве третьей стороны сделки. В нашем примере факторинговая компания может провести немедленное финансирование в размере 70–80% от суммы проведенной сделки.

Под обеспечение данных средств передается дебиторская задолженность предприятия. Предприниматель получает сумму в размере, скажем, 280 000 рублей (70%), а остаток фактор возвращает ему при осуществлении оплаты клиентом. Следует отметить, что после заключения договора факторинга клиент осуществляет оплату именно фактору, а не предприятию. При этом фактор взимает определенный процент (2–5% от суммы сделки) за процедуру факторинга. В нашем примере при погашении покупателем задолженности фактор вернет предприятию не полный остаток в 120 000 рублей, а, скажем, 112 000 рублей – за вычетом 8 000 рублей (2%) комиссии.

К недостаткам факторинга можно отнести значительный документооборот, более высокие проценты за использование кредитных ресурсов и начисление НДС, поскольку факторинг – услуга, облагаемая НДС (в то время как проценты по срочному кредиту и овердрафту НДС не облагаются).



Пример

Финансирование дебиторской задолженности типографии.

Какую пользу может принести факторинг?

- ✓ Компания смогла предоставлять отсрочку по оплате клиентам – повысилась конкурентоспособность торгового предложения
- ✓ Компания получила доступ к оборотному капиталу для финансирования исполнения заказов клиентов до оплаты.

Результаты работы:

- ✓ рост выручки за 6 месяцев почти 16%, при этом темпы роста выручки значительно опережают темпы роста себестоимости, что в итоге позволило предприятию увеличить чистую прибыль почти на 130%
- ✓ компания закрыла овердрафт в банке, полностью заменив его целевым финансированием от факторинговой компании
- ✓ разрыв между временем поступления денежных средств и финансированием издержек предприятия теперь составляет всего лишь 5 дней
- ✓ финансовый цикл за 6 месяцев сократился с 25 до 5 дней.

Источник: <http://www.factoring.ru/>



Микрофинансирование

Микрофинансовые организации (МФО) – это коммерческие и некоммерческие организации, ведущие микрофинансовую деятельность, имеющие право по закону выдавать займы до 1 млн рублей. Такие организации выдают займы и физическим, и юридическим лицам. Свою деятельность они ведут на основании Федерального закона №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Микрофинансирование представляет собой альтернативу стандартному банковскому кредиту. Однако микрозайм обладает одним неоспоримым преимуществом — более гибкие по сравнению с кредитом в банке условия. Микрозайм позволяет беспрепятственно начать бизнес без стартового капитала и кредитной истории.



МФО работают не только с состоявшимися предпринимателями, имеющими возможность предоставить в залог ликвидную недвижимость и движимость, но и с владельцами всего лишь пары продуктовых палаток и нескольких авто. В МФО обычно также есть возможность оформить и беззалоговый кредит. Оценка платежеспособности обычно индивидуальная и щадящая.

Что касается стоимости заемных средств, то средневзвешенная ставка в МФО существенно выше, чем в банках: 30% против 15%. Сказывается тот факт, что банки привыкли работать со «сливками» малого и среднего бизнеса, тогда как начинающим предпринимателям, не достигшим определенной планки развития, они просто отказывают в банковских кредитах.

Но даже при таких высоких ставках, учитывая, что срок займа составляет не более года, а сумма не превышает 1 млн рублей, микрозаймы могут быть выгодны предпринимателю. Как правило, расчет возврата займа осуществляется методом аннуитетных платежей, поэтому можно предварительно провести самостоятельный расчет суммы ежемесячного платежа и переплаты, чтобы оценить выгодность займа.



На заметку

Для этого можно использовать программу для работы с электронными таблицами и специальную функцию ПЛТ (в MS Excel) или ее аналоги (в подобных программах). Аргументы у этой функции следующие:

- ✓ Процентная ставка за период платежа
- ✓ Срок кредита
- ✓ Сумма займа

Возьмем, к примеру, сумму займа в 1 млн рублей, срок кредита в 12 месяцев, а процентную ставку в 30% годовых. В результате формула примет вид:

$$=ПЛТ(30\%/12; 12; 1000000)$$

и итогом вычислений будет сумма ежемесячного платежа: 97 487,13 рублей. За 12 месяцев сумма выплат составит 1 169 845,56 рублей, то есть переплата будет равна 169 845 рублей, или примерно 17% от суммы займа



Попробуйте
сами

Используя электронные таблицы (например, программу Microsoft Excel), рассчитайте сумму ежемесячного платежа и общую сумму выплат по микрозайму со следующими параметрами:

- ✓ Сумма займа – 470 000 рублей
- ✓ Срок займа – 8 месяцев
- ✓ Процентная ставка – 28,5% годовых.

(Ответы и пояснения смотрите в конце модуля)

Если предварительный расчет показывает, что финансовые условия устраивают, то можно готовить документы для получения микрокредита. Процедура получения микрозаймов, как правило, проще, чем в случае с обычным банковским кредитом. В список документов, которые требуются для получения микрокредита, входят учредительные документы, документы о регистрации ИП, финансовая отчетность (на последнюю отчетную дату, баланс и отчет о прибылях и убытках либо налоговая декларация и книга учета доходов и расходов в случае упрощенной формы отчетности), а также анкета-заявка.



На заметку

Найти подходящую МФО поможет интерактивная карта доступности финансовых услуг в России <http://www.rusmicrofinance.ru/map/>



**Екатерина,
предприниматель**

Я занимаюсь малым бизнесом уже полгода, мне срочно понадобились средства для заказа нового товара. Выбирала между банками и микрофинансовыми организациями, решила пойти в МФО, так как по скорости они устроили больше всего. Заявку рассмотрели и оперативно одобрили, уже через несколько дней получила необходимую сумму

В жизни настал трудный момент, все пошло не так: болезнь мужа, снижение оборотов в бизнесе. Понадобились заемные средства. Получить кредит без поручителей было практически невозможно. Но нам повезло, что существует МФО, где мы смогли получить займ. Это помогло нам развить бизнес, наработать большее количество клиентов. Когда я беру деньги взаймы, всегда все просчитываю заранее, учитывая при этом сезонность бизнеса. Обычно я беру небольшие суммы на несколько месяцев. Это выгодно, так как лишнего практически не переплачиваю. Есть возможность погасить платежи раньше времени без всяких штрафов. Очень удобно то, что в МФО можно определить для себя сумму и срок займа, а перед праздниками еще и получить дополнительный параллельный кредит



**Нина,
предприниматель**



**Тамара,
предприниматель**

Я несколько лет занимаюсь торговлей на Центральном рынке г. Рязани. Был неприятный опыт – брала кредит в одном из коммерческих банков, с тех пор зареклась обращаться за кредитами. Поэтому когда на рынке ко мне подошли ребята из микрофинансовой организации, я им сразу так и сказала: «Мне некогда бегать с бумагами». Представители компании очень вежливо объяснили, что бегать никуда не придется, так как нужно минимум справок – только оформить заявку на кредит. Я ответила на вопросы, и мы заполнили бланк. Через два дня мне позвонили и сказали: «Вы получаете заем в такой-то день», я была приятно удивлена. Очень тронуло, что никакого недоверия с их стороны ко мне не было. Это было в июле 2010 г., с того времени я беру займы в МФО регулярно. Кредит без поручителей и залога понравится всем владельцам малого бизнеса

Заключение



*Подведем
итог*

Неважно, на какие средства развивается бизнес: на заемные или на заработанные внутри бизнеса. Важно то, что любое развитие требует инвестиций, а любые инвестиции должны сопровождаться предварительными финансовыми расчетами. Таким образом, чтобы принимать правильные решения, связанные с финансированием бизнеса, стоит всегда:

- ✓ Помнить о стоимости денег во времени. Деньги, полученные сегодня, более ценны, чем деньги, полученные в будущем
- ✓ Рассчитывать финансовые показатели окупаемости бизнеса, такие как период окупаемости, внутренняя норма рентабельности, чистая приведенная стоимость
- ✓ Сравнивать между собой различные способы привлечения денег в бизнес по их стоимости и по соответствию финансовым показателям окупаемости.

Эти простые принципы помогут принимать продуманные финансовые решения и успешно развивать бизнес!



КРЕДИТОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Прежде чем привлекать деньги в бизнес, нужно научиться понимать выгодность инвестиций. Золотое правило бизнеса гласит: «Сумма, полученная сегодня, больше той же суммы, полученной завтра». Действительно, 900 сегодняшних рублей через год могут увеличиться, скажем, до 1000 рублей. Это означает, что 1000 рублей, подлежащие выплате через год, сегодня стоят 900 рублей. Отсюда вытекает, по крайней мере, два важных следствия: необходимость учета фактора времени при проведении финансовых операций; некорректность (с точки зрения анализа долгосрочных финансовых операций) суммирования денежных величин, относящихся к разным периодам времени. Какие практические выводы можно сделать из понимания этой простой концепции:

- Деньги стоят денег. Если занимаете для развития бизнеса сегодня – должны платить проценты за все время использования, поскольку завтра та же сумма будет стоить меньше. При этом рентабельность бизнеса должна быть выше выплачиваемых процентов.
- Если вкладываются собственные деньги – всегда нужно сравнивать со стоимостью денег в экономике и считать – стоит ли игра свеч? Может быть, выгоднее просто положить на депозит под 10% годовых?

Показатели для принятия решения о вложениях в бизнес (заемных или личных средств):

- Чистый дисконтированный доход (ЧДД); другие названия: чистая приведенная стоимость, чистый приведенный доход, Net Present Value (NPV)
- Внутренняя норма доходности (ВНД); другие названия: внутренняя норма рентабельности, норма возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR)
- Срок окупаемости (Payback period; PBP)

Источники заемных средств:

- Овердрафт
- Срочный кредит
- Факторинг
- Микрофинансирование
- Залоговые банковские кредиты
- Лизинг

Эти простые правила помогут принимать продуманные финансовые решения и успешно развивать бизнес:

- Помнить о стоимости денег во времени. Деньги, полученные сегодня, более ценны, чем деньги, полученные в будущем
- Рассчитывать финансовые показатели окупаемости бизнеса, такие как период окупаемости, внутренняя норма рентабельности, чистая приведенная стоимость
- Сравнить между собой различные способы привлечения денег в бизнес по их стоимости и по соответствию финансовым показателям окупаемости.

Подробнее о процедуре выбора средств кредитования бизнеса, способах оценки эффективности операций кредитования можно прочитать в модуле «Кредитование малых организаций».

**1. Какая фраза описывает идею временной стоимости денег?**

- А. Сумма, полученная сегодня, меньше той же суммы, полученной завтра
- В. Сумма, полученная сегодня, больше той же суммы, полученной завтра
- С. Сумма, полученная сегодня, равна сумме, полученной завтра

2. Как определяется чистая приведенная стоимость?

- А. Вычитанием из приведенной (текущей) стоимости будущих денег суммы первоначальных инвестиций
- В. Вычитанием из суммы первоначальных инвестиций приведенной (текущей) стоимости будущих денег
- С. Сложением приведенной (текущей) стоимости будущих денег и суммы первоначальных инвестиций

3. Простой период окупаемости – это:

- А. Срок, необходимый для того чтобы проект вернул вложенные в него средства с учетом ставки дисконтирования
- В. Срок, необходимый для того чтобы проект вернул вложенные в него средства, увеличенные на 100%
- С. Срок, необходимый для того чтобы проект вернул вложенные в него средства

4. Внутренняя норма рентабельности показывает:

- А. Потенциальную доходность тех денег, которые вкладывают в проект
- В. Стоимость денег в текущей экономике
- С. Процентную ставку, которую вы платят по заемным средствам



5. Какие из перечисленных источников финансирования следует отнести к долгосрочным (можно выбрать несколько вариантов)?

- А. Овердрафт
- В. Залоговые банковские кредиты
- С. Срочный кредит
- D. Факторинг
- Е. Микрофинансирование
- F. Лизинг

6. Что представляет собой лизинг как инструмент финансирования?

- А. Льготное кредитование со сниженной процентной ставкой
- В. Долгосрочная аренда имущества с последующим выкупом по остаточной стоимости
- С. Краткосрочная возобновляемая кредитная линия

7. Что используется в качестве обеспечения при использовании факторинга?

- А. Кредиторская задолженность
- В. Дебиторская задолженность
- С. Основные средства предприятия

8. На какую сумму можно рассчитывать, обратившись в микрофинансовую организацию?

- А. До 1 000 000 рублей
- В. До 700 000 рублей
- С. До 3 000 000 рублей

**9. В чем основное отличие овердрафта от обычного банковского кредита?**

- А. Более низкие процентные ставки
- В. Более длинный срок кредитования
- С. Возобновляемость и отзываемость (возврат суммы по требованию)

10. Каково простое правило использования заемных денег при развитии бизнеса?

- А. Рентабельность бизнеса должна быть ниже выплачиваемых процентов
- В. Рентабельность бизнеса должна быть выше выплачиваемых процентов
- С. Рентабельность бизнеса должна быть выше ставки рефинансирования ЦБ

Правильные ответы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
В	А	С	А	В, С	В	В	А	С	В

Подсчет результатов

За каждый правильный ответ следует прибавить себе 1 балл. В вопросах, где возможны несколько вариантов ответа, балл добавляется только в случае выбора всех правильных вариантов.



9–10 баллов (отлично): Поздравляем! Данный раздел успешно освоен. Можно переходить к изучению следующих модулей.



7–8 баллов (хорошо): Изученная информация достаточно хорошо понята. Перед началом изучения нового модуля рекомендуется еще раз пройти темы, по которым допущены ошибки, и проанализировать разницу неправильных ответов с верными ответами по данным вопросам.



Менее 7 баллов (плохо): Усвоенной и понятой информации недостаточно. Необходимо вернуться к изучению данного модуля и пройти тестирование еще раз.

**Ответы и пояснения к задачам модуля****Задание со стр. 60.**

Рассчитайте будущую и текущую стоимость денег.

1. Какова будет будущая стоимость суммы 750 000 рублей через 3, 5 и 7 лет, если процентная ставка в среднем будет равна 8,5% годовых?
2. Какова текущая стоимость суммы 1 350 000 рублей, если вы получите ее через 6 лет? Ставка дисконтирования составляет 9,25%.

Решение:

Для расчетов подставляем заданные значения в соответствующие формулы, приведенные в главе. Получаем ответы:

1.

Срок	Текущая стоимость, руб.	Будущая стоимость, руб.
3 года	750 000,00	957 966,84
5 лет	750 000,00	1 127 742,52
7 лет	750 000,00	1 327 606,69

2.

Будущая стоимость, руб.	Текущая стоимость, руб.
1 350 000,00	793 971,83

Задание со стр. 70.

Используя электронные таблицы (например, программу Microsoft Excel), рассчитайте сумму ежемесячного платежа и общую сумму выплат по микрозайму со следующими параметрами:

- ✓ Сумма займа – 470 000 рублей
- ✓ Срок займа – 8 месяцев
- ✓ Процентная ставка – 28,5% годовых.

Решение:

Для расчетов вводим заданные значения в формулу для Excel, приведенную в главе. Получаем ответ:

Ежемесячный платеж	Общая сумма выплат
65 200,75 руб.	521 605,98 руб.