

Тема номера Конференция SWMC

Деньги

Бизнес займы

Успехи Комплектация

Клубная индустрия сложна, однако при наличии хорошей концепции и грамотного бизнес-плана создание клуба даже в кризис может принести солидную прибыль. Впрочем, на открытие клубного проекта требуются первоначальные инвестиции. Если нет инвестора, готового принять на себя финансовые риски, можно попробовать обратиться в банк. О том, насколько охотно сегодня банки кредитуют малый бизнес, сегодня и пойдет речь.

Музыка Заграница

Понятно, что в нынешних экономических условиях с особой охотой на кредиты банки не идут. Однако, справедливости ради, кредиты малому бизнесу все ещё выдаются, но с небольшими оговорками. Если ещё до кризиса банки предоставляли займы под 13–17% годовых, то теперь процентная ставка поднялась в среднем на 8–10 пунктов. Так, Сбербанк теперь предлагает 18–20%, ВТБ 24 кредитует мелкие компании под 23–26%, Альфа-банк предлагает займы под 22–25%.

СМИ Место

Также сейчас крайне внимательно банки стали относиться к обеспечению кредита. Если ещё до кризиса несложно было предоставить в качестве залога товар в обороте, то на сегодняшний день большинство банков требуют заложить недвижимость. Впрочем, и тут есть нюансы:

Город Деньги

— *Банки можно подразделить на две принципиальные категории, —* рассказывает Василий Иллювиев, управляющий компанией «ВС-оценка». — *первые ориентированы на реализацию залогов в случае провала проекта. Такие банки очень внимательно относятся к обеспечению кредита. Вторая же категория банков не ориентирована на реализацию залога. Для таких банков залог является скорее подстраховкой и кредит выдается только после очень глубокого изучения проекта под который берутся деньги. Только когда банк очень сильно поверит, что проект будет приносить прибыль, он даст деньги. Таким образом, в принципе кредит может получить кто угодно, кто обладает хорошим проектом и хорошим залогом.*

Технология Право

На сегодняшний день банки более охотно идут на кредитование тех заемщиков, у которых уже имеется действующий и прибыльный бизнес. Кредиты новому бизнесу сопряжены с огромными рисками, а на риски банки сейчас, как видно из процентных ставок, идут крайне неохотно.

— *По нашим данным, в b2b-сфере наиболее активно выдаются кредиты на развитие бизнеса, —* рассказывает руководитель исследовательского агентства Research. TechArt Евгения Пармухина. — *Банки стали более внимательно относиться к проверке заемщика, поэтому больше шансов получить кредит, если бизнес действующий и приносящий доход, а также, если имеется грамотный бизнес-план и какие-либо гарантии. В 2009 году около 10% обращений за заемом на развитие бизнеса окончились неудачей (предприниматель не получил кредит).*

ВСЯ

ресторанная
и клубная
недвижимость
Москвы.

Самые свежие предложения
аренда и продажа помещений
готовый бизнес

HoReCaRealty.ru
Агентство Ресторанной Недвижимости

Не стоит забывать и о том, что если бизнес открывается в Москве, для предпринимателя существует программа государственной поддержки малого бизнеса. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы занимается предоставлением поручительств по обязательствам (кредитам, займам, лизинговым операциям и т. п.) субъектов малого предпринимательства перед кредиторами, а также предоставление услуг, относящихся к финансовому посредничеству.

— *В свете господдержки (программа кредитования малого и среднего бизнеса), наиболее просто получить кредит в Сбербанке, однако, это потребует немало времени на оформление,* — продолжает Пармухина. — *Что касается кредитования открывающегося бизнеса, то здесь большое влияние оказывает:*

- *наличие активов (имущества, оборудования и т. п. — обеспечения займа),*
- *продуманная бизнес-идея, грамотный бизнес-план, выполненный четко в соответствии с правилами банка (должны быть прогнозы, просчет изменения конъюнктуры и т. п.),*
- *кредитная история руководителя, собственников,*
- *оформление документации, подход к решению проблемы.*

В принципе, если серьезно подойти к делу, то никаких проблем с кредитом или инвестициями не возникнет. Впрочем, также было и до кризиса. Просто в связи с существовавшим «финансовым пузырем», многие получали «легкие кредиты». Сейчас ситуация выправилась.

Другими словами, займ в банке получить возможно даже открывающемуся бизнесу. Однако всегда стоит помнить, что к проектам клубной индустрии и индустрии общепита банки с подозрением относились даже до кризиса. Теперь же многие банки открыто говорят о том, что компаниям, связанным с ресторанным бизнесом, не стоит даже обращаться за кредитом.

— *Специфика общепитовских проектов заключается в том, что в самом проекте объектов залога практически нет.* — комментирует Василий Иллювиев, управляющий компанией «ВС-оценка». — *В лучшем случае есть оборудование для кухни, которое весьма низколиквидно. Недвижимость практически всегда в аренде. Таким образом, предметом залога может являться в первую очередь личное имущество участников проекта. Для получения денег проект должен быть профессионально подготовлен. Вопрос не в том, что бы привлечь консультантов, а в том, что бы продумать ответы на все вопросы. Где, почему, кто посетитель, заполняемость, оборот, риски и прочее. Наибольшее число вопросов будет касаться именно выручки от реализации. Связано это с тем, что в области общепита (рестораны, клубы и т. д.) и раньше было не так много успешных проектов, а сейчас их остались единицы. Тем не менее, рынок есть и если на него выходить осознанно, то и прибыль будет, и банк деньги даст. Отдельная проблема — большая часть ресторанов получают недокументированный доход. Понятно, что никакие черные и серые доходы банком в расчет приниматься не будут. Скорее будут рассматриваться как дополнительный элемент риска. В банк стоит приносить проекты с понятными и законными схемами оптимизации.*

Директор по развитию компании CITY Consulting Group Иван Терехин менее оптимистичен:


— *В современных условиях кредит развлекательному бизнесу получить нереально. Российские банки всегда были осторожны с проектным финансированием и кредитами на стартапы. Если они и кредитуют подобные проекты, то, как правило, под залог имеющейся в собственности недвижимости или под залог каких-либо активов компании. Но активов*

у подобных заведений до открытия нет. Нет ничего кроме идеи и бизнес-плана. До того периода, пока у компании не появятся собственные активы, банки для старт-бизнеса кредиты не предоставят. Часто клубы и рестораны открываются на арендованной площади, а без недвижимости в собственности практически невозможно привлечь кредитные средства в такой бизнес.

Ася Чепурина

[О проекте](#) · [Контактная информация](#) · [Партнеры](#) · [Вопросы и ответы](#) · [Реклама](#)

+7 (495) 734-99-60 · info@clubconcept.ru

Проект АНО «[Art People Group](#)»
© 2009 [Club Concept](#) 

HoReCaRealty.ru
Агентство Ресторанной Недвижимости