



Рис. 1. Кредиты в экономике в разрезе видов экономической деятельности, млрд руб.

торговле. Они способствуют расширению товарооборота, нормализации товарных запасов, снижению издержек обращения и увеличению доходов. При помощи заемных средств размер оборотных средств приводится в соответствие с потребностью в них, т. е. благодаря кредиту торговые предприятия располагают в любой момент такой суммой денежных средств, которая необходима для нормальной работы. Во-вторых, использование заемных средств позволяет совершенствовать технологию торговли, быстро расширять торговые площади. Таким образом, для более быстрого развития заемные средства торговым предприятиям необходимы. Привлечь их можно разными способами: банковский кредит; лизинг; выпуск облигационного займа; товарные кредиты, выпуск векселей и т. д. Однако получение банковского кредита является одним из самых популярных и доступных способов заимствования.

Торговые предприятия имеют возможность выбора как кредитной организации, так и условий кредитования. От правильности такого выбора во многом зависит эффективность привлечения заемных средств.

При выборе кредитора предпочтительными являются те банки, где есть специализированные программы кредитования. Наличие таких программ экономит время на оформление кредита, поскольку благодаря отработанной методике кредитования заявка будет рассмотрена значительно быстрее на основании упрощенного по сравнению со стандартным пакетом документов. Не менее важное значение имеют параметры предлагаемых продуктов (условия, процентная ставка, форма обеспечения и т. п.), а также репутация банка, сложившаяся на рынке и в своей профессиональной среде, о качестве и скорости предоставления услуг.

Выбор конкретного банковского продукта зависит в первую очередь от цели привлечения заемных средств. Наиболее часто торговые предприятия привлекают кредиты на пополнение оборотных средств, реконструкцию или капитальный ремонт торговых площадей и на приобретение основных средств. В последнее время проявляется интерес к кредитованию франчайзинга - приобретения франшизы (прав пользования нематериальными активами известной

на рынке компании, например ее торговой марки или бренда). Как правило, при покупке франшизы наряду с торговой маркой покупается целый пакет, в который входят также стандарты качества, технологии торговли и т. д. Подразумевается, что приобретаемый бренд хорошо известен на рынке и продукция под такой маркой пользуется большим спросом. Покупка франшизы для торгового предприятия является одним из способов быстрого создания бизнеса или его расширения.

От цели привлечения заемных средств зависит выбор кредитования по срокам привлечения: краткосрочное, среднесрочное или долгосрочное.

Краткосрочное кредитование предназначено для удовлетворения потребностей предприятия в краткосрочном финансировании, в основном для увеличения товарооборота. Краткосрочные кредиты используются также для финансирования разрывов платежного баланса торговых предприятий, при недостатке средств на расчетном счете, краткосрочных коммерческих операциях и иных целей.

Краткосрочные кредиты, как правило, предоставляются на срок от 30 дней до 1 года на следующие цели:

- пополнение оборотных средств (покупка товаров, оплата услуг и т. п.);
- финансирование краткосрочных разрывов в платежах.

Краткосрочное кредитование может осуществляться в виде овердрафта или кредитной линии до 1 года с установлением общего лимита и предоставлением кредитных траншей. Размер лимита овердрафта, как правило, устанавливается в зависимости от величины поступлений денежных средств на расчетный счет торгового предприятия, а размер лимита кредитования в виде возобновляемой кредитной линии определяется финансовым состоянием заемщика. Ставка по кредиту определяется в зависимости от срока кредита, категории риска заемщика, присваиваемой в рамках

процедуры анализа его кредитоспособности, и «рыночной» ставки кредитования.

Среднесрочные кредиты привлекаются на срок до одного года как для приобретения основных средств, так и на пополнение оборотных средств.

Долгосрочные кредиты привлекаются, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочные кредиты, они обслуживают движение основных средств, отличаясь большими объемами. Применяются при кредитовании реконструкции, технического перевооружения, нового строительства. Средний срок их погашения обычно от трех до пяти лет.

Прежде чем выбрать кредитный продукт, предприятию надо уметь рассчитать реальную стоимость кредита, складывающуюся из процентной ставки, стоимости комиссий за пользование кредитом и других платежей, наличие и величину которых каждый банк устанавливают по своему усмотрению. Сравнить кредитные предложения на основе рекламы часто невозможно, по крайней мере не проводя для этого математических расчетов. Например, реальную стоимость кредита можно рассчитать, воспользовавшись формулой расчета эффективной процентной ставки по кредиту (*IRR*), учитывающей приток и отток денежных средств, а также все дополнительные платежи по кредиту (комиссии и иные платежи)².

Для расчета эффективной процентной ставки используется специальная формула:

$$\sum_{i=n}^n \frac{W}{Q+IRR} = 0; \quad (0)$$

где d_i - дата i -го денежного потока; d_0 - дата начального денежного потока (совпадает с датой перечисления денежных средств заемщику (потребителю)); n - количество денежных потоков; CFi - сумма i -го денежного потока по договору о размещении денежных средств. Разнонаправленные денежные потоки (приток и отток денежных

средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками, а именно: предоставление заемщику ссуды на дату ее выдачи включается в расчет со знаком «минус», возврат заемщиком ссуды, уплата процентов по ссуде включаются в расчет со знаком «плюс».

IRR - годовая эффективная процентная ставка, выраженная в виде десятичной дроби³.

Как работает данная формула? Воспользуемся примером, который приводит Международный Московский банк в своих разъяснениях для клиентов.

Автокредит на сумму 400 000 руб. Срок кредита - 36 месяцев. Процентная ставка 12,5% годовых.

Комиссия за организацию кредита - 6000 руб. Комиссии за перевод денег в автосалон нет.

Стоимость страхования КАСКО, ОСАГО и ДСАГО - 38 000 руб. в год.

Дата выдачи кредита - 25 июля 2007 г. Дата первого платежа - 25 августа 2007 г.

Для вычисления эффективной процентной ставки по данному кредиту необходимо составить в Microsoft Excel график платежей и воспользоваться функцией *XIRR* (в русской версии: *ЧИСТВНДОХ* - чистая внутренняя норма доходности).

Функция *XIRR* принимает три аргумента:

- *values* - вектор-столбец денежных потоков;
- *dates* - вектор-столбец, содержащий даты денежных потоков;
- *guess* - прогноз, т. е. предполагаемое значение, которое вернет функция *XIRR* (необязательный параметр).

Функция возвращает годовую эффективную процентную ставку, выраженную в виде десятичной дроби (например, если эффективная ставка равна 20% годовых, функция выдаст ответ 0,2)⁴.

При выборе кредитного продукта предприятию следует также обращать внимание

на схему погашения кредита: либо это кредит с погашением по установленному графику (аннуитетными платежами, равными или неравными долями), либо с погашением в конце срока, кредитная линия или овердрафт. График погашения должен совпадать с движением финансовых потоков в бизнесе торгового предприятия. Если, например, предприятие берет кредит с погашением всей суммы в конце срока, то изъятие из оборота кредитных средств не должно негативно отразиться на его бизнесе после окончания срока кредитования. От графика погашения кредита зависит абсолютная величина начисленных процентов. В результате стоимость кредита, привлеченного предприятием под меньшую процентную ставку, но с погашением в конце срока, может оказаться больше, чем более дорогого кредита, но с ежемесячным погашением.

Для получения выбранного кредитного продукта торговое предприятие должно отвечать требованиям кредитующего банка к заемщику. Каждый предприниматель, намеревающийся получить кредит, должен уметь сам оценить кредитоспособность своего предприятия, его слабые и сильные стороны, что даст возможность перед тем, как обратиться в банк за кредитом, определить, на какие условия кредитования можно рассчитывать.

Традиционные условия кредитования предполагают наличие у торгового предприятия следующего:

1. Соответствие критериям положительной оценки финансового состояния заемщика, предполагающее:
 - наличие стабильного денежного оборота;
 - участие в денежном обороте собственных средств;
 - доходность (рентабельности) продаж;
 - соблюдение финансовой дисциплины;
 - правильное ведение учета и предоставления в установленные сроки отчетности.
2. Наличие обеспечения кредита.

Оценка финансового состояния предприятия производится на основе представляемого в банк пакета документов, примерный перечень которых приведен в Положении Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». Типовой пакет составляют следующие документы:

1. Для заемщиков - предприятий, использующих обычную систему налогообложения:

- финансовая отчетность: годовой отчет; бухгалтерский баланс с приложениями на последнюю отчетную дату, заверенный налоговой инспекцией; отчет о прибылях и убытках;
- справки об открытых расчетных (текущих) счетах в кредитных организациях, выданные или подтвержденные налоговым органом, либо выписки с банковских счетов об остатках денежных средств на счетах в иных кредитных организациях, выданные и подтвержденные кредитными организациями;
- данные о движении денежных средств;
- расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности, с указанием даты их возникновения;
- бизнес-план с указанием планируемых доходов и расходов;
- технико-экономическое обоснование кредита (ТЭО), отражающее экономическую эффективность и окупаемость затрат в течение периода кредитования;
- копии договоров поставок, под которые запрашивается кредит.

2. Для заемщиков, являющихся субъектами малого предпринимательства и использующих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, в качестве финансовой отчетности в банк предоставляются:

- сведения о доходах и расходах, подтвержденные данными Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуаль-

ных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, утвержденной Приказом Министерства Российской Федерации по налогам и сборам от 28 октября 2002 г. № БГ-3-22/606 (с изменениями), зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 28 ноября 2002 г. № 3969, 17 марта 2003 г. № 4430 (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 23 декабря 2002 г., № 51; от 11 августа 2003 г. № 32), копия которой может быть представлена в кредитную организацию;

- свидетельство об уплате единого налога на вмененный доход.

Для оценки финансового состояния заемщика банки проводят комплексный анализ, который включает себя: анализ структуры баланса, анализ денежных оборотов, анализ рентабельности продаж, расчет и анализ оценочных показателей. Для торговых предприятий, на наш взгляд, наиболее существенными показателями, характеризующими финансовое положение заемщика, являются величина и стабильность денежных потоков, так как стабильность денежных потоков в течение длительного времени свидетельствует о состоявшемся бизнесе и возможности погашения кредита. Вместе с тем при определении кредитоспособности заемщика использование данных только о денежных потоках не может дать банку исчерпывающую характеристику всех сторон деятельности предприятия, поскольку анализ денежного потока - это анализ реальных денежных средств, поступающих на расчетные счета и в кассу предприятия, не учитывающий другие ликвидные активы предприятия. Комплексный анализ финансовых показателей позволяет банку оценить общее финансовое состояние торговой организации и выяснить потенциальные возможности погашения кредита.

В процессе оценки финансового состояния торговых предприятий сегодня банки используют метод сравнения расчетных

оценочных показателей с нормативными, установленными собственными внутренними методиками, и их динамику.

Традиционно для оценки финансового состояния заемщика применяются следующие основные коэффициенты:

1. Коэффициент абсолютной ликвидно-

$$Кабс. л. = \frac{\text{Денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности (*Кбыстр. л.*), показывающий, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погаше-

$$Кбыстр. л. = \frac{\text{Денежные средства} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{прочие ликвидные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

3. Коэффициент текущей ликвидности (*Ктек. л.*), характеризующий платежеспособность организации с учетом предстоящих поступлений от дебиторов и показывающий, какая часть текущих обязательств может быть погашена, если будут мобилизованы все оборотные средства организации:

$$Ктек. л. = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4)$$

4. Коэффициент напряженности обязательств по краткосрочным ссудам (*Кн.*), характеризующий способность предприятия погасить ссуды в краткосрочный период:

$$Кн. = \frac{\text{Среднемесячная выручка от реализации}}{\text{Сумма кредита}} \quad (5)$$

5. Коэффициент финансовой независимости (*Кф. н.*), характеризующий удельный вес собственных средств в общей сумме пассивов (активов) предприятия:

$$Кф. н. = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Итог баланса}} \quad (6)$$

сти (*Кабс. л.*), характеризующий мгновенную платежеспособность организации и показывающий, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и быстро реализуемых краткосрочных финансовых вложений:

на за счет средств организации на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений дебиторской задолженности:

6. Коэффициент рентабельности продаж, характеризующий эффективность основной деятельности предприятия за определенный период времени (*Кр.*):

$$Кр. = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \quad (7)$$

7. Коэффициент оборачиваемости (*Ко.*), показывающий скорость оборота активов предприятия за определенный период времени:

$$Ко. = \frac{\text{Всего активов}}{\text{Выручка от реализации}} \quad (8)$$

Значение каждого из коэффициентов оценивается в сравнении с нормативным. Для торговых предприятий достаточными считаются следующие значения показателей:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (*Кабс. л.*) - 0,1.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (*Кбыстр. л.*) - 0,6.

3. Коэффициент текущей ликвидности (*Ктек. л.*) - 1,0.

4. Коэффициент напряженности обязательств по краткосрочным ссудам (*Кн.*) - 0,7.

5. Коэффициент финансовой независимости (*Кф. н*) - 0,25.

6. Коэффициент рентабельности продаж (*Ар.*)-0,10.

7. Коэффициент оборачиваемости (*Ко*) - нормативного значения не имеет. Указанный показатель рассматривается банками в динамике.

При получении кредита важное значение имеет прогноз деятельности предприятия на кредитуемый период, который представляется в банк в форме бизнес-плана развития предприятия и/или технико-экономического обоснования кредита. Для получения кредита на краткосрочные коммерческие операции или пополнение оборотных средств обычно предоставляется только технико-экономическое обоснование кредита, показывающее эффективность сделки и срок окупаемости затрат, а для получения кредита на инвестиционные цели (приобретение или расширение торговых площадей, приобретение дорогостоящего оборудования, автотранспортных средств и т. п.) в банк предоставляется бизнес-план. Составление данного документа преследует две цели:

1. Убедить банк в том, что кредит будет погашен.
2. Разработать план действий для достижения цели инвестиционного проекта.

К сожалению, часто небольшие торговые предприятия формально относятся к разработке бизнес-планов. Как правило, при разработке небольших инвестиционных проектов торговые предприятия редко обращаются к услугам проектировщиков в основном из-за дороговизны их услуг и длительности сроков проектных работ. Как показывает опыт ряда организаций, проектные работы на реконструкцию здания или переустройство торговых залов, со всеми необходимыми согласованиями, могут растянуться на длительный срок. Вместе с тем при составлении сметы на приобретение того или иного оборудования из-за нестабильности рынка трудно учесть все

необходимые затраты, такие как затраты на стоимость транспортировки приобретаемых основных средств, таможенные пошлины, погрузочно-разгрузочные работы, монтаж, пуско-наладочные работы, а также проведение дополнительных коммуникаций и получение необходимых согласований. Это касается как самого продвижения товаров на рынок, так и ценностного фактора. Сбыт всегда связан с затратами (реклама, PR-мероприятия, заработная плата менеджеров по продажам, кладовщиков, грузчиков, затратами по содержанию складских помещений, транспортными расходами и т. д.), реальная оценка которых не всегда представляется возможной. Вследствие этого, как правило, издержки торгового предприятия на организацию продаж в бизнес-плане значительно занижаются или завышаются. Все это приводит в последующем к невыполнению бизнес-плана и вызывает определенные трудности в дальнейшем сотрудничестве с банком, поскольку отклонение от прогноза может привести к несвоевременному возврату кредитных средств и расцениваться банком как показатель некомпетентности и ненадежности заемщика. На наш взгляд, при разработке бизнес-плана на осуществление инвестиционного проекта, связанного с модернизацией и расширением уже существующих торговых площадей или созданием новых, торговому предприятию желательно привлекать профессионалов в данной области и учитывать не только спрос и предложения на указанный товар, но и экономическую, а в отдельных случаях и политическую ситуацию в том или ином регионе, где развивается конкретный бизнес.

Наряду с соответствием торгового предприятия требованиям кредитующего банка к финансовому состоянию заемщика и перспектив его развития в кредитуемый период не менее важным является наличие обеспечения выполнения обязательств по кредитному договору. Предоставляемые кредиты, как правило, должны

быть обеспечены. Кредиты без обеспечения могут быть предоставлены крупным предприятиям, имеющим хорошее финансовое состояние, стабильный денежный оборот и хорошую кредитную историю. Обеспечение кредитных сделок рассматривается банками как инструмент снижения кредитного риска, поскольку является источником возврата денежных средств в их обеспеченной часта в случае невозврата кредита и стимулирует заемщика к своевременному обслуживанию и возврату кредита. Основными типами обеспечения сделки являются: залог активов залогодателя, поручительство третьих лиц, гарантии.

Типы обеспечения подразделяются на следующие виды:

1) залог активов залогодателя:

- товары в обороте;
- объекты недвижимости;
- машины, оборудование и иные основные средства, не относящиеся к объектам недвижимости;
- ценные бумаги (векселя, котируемые акции и т.п.);
- акции предприятий (пакеты акций, не котируемых на рынке);
- имущественные права;
- нематериальные активы;

2) гарантии:

- гарантии кредитных учреждений и страховых организаций;
- гарантии Правительства РФ и иных субъектов РФ;

3) поручительства:

- поручительства юридических лиц;
- поручительства физических лиц⁵.

Рассмотренные аспекты выбора кредитного продукта и его получения свидетельствуют о том, что кредитование является сложным процессом для обеих заинтересованных сторон. Партнерские отношения клиента и банка не заканчиваются с погашением кредита. Если предприятие успешно развивается, банки готовы предоставить повторный кредит на большую сумму. Банки заинтересованы в постоянных, надеж-

ных клиентах, которые развили бизнес на его кредитах и продолжают расти дальше при их поддержке.

Подводя некоторые итоги по рассмотрению роли кредита в развитии торговых предприятий и оценивая перспективы ее дальнейшего роста, следует отметить, что крупные торговые предприятия, пользуясь заинтересованностью банков в них как своих клиентах, имеют возможность привлекать банковские кредиты на более выгодных условиях. Как правило, такие предприятия наряду с кредитами активно пользуются другими банковскими продуктами (расчетно-кассовое обслуживание, инкассация, зарплатные проекты и т. д.). Чем крупнее компания, тем стабильнее ее бизнес, тем больше вероятности получения кредита. В то же время вовлечение в процесс кредитования малых и средних торговых предприятий является не менее перспективным направлением деятельности банков, так как следует принимать во внимание, что после успешно проведенных кредитных операций они так же, как и крупные торговые сети, могут становиться постоянными покупателями банковских продуктов. Увеличить объем продаж на десяти и даже сотни процентов за короткий промежуток времени становится реальным при условии правильно выбранной программы кредитования и выполнении профессионально разработанного бизнес-плана.

Препятствующим фактором развития взаимовыгодных отношений торговых предприятий с банками является отсутствие прозрачности бизнеса. Зачастую небольшие компании не имеют правильного учета и не могут предоставить полную информацию о своей финансовой деятельности, что и является одной из основной причиной отказа в предоставлении кредитов.

Роль кредита в развитии торговых предприятий, на наш взгляд, невозможно оценить без учета кредитов населению. По оценкам банковских аналитиков, в отдельных крупных торговых сетях на долю по-

купок в кредит приходится не менее 50% продаж. Благоприятная экономическая конъюнктура, устойчивый рост реальных доходов способствуют дальнейшему увеличению потребительского спроса населения и ускорению роста розничного товарооборота.

Чтобы вовлечь в процесс кредитования все большее количество участников, банки, а также их партнеры, прежде всего из числа торговых сетей, успешно внедряют новые маркетинговые и рекламные технологии для покупателей. Например, установка в торговых предприятиях платежных терминалов, принимающих к оплате банковские карты, в том числе кредитные, безусловно способствует повышению розничного торгового оборота, так как в результате сокращается время обслуживания, за счет кредитных карт повышается платежеспособность покупателей. Значение так называемого среднего чека - средняя сум-

ма чека при расчете картой - в два раза превышает сумму, оплаченную наличными. Банковские карточки позволили мелким и средним торговым и сервисным фирмам включиться в систему продаж в кредит.

В ближайшей перспективе весьма актуальными могут оказаться совместные программы банков и торговых сетей по внедрению новых кредитных продуктов. Величина дисконта, предоставляемого по кредитной карточке того или иного банка, а также количество торговых сетей, предоставляющих скидки по банковским картам, могут оказаться весьма существенными для развития торгового бизнеса.

Таким образом, кредит в развитии торговых предприятий имеет весьма большое значение, и выиграет тот субъект бизнеса, который строит свой бизнес и взаимоотношения с банками в рамках современных требований.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Вестник Национального банка Республики Башкортостан. 2007. № 5.

² Письмо Банка России № 175-Т от 29.12.2006 г. «Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам».

¹ Положение Центрального Банка РФ № 254-П от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».

⁴ Эффективна ли эффективная процентная ставка // Бухгалтерия и банки. 2007. № 10.

⁵ Положение Центрального Банка РФ № 54-п «О порядке предоставления кредитными организациями денежных средств и их возврата» (ред. 27.07.2001).