Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 31 марта 2011 №55
http://eburg.kommersant.ru

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС

генеральный партнер
СПАРК
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ
реклама

Готовы ли банки финансировать продажу готового бизнеса **10** | Почему у малого бизнеса не пользуются спросом услуги страхования **11** | Эксперты говорят о том, насколько просто начать бизнес **11**

тенденции

Рынок купли-продажи готового бизнеса вышел из кризиса, констатируют участники делового завтрака, организованного Издательским домом «Коммерсантъ-Урал» и информационным агентством «Интерфакс-Урал». По данным экспертов, если в 2009-2010 годах в Свердловской области не было практически ни одной сделки с участием квалифицированных посредников, то в 2011 году ситуация изменилась — они совершаются постоянно.

Бизнес надо уметь готовить

Только половина продаваемого в Свердловской области готового бизнеса имеет хорошую доходность. К такому выводу пришли представители консалтинговых компаний, юристы и бизнесмены, собравшиеся в Екатеринбурге на деловой завтрак, организованный издательским домом «Коммерсантъ-Урал» и информационным агентством «Интерфакс». По данным участников рынка, в среднем в Свердловской области совершается по три сделки в месяц. Чаще всего на продажу выставляются предприятия сферы обслуживания населения: парикмахерские, автомойки, солярии, общепиты. Эксперты признаются, что иногда о том, что у продаваемого предприятия имеются обременения, становится известно лишь после завершения сделки. Как подчеркнула директор свердловского союза малого и среднего бизнеса Людмила Варакина, риск купить «кота в мешке» есть всегда. «Поскольку данная сфера законодательно никак не регулируется, то бывает, что после совершения сделки выясняется, что у предприятия масса долгов, нет клиентов, о которых говорилось при продаже, нет и персонала»,— рассказывает Людмила Варакина. Учредитель ООО «Консалтинговое Партнерство „Легальный бизнес“» Лариса Тихомирова, уверена, что подобных случаев можно избежать, если при совершении сделки обратиться к квалифицированному посреднику. «Посредник может проверить безопасность сделки, а также довести ее до полного завершения. Но надо понимать, что консультировать продажу таких объектов, как салон красоты или турфирма может любой менеджер консалтинговой компании. Другая ситуация складывается с производственными объектами, где необходима комплексная консалтинговая услуга, которая, в первую очередь, основывается на доверии консультанту, ведущему сделку, возможности оказания процедуры Due Diligence, в ходе которой выявляются риски, описываются, оцениваются и вырабатываются рекомендации по снижению вероятности их наступления. А также проведение качественной финансовой экспертизы. Как раз специалистов по этой услуге у нас очень мало», — считает Лариса Тихомирова. Аналогичного мнения придерживается и директор Центра готового бизнеса DeloProfit Екатерина Калугина. По ее мнению, рынок купли-продажи готового бизнеса в Свердловской области находится на стадии становления. «К сожалению, в законодательстве нет такого понятия, как „готовый“ бизнес, соответственно, нет четких правил или стандартов работы. Поэтому наше сообщество вырабатывает свои правила деловой этики, взаимодействия с клиентами, систему прозрачности, методику финансовой оценки, конфиденциальности. Последнее очень важно, поскольку продавец, как правило, хочет совершить сделку, чтобы о ней не узнал ни персонал, ни конкуренты, ни СМИ», — считает госпожа Калугина.

При покупке готового бизнеса надо предусмотреть множество деталей ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

Впрочем, партнер юридической компании Vinder Law Office Прохор Савицкий, уверен, что консалтинговые компании, как правило, действуют в интересах продавца, стараясь преподнести продаваемый объект исключительно с положительной стороны. «Они помогут „упаковать“ продаваемый бизнес, проведут стандартные процедуры „предпродажной подготовки“, презентуют его покупателю: расскажут о сильных сторонах бизнеса, умолчат о слабых. Назовем их условно „магазины готового бизнеса“. С другой стороны, есть институты, которые ориентированы на покупателя (юридические, аудиторские и оценочные компании). Они проведут серьезную проверку покупаемого бизнеса, выявят юридические, финансовые и иные риски», — рассказал Прохор Савицкий. По его оценкам, доля бизнеса с хорошей доходностью в составе всех сделок едва ли достигает 20%, однако риск приобрести предприятие с «плохой» историей можно существенно ограничить. «Среди типичных юридических рисков можно отметить: истребование имущества (когда третьи лица, без согласия которых продано имущество, заявляют о незаконности продажи); риск предъявления денежных требований или налоговых претензий; прекращение права заниматься определенной деятельностью (лишение лицензий, истечение срока действия договоров и т.п.); риск предоставления недостоверной информации. Ограничить эти риски можно, передав их третьему лицу, страховщику или возложив на продавца по договору», — считает господин Савицкий.

При этом, как заявляют представители консалтинговых компаний, отсутствие хорошей доходности не является основной причиной продажи предприятия. «У нас есть широкий круг бизнесменов, которые создают предприятия на продажу — им нравится открывать так называемые старт-апы, которые через год-два можно продать. И если концепция данного проекта грамотно продумана, то продать его можно с премией 50-100%, если же нет, то на объект идет дисконт от стоимости капиталовложения, то есть, фактически продается с убытком», — рассказала Екатерина Кулагина. Кроме того, Прохор Савицкий напомнил, что покупка «готового» бизнеса есть альтернатива его созданию. «Выбор в пользу готового бизнеса обычно делают, когда не могут или не хотят создавать его с нуля. Экономическими причинами покупки „готового“ бизнеса может быть тот факт, что цена его приобретения меньше транзакционных издержек выхода на рынок и создания своего бизнеса. Более того, покупку готового бизнеса может обусловить желание получить контроль над входящим в его состав уникальным активом (имущество, технология и т.п.)», — считает эксперт.

Сами представители бизнес-сообщества присутствие на рынке профессиональных посредников поддерживают. Однако, по мнению директора Урало-Сибирского инвестиционного агентства Вероники Пиджаковой, консалтинговым компаниям необходимо расширить спектр своих услуг. «Покупателю важна услуга технадзора. Мы часто сталкиваемся с тем, что, например, расширяя свой бизнес в гостиничной сфере, покупателю приходится тратить много денег на газификацию, электрификацию, дороги и прочее. Этого можно избежать, если бы компании предлагали специализированный технадзор. Кроме того, мне кажется, что продавцы должны давать потенциальному покупателю возможность несколько месяцев понаблюдать за работой предприятия изнутри, посмотреть, что это за бизнес», — отметила госпожа Пиджакова. Председатель совета свердловского регионального отделения «Деловой России» Борис Зырянов, который выступал в сделках и в роли продавца, и в роли покупателя, считает, что, покупая бизнес, нужно обязательно обращать внимание на присутствие в активах компании недвижимости. «Если предлагают только документы, а на балансе нет никаких недвижимых средств, то это должно внушать опасение. Кто знает, может, они выведены или продавец и не думал создавать устойчивый бизнес», — предположил господин Зырянов. По его мнению, опасно покупать компанию «с предысторией»: «При рассмотрении того или иного бизнеса, я всегда исхожу из того, есть ли у компании юридическое лицо, лучше, чтобы его не было, это означает, что история компании осталась где-то в стороне. С юрлицом впоследствии могут возникнуть проблемы», — считает Борис Зырянов.

Татьяна Дрогаева

СТЕНОГРАММА

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

ПРОХОР САВИЦКИЙ,
партнер юридической компании Vinder Law Office:
— Рынок готового бизнеса можно сравнить с рынком подержанных автомобилей. Продавец приходит в специализированный салон. Салон проводит предпродажную подготовку, рекомендует цену предложения, моет машину, приводит документы в порядок. Но если автомобиль битый — могут покрасить и не сказать, исказить данные о пробеге автомобиля, могут и номера перебить (если автомобиль краденый) или не сказать, что он находится в залоге. Поэтому на вопрос, с чего начать — продавцу идти в «магазин готового бизнеса», а покупателю — в серьезную юридическую компанию.

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

ЛАРИСА ТИХОМИРОВА,
учредитель ООО «Консалтинговое Партнерство „Легальный бизнес“»:
— В 2004 году мы провели четыре сделки; в 2005 году — 13, в 2006-2008 годах мы просто перестали считать их количество. В 2006 году рынок полностью сформировался. Появились специализированные компании, публичные порталы, где покупка бизнеса уже была выделена отдельной строкой. До этого никто не понимал, что это значит — все говорили, что мы продаем воздух. В посткризисное время — 2009-2010 годах — сделок практически не было. Сейчас рынок стал устойчивее — в месяц мы проводим по две-три сделки.

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

ЕКАТЕРИНА КАЛУГИНА,
директор Центра готового бизнеса DeloProfit:
— Даже если продавец и покупатель нашли друг друга самостоятельно, не факт, что сделка состоится, в связи с этим необходимость в наших услугах есть. В процессе совершения сделки есть три этапа, выпадение каждого из которых может привести к срыву договоренностей: презентация бизнеса, переговоры, оформление сделки. Иногда продавец и покупатель допускают какие-то ошибки, и потом уже нам приходится им помогать, «сращивать», чтобы они нашли общий язык и сделка состоялась. Сроки закрытия сделки могут составлять от двух недель до трех месяцев. Хотя у нас есть одна сделка, которая длится уже около года, поскольку там идут судебные процессы по притязаниям третьих лиц, при этом на объект уже есть покупатель и он ждет.

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

ЛЮДМИЛА ВАРАКИНА,
директор союза малого и среднего бизнеса Свердловской области:
— Мы продолжаем настаивать на том, что необходимо разработать законодательные акты для рынка купли-продажи готового бизнеса. Пока это не будет сделано, на рынке сохранятся определенные нарушения, связанные с незаконными продажами и покупками, рейдерские захваты. Подобная проблема существовала, пока не были приняты законы о торговле и недвижимости. Кроме того, важно передать продажу бизнеса в руки профессионалам; сегодня же этим могут заниматься и риэлторы, и юридические компании, которые порой неспособны оказать полноценную услугу. Думаю, что этим должны заниматься квалифицированные специалисты.

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

БОРИС ЗЫРЯНОВ,
председатель совета Свердловского регионального отделения общественной организации «Деловая Россия»:
— Посредник в сделке по продаже готового бизнеса нужен и продавцу, и покупателю. Но он должен быть компетентным. Мой опыт показывает, что часто посредник хочет продать то, что есть под рукой. Он абсолютно не слушает покупателя, и потом приходится уточнять, проводить дополнительную работу. Стремление понять покупателя должно быть главным качеством посредника. Также важно, чтобы он мог профессионально оценить интеллектуальную собственность. Всем известно, что бренды могут стоить в десятки раз дороже, чем сам завод. Поэтому адекватная оценка этой стороны вопроса для посредников, работающих на стороне продавца, должна быть наиболее тщательной.

готовый бизнес

Рисковые деньги

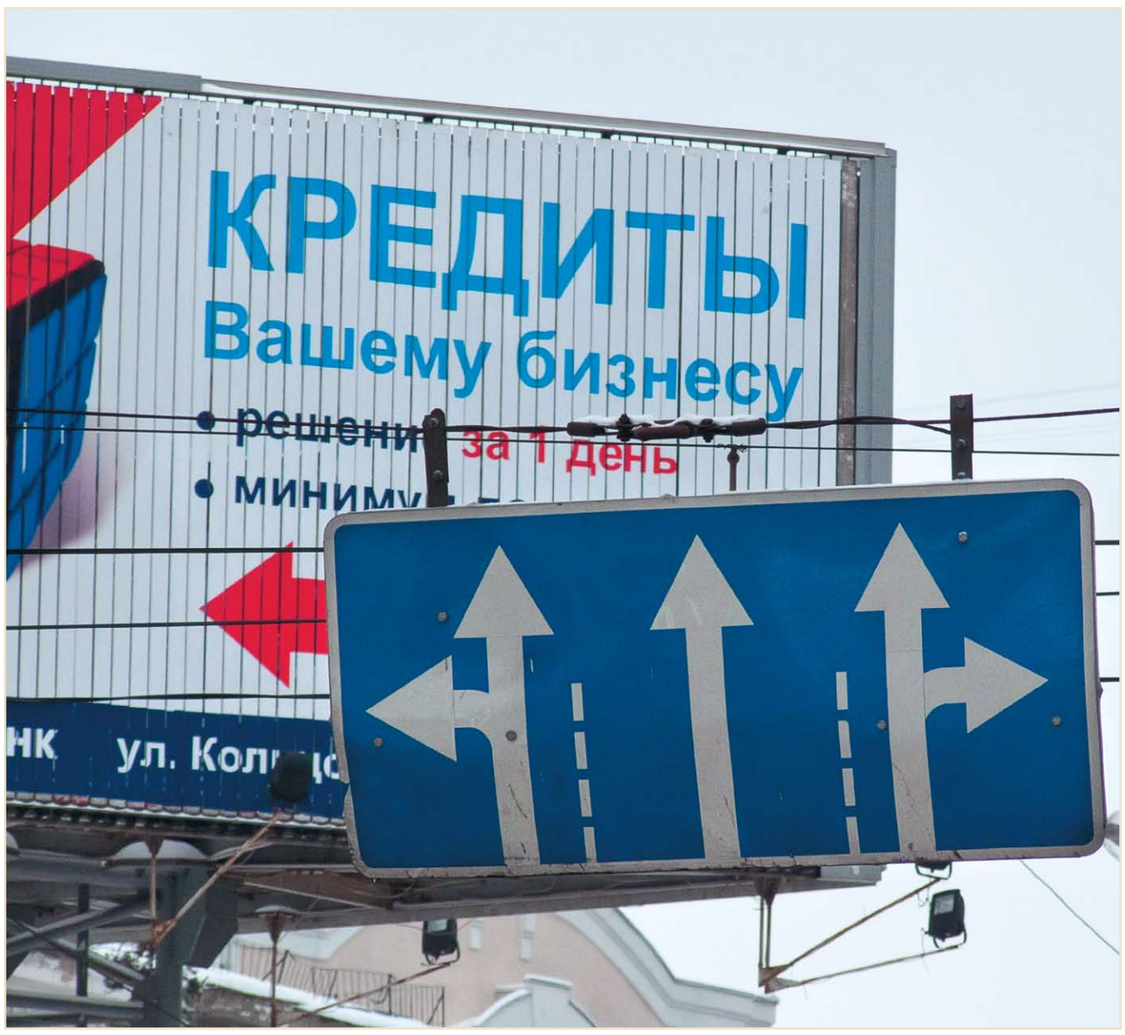
финансы

Банки активно развивают кредитные программы для малого и среднего бизнеса (МСБ). Однако кредиты на покупку готового бизнеса входят в столь высокую группу риска, что получить их крайне непросто. А если вопрос касается стартапов, то практически невозможно.

К готовому бизнесу — индивидуальный подход

Кредиты для стартапов (начинающих компаний, start-up — запускать) и кредиты на покупку готового бизнеса являются одними из наиболее сложных и мало представленных на рынке кредитных продуктов в силу высоких рисков, связанных с такими сделками, говорит руководитель дирекции малого и среднего бизнеса ОАО «Уральский банк реконструкции и развития» (УБРиР) Елена Сорвина. Ее слова подтверждают все опрошенные банкиры. «Виной тому нормативы Банка России, предусматривающие создание повышенных резервов по кредитам для предприятий «младше» шести месяцев, не имеющих выручки и прибыли за прошлые периоды. Аналогичная ситуация и с покупкой готового бизнеса: если банк предоставляет деньги на оплату уставного капитала, то ему необходимо создать повышенный резерв», — поясняет начальник департамента корпоративного бизнеса ООО КБ «Кольцо Урала» Данил Абрамов.

Впрочем, шансы получить финансирование на приобретение готового бизнеса все же есть. Например, УБРиР рассматривает заявки на предоставление кредита на эти цели на индивидуальных условиях (вне стандартных программ кредитования). Оценка проекта производится на основании бизнес-плана или технико-экономического обоснования проекта (ТЭО), доказывающего экономическую эффективность и окупаемость затрат в течение периода, на который испрашивается кредит. Конечные условия определяются по каждой сделке индивидуально по результатам рассмотрения кредитной заявки. Предоставление залогового обеспечения, а также поручительство фактических собственников кредитуемого бизнеса в таких случаях является обязательным условием. Инвестторгбанк имеет опыт по частичному финансированию данных сделок. Часть денежных средств будущий собственник инвестирует самостоятельно, а часть предоставляет банк. При этом банком обязательно анализируется как уже существующий бизнес, так и тот, который будет приобретаться клиентом. «Положительным моментом для клиента, является то, что его риски при покупке нового направления деятельности минимизируются за счет проверки банком чистоты сделки по приобретению новой компании», — уточняют в Инвестторгбанке.



Кредитованием малого бизнеса занимается большинство банков, однако далеко не все готовы финансировать сделки по приобретению готового бизнеса ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Банк «ВТБ24» готов предложить финансирование нового направления, учитывая предыдущий бизнес, а также кредитовать новую организацию под поручительство действующей компании. «Срок регистрации заемщика или поручителя должен быть не менее шести месяцев, доходность существующего бизнеса должна позволять обслуживать рассматриваемый кредит», — рассказывает управляющий Уральским филиалом ВТБ24 Сергей Кульпин. Кредиты на развитие или расширение бизнеса есть и в ТрансКредитБанке, и Уралприватбанке.

Заместитель председателя правления ОАО «СКБ-банк» Евгений Павлов уточняет, что для малого бизнеса гораздо актуальнее покупка не предприятия, а имущественного комплекса. «И для этого у нас есть специальные программы и условия. Так, мы готовы выдать кредит на покупку имущества с последующим обременением», — поясняет он. По его словам, существенную долю кредитного портфеля — порядка 60% — составляют кредиты на инвестиционные цели.

При этом представители банковского сообщества не выделяют приоритетные отрасли для кредитования. Они лишь отмечают, что большинство малых и средних предприятий, обращающихся за кредитами, заняты в сфере торговли и услуг.

Стартапам лучше обращаться к государству

Гораздо сложнее получить финансирование под стартапы. «Общеизвестно, что доля неудачных стартапов составляет порядка 80%. При такой статистике клиенту лучше не влезать в «долговую яму» и не рисковать своей репутацией. Лучше искать источники собственного капитала», — полагает Евгений Павлов. «В целом ситуация на Урале, впрочем, как и в России, сегодня выглядит следующим образом: доля стартапов в абсолютном объеме кредитования стремится к нулю», — подчеркивает начальник управления клиентских отношений Уралприватбанка Татьяна Веденина. Реальную помощь, по мнению экспертов, стартапы, в первую очередь, могут получить по целевым государственным программам. «На этом рынке сейчас работают субъекты инфраструктуры поддержки МСБ в регионах и в центре. Эти субъекты либо предоставляют субсидии начинающим предпринимателям под проект, который подлежит предварительному одобрению, либо микрокредиты по минимальным ставкам, также под проект. Но это микрофинансирование, так как суммы, о которых идет речь, — от 100 тыс. рублей до 1 млн рублей», — отмечает директор департамента малого и среднего бизнеса ОАО «ТрансКредитБанк» Павел Коротков.

Николай Яблонский

УСЛОВИЯ ПО КРЕДИТАМ

Инвестторгбанк — кредиты от 300 тыс. рублей до 30 млн рублей со сроками предоставления до 60 месяцев. Средняя процентная ставка составляет около 16% годовых.

«Кольцо Урала» — кредиты до 10 млн рублей, максимальный срок 60 месяцев, процентные ставки начинаются от 7% годовых.

СКБ-банк — кредиты от 50 тыс. рублей до 30 млн рублей, стандартные условия на семь лет, ставка составляет от 10 до 15,5% годовых.

ТрансКредитБанк — кредиты от 300 тыс. рублей до 30 млн рублей на срок от одного до 36 месяцев. Ставки в диапазоне от 10,75 до 16,25% годовых в рублях и от 9 до 14,15% годовых в иностранной валюте (доллары США или евро).

Уралприватбанк — ставки по кредитам и кредитным линиям от 12%.

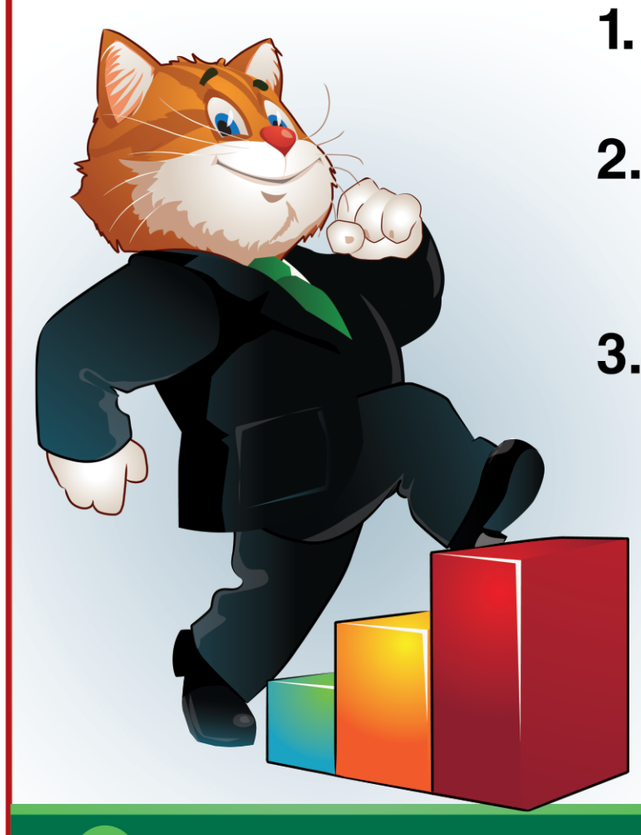
ВТБ24 — кредитование сделок от 9,9 до 12,5% на сроки от одного года до пяти лет. Инвестиционные кредиты сроком от 3 до 10 лет имеют базовые ставки от 12 до 19%.

Данные предоставлены банками

АКБ "Инвестторгбанк" (ОАО) Генеральная лицензия ЦБ РФ №2763 от 27.11.2007 реклама

КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

ТРИ ШАГА К УСПЕХУ



1. заполните заявку
2. покажите эксперту свой бизнес
3. подпишите договор

Заявка принимается к рассмотрению при предъявлении необходимого комплекта документов, кредитный договор подписывается в случае положительного решения кредитного комитета Банка.

ИНВЕСТТОРГБАНК ул. Московская, д.1 377-03-67, 377-63-38

реклама

Амбиции СКБ-банка — войти в пятерку федеральных банков по кредитованию бизнеса

На наши вопросы ответил заместитель председателя Правления ОАО «СКБ-банк» Евгений ПАВЛОВ

— «Войти в пятерку» — это как? По сумме, по количеству, по популярности?

— Вопрос, как говорится, «в яблочко». Действительно, сегодня существует несколько рейтингов, сравнивающих количество прокредитованных предпринимателей или суммы выдаваемых кредитов. Это обстоятельство связано с разницей в подходе к определению «малый и средний бизнес» среди банков. Однако все интуитивно понимают, что малый и средний бизнес — это не завод, существующий с 90-го года. МСБ — это небольшое семейное предприятие, чаще на упрощенной системе налогообложения, без четкой аудированной отчетности. Поэтому когда мы говорим о месте в федеральной пятерке — имеем в виду, безусловно, количество прокредитованных клиентов. Этот показатель мы и считаем единственно объективным и ориентируемся на него.

— Евгений Анатольевич, каково сейчас общее состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса? Какие изменения произошли за последнее время в целом по отрасли?

— Общее состояние рынка — позитивное. Экономика выходит из сложной ситуации последних двух лет, и это хорошо заметно. На фоне роста потребительского спроса населения развивается малый и средний бизнес. И малому бизнесу, конечно, нужны деньги для этого развития. А с деньгами в экономике сейчас все в порядке, и если банк умеет работать с сегментом МСБ, создает грамотный, взвешенный продукт для рынка, то и с кредитованием у него все хорошо.

— О готовности кредитовать малый бизнес заявляют многие финансовые учреждения. Однако если оценивать реальную картину, легко ли небольшой организации сегодня получить кредит?

— Если бизнес успешен и имеет хорошую репутацию, то получить кредит сегодня достаточно просто. Даже проще, чем в, казалось бы, более успешные 2007-2008 годы. Другой вопрос — к кому обращаешься. По нашим оценкам реально программой кредитования малых предприятий с необходимой для этого технологией владеет очень небольшое число банков. Для нас контакт с малым и средним бизнесом — стратегический приоритет, и мы такой технологией, безусловно, владеем. Рынок это подтверждает — 1500 предпринимателей оформляют кредит в СКБ-банке ежемесячно.

— Какие изменения в стратегии банка в отношении этой категории заемщиков произошли в последнее время? С чем они связаны?

— За последние полгода мы трижды дорабатывали нашу линейку, неизменно улучшая условия: снизили требования к залоговому обеспечению, урезали пакет необходимых документов, повысили скорость принятия решений, снизили ставки. Так, минимальная ставка по кредитам «Просто так!» и «Набирай обороты» гораздо ниже среднерыночной. Ставки сохранили принцип поэтапного изменения: первые месяцы гашения действует льготная ставка, а к концу действия кредита она доходит до среднерыночного уровня. Предприниматель сам выбирает, по какой ставке он будет платить, ведь у нас нет ограничений в досрочном погашении.

— Расскажите подробнее о существующих в СКБ-банке программах кредитования для малого и среднего бизнеса. Для кого они предназначены, какие условия предлагают?

— Мы предлагаем заемщику несколько простых и понятных продуктов, в рамках которых реализуются все его цели и задачи.

По сути, у нас два качественных продукта для МСБ — оба долгосрочные, оба предполагают возможность досрочного погашения без ограничения и без штрафов, оба продукта позволяют клиенту в зависимости от вида обеспечения регулировать размер комиссии за выдачу. Это важные преимущества.

Кредит «Просто так!» выдается всего за 24 часа, в его основе лежит система скоринговой оценки. Второй продукт — «Набирай обороты» — выдается в течение трех суток, поскольку предусмотрен для больших сумм.

У нас весьма гибкая система обеспечения: возможно кредитование на значительную сумму без залога. Впрочем, это не означает, что клиент не может его предложить. Если залог есть в наличии, мы можем существенно снизить комиссию за выдачу. Получается, мы экономически стимулируем к этому, предоставляем предпринимателю выбор.

— СКБ-банк располагает обширной филиальной сетью. Одинаковы ли условия кредитования МСБ в разных регионах присутствия банка?

— Мы не ранжируем предпринимателей в зависимости от их месторасположения. СКБ-банк одинаково кредитует своих клиентов и в Новороссийске, и в Мурманске.

— Каковы ваши прогнозы относительно развития кредитования бизнеса к концу 2011 года? Каких результатов ожидаете?

— Я надеюсь и на общее улучшение в экономике, и на высокую потребительскую активность, что, соответственно, сформирует спрос на продукты деятельности представителей малого и среднего бизнеса. Я думаю, что к концу 2011 года рынок МСБ будет существенно расширен, количество предпринимателей увеличится.

Ну а мы, в свою очередь, будем продолжать радовать предпринимателей новыми продуктами, низкими ценами и высокой скоростью.

готовый бизнес

Не страховой случай

финансы

Страховые компании развивают программы для страхования малого и среднего бизнеса (МСБ), но популярностью их услуги у предпринимателей не пользуются. Малый бизнес не против сотрудничать со страховщиками, но денег на это пока нет.

Руководители малых и средних предприятий Свердловской области пока не особо заинтересованы в страховании своего бизнеса. По словам президента свердловского областного союза предприятий малого и среднего бизнеса Анатолия Филиппенкова, это объясняется недоверием к страховым компаниям со стороны предпринимателей, финансовыми проблемами бизнеса, а также недопониманием ответственности и важности страхования: «В этом году фискальная нагрузка малых предприятий увеличилась в связи ростом страховых взносов до 34%, кроме того, в среднем на 15% подорожали газ, электроэнергия и тепло. Естественно, малые предприятия сосредоточены на том, чтобы разбираться с текущими расходами, а не вкладываться в страховку», — рассказал господин Филиппенков. Он добавил, что представителей малого бизнеса часто не устраивает сама процедура подготовки к сделке по страхованию: «Предприятию приходится собирать документы такие же, как если бы страховался Уралмашзавод». Эту процедуру необходимо упрощать, тогда бизнес активнее пойдет за полисами».

Сами страховщики работу с малым и средним бизнесом считают более привлекательной по сравнению с крупными предприятиями. «Это связано в первую очередь с тем, что рынок страхования крупных индустриальных компаний сегодня уже практически освоен. В малом же и среднем бизнесе уровень проникновения страхования пока еще очень низкий. Хотя, его рост все же наблюдается — за прошлый год рынок корпоративного страхования по нашей статистике вырос на 4%», — рассказывает управляющий директор дивизиона Урал группы «Ренессанс страхование» Сергей Логвиненко. Кроме того, по словам директора дивизиона Урал «ERGO Russia» Сергея Букреева, при страховании малого и среднего бизнеса возникает гораздо меньше рисков, чем у крупных производителей, а выплата компенсаций гораздо проще в силу быстрой оценки ущерба и меньшей суммы. «Практически у каждой крупной страховой компании есть разработанные программы для предприятий малого и среднего бизнеса, что говорит о том, что данный сегмент является довольно привлекательной областью для страховых компаний», — добавил господин Букреев. По разным оценкам экспертов, услугами

Из страховых услуг малый бизнес предпочитает ОСАГО и КАСКО ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

страховщиков в России сегодня пользуются от 70 до 80% предприятий МСБ. Но половина обладателей полисов страхуют лишь обязательную автогражданскую ответственность владельцев автомобилей и автопарков (ОСАГО), четверть — КАСКО, примерно столько же — страхуют имущество, которое, как правило, страхуется по требованию банков. Всеми остальными видами страхования интересуются лишь 8% предприятий МСБ.

По словам начальника отдела страхования малого и среднего бизнеса филиала ООО «Росгосстрах» в Свердловской области Оксаны Афанасьевой, одной из основных проблем, мешающих развитию сектора, является так называемый добровольно-принудительный характер заключения страхового договора. «Большинство предприятий, защищающих свои риски с помощью страховки, делают это для того, чтобы получить лицензию, выполнить условия арендодателя, лизинговой компании или банка. При этом приобретенный полис не всегда покрывает реальные риски предпринимателя, то есть не дает необходимой страховой защиты. Организации, выдающие лицензии, вряд ли интересуются вопросами соответствия условий договора насущным потребностям компании. Главное — полис есть, а значит все по закону», — отмечает Оксана Афанасьева. Еще одним препятствием на пути к росту объемов страхования в МСБ эксперты называют значительную долю теневого оборота в торговых операциях. «Двойная и тройная бухгалтерия — враг страхования, поскольку перед организацией встает вопрос: либо застраховать имущество на полную стоимость и получить в случае непредвиденной ситуации возмещение, покрывающие понесенные убытки, либо сэкономить на налогах, но и потом рассчитывать на компенсацию лишь части ущерба», — добавила госпожа Афанасьева. По оценкам участников рынка, страхование МСБ развивается преимущественно в торговле и сфере услуг. Если оставить в стороне ОСАГО, можно говорить о том, что особенной популярностью сегодня пользуется страхование имущества, товарных запасов, средств производства и автопарков, а также страхование персонала от несчастных случаев и ДМС. «Наиболее важным для этого сегмента рынка является страхование имущества. Но только около 20% предприятий имеют подобный договор», — отмечает Оксана Афанасьева. По подсчетам Сергея Логвиненко, страхование имущества в среднем редко стоит больше 0,3% от стоимости активов. «Другими словами, даже за десять лет страхования оплачивается только 3% их стоимости. При этом, в случае гибели активов, привлечение кредита на их восстановление или приобретение новых обойдется не меньше чем в 10% годовых. В среднем, по статистике, в течение десяти лет каждое предприятие сталкивается с непредвиденными событиями (короткие замыкания, затопления, аварии, выход из строя оборудования). Поэтому страховать свои активы нужно по их реальной восстановительной, а не заниженной, стоимости, чтобы получить адекватную страховую выплату в случае их гибели или повреждения», — пояснил он. По данным экспертов, малый бизнес мало внимания уделяет таким рискам, как перерыв в производственной деятельности и финансовая ответственность перед третьими лицами в случае причинения вреда жизни, здоровью, имуществу и окружающей природе, страхованию товаров и оборудования при перевозках.

Впрочем, страховым компаниям иногда приходится самим отказываться от сотрудничества с некоторыми клиентами. «Иногда требования по страхованию, выдвигаемые предприятием, идут в разрез с действующим законодательством. К тому же, предприятия предоставляют неполную информацию, не позволяющую оценить риски и просчитать адекватный тариф», — рассказывает директор по страхованию СК «Екатеринбург» Денис Ахтариев. Кроме того, возникают проблемы в предоставлении документов, подтверждающих имущественный интерес. «Из последних причин могу обозначить несоответствие территории страхования осуществляемой деятельности. То есть в заявлении указывалось страхование складских площадей, а на деле оказалось, что на территории помимо товара хранится личное имущество страхователя и помещение используется в качестве гаражного бокса», — рассказывает Сергей Букреев. К тому же, в каждой страховой компании предусмотрена классификация рисков по видам деятельности. К неблагоприятным видам, в частности, относятся АЗС, торговля ювелирными изделиями, торговля мебелью и строительными материалами. «По таким объектам мы выдвигаем дополнительные требования по безопасности. К крайне неблагоприятным объектам страхования относятся дискотеки и ночные клубы, оборудование, используемое под землей, киоски и фургоны, магазины мобильной связи. В принятии таких объектов мы, скорее всего, будем вынуждены отказать», — резюмировал господин Букреев.

Татьяна Дрогаева

ИНТЕРВЬЮ

«Многие предприятия малого бизнеса „уходят в тень“»

Председатель совета свердловского областного отделения общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Евгений Артюх рассказал о трудностях, с которыми сталкиваются начинающие бизнесмены.

— Российские власти в последнее время постоянно поднимают вопрос поддержки малого и среднего бизнеса. С какими проблемами сталкиваются предприниматели при создании бизнеса?
— Есть три основных проблемы для предпринимателей: высокие цены на энергоносители, административные барьеры и государственная политика в сфере налогообложения. Это касается не только малого и среднего, но и крупного бизнеса. Так, например, медь или алюминий сейчас дешевле производить за рубежом, например в Аризоне (США), чем у нас. В таких условиях многие направления бизнеса просто становятся невыгодными. Люди говорят: «Мы не хотим ничего создавать, потому что мы знаем, что будет дальше».

— Каким изменениям подверглись специальные налоговые режимы для малого бизнеса в последнее время?
— В прошлом году был отменен единый социальный налог, сейчас планируется отмена единого налога на вмененный доход. Это фактически ликвидация специального налогового режима для сферы торговли и общественного питания. Но это же безумие. Проблема государственной политики в сфере налогообложения в том, что она непоследовательна. Специальные налоговые режимы вводились в России для упрощения схемы выплаты налогов, снижения административных барьеров для предпринимателей, а теперь мы как будто возвращаемся на десять лет назад.

— Как предпринимательское сообщество отреагировало на отмену единого социального налога?
— Многие предприятия малого бизнеса начали «уходить в тень», искать более выгодные для себя способы применения налоговых схем. В частности, сотрудников предприятий начали из разряда наемных работников переводить в разряд индивидуальных предпринимателей, для которых пока сохранены специальные налоговые режимы. В итоге численность субъектов малого бизнеса возросла, но рост этот, как все понимают, мифический. Кроме того, из-за отмены единого социального налога в 2,34 раза выросла нагрузка на фонд оплаты труда.

— Готовятся поправки в Гражданский кодекс РФ, в соответствии с которыми уставной капитал обществ с ограниченной ответственностью будет увеличен с 10 тыс. рублей до 500 тыс. рублей. Как эти изменения отразятся на рынке?
— Эти поправки только усложнят процесс создания нового предприятия. Скорее всего, бизнесмены будут чаще идти по пути регистрации индивидуальных предпринимателей. Такая форма не требует уставного капитала вообще. Но зато по своим долгам индивидуальный предприниматель отвечает всем своим имуществом: квартирой, где живет он и его семья, машиной. Нужно набраться смелости, чтобы так рисковать. Я как раз недавно общался с разработчиками этих поправок. Они утверждают, что увеличение уставного капитала для обществ с ограниченной ответственностью повысит эффективность борьбы с фирмами-однодневками, а также повысит платежеспособность предприятий перед кредиторами. На мой взгляд, эти утверждения несостоятельны. В российском законодательстве достаточно механизмов борьбы с однодневками, но никто этим не занимается. Предусмотрена ответственность за предоставление недостоверных сведений при госрегистрации предприятий, но налоговая за этим не следит. Повышение кредитоспособности предприятия — тоже полная чушь. Платежеспособность предприятия складывается не столько из уставного капитала, сколько из реальных активов, которые есть у предприятия. Уставной капитал может быть прописан только на бумаге, а реальные деньги вложены в бизнес. Обращаю внимание, что за границей можно создать предприятие вообще без уставного капитала или с уставным капиталом размером $1. Потому что уставной капитал в общем-то не играет решающую роль.

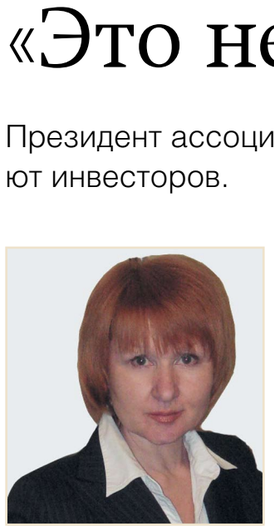
— Популярны ли в сложившихся условиях сделки по покупке или продаже готового бизнеса?
— В последнее время таких сделок практически нет. Проблема в том, что стоимость малого бизнеса достаточно трудно оценить. Чаще всего она сводится к оценке стоимости активов. Но активы — не самое главное. Часто бизнес держится лишь на усилиях конкретного бизнесмена, который выстраивает отношения и с чиновниками, и с клиентами. Он уходит, и его бизнес разваливается.

— Как, на ваш взгляд, можно исправить ситуацию?
— Чтобы создать благоприятные условия для ведения малого и среднего бизнеса, в России должна быть, прежде всего, стабильная правовая и экономическая среда. Бизнес должен быть уверен, что если в этом году налоги снижены, в следующем году не начнет трясти.

Интервью взяла
Мария Плюснина

«Это не игры в опытных гуру»

Президент ассоциации «Бизнес-ангелы Урала» (БАУР) Валентина Славина рассказала, какие стартапы интересуют инвесторов.



— Кто и почему обычно берется за стартапы?
— Стартапами сегодня занимаются так называемые венчурные капиталисты и бизнес-ангелы. Есть и различные фонды, в том числе, созданные государством, есть инновационные центры. Структуры, занимающиеся инвестированием на самых ранних стадиях проекта — это бизнес-ангелы. Почему они занимаются стартапами, почему не боятся вкладываться в идеи? При всех рисках, такие вложения дают самый высокий доход. Ну да, разумеется, иногда не дают и никакого. Бизнес-ангел — это, как правило, очень опытный предприниматель, уже поставивший на ноги большой бизнес. Он имеет опыт, жизненный и деловой, и часто, вспоминая начало своего бизнеса, думает: «сейчас бы я сделал так». Вот у него и появляется возможность «сейчас сделать так». Разумеется, это не игры в опытных гуру, вещающих для новичков. Любой инвестор сначала узнает о проекте все, что возможно. На этой, практически нулевой, стадии он имеет возможность выстраивать бизнес так, как ему видится, и вкладывать, помимо денег, свой опыт, свои знания, свое видение. И в случае личного управления стартапом, и в случае создания управляющей команды. Венчурные фонды занимаются проектами на более позднем этапе. И как-то нет оптимизма в адрес российских венчурных фондов — есть прецеденты закрытия венчурных фондов ввиду невыполнения ими прямого назначения.

— Стартапы в каких отраслях пользуются спросом у инвесторов?
— Это IT, интернет-технологии, биотехнологии, медицина. На Урале, конечно, есть традиционные для региона интересы. Например, в ХМАО это проекты, связанные с переработкой попутного газа, инновационные разработки в нефтянке. В Челябинской области в настоящий момент занимаются проектами, связанными с информационными технологиями. Причем, это не только разработка программного обеспечения, но и разработка электронных устройств.

— По каким параметрам отбираются проекты для инвестирования?
— Критериев несколько: компетентная команда, наличие рынка для данного товара или услуги, международный потенциал. Проект должен быть «упакован», у него должен быть грамотный бизнес-план, проведена экспертиза, оценка. Но это может быть и более поздний этап — уже на стадии работы с инвесторами.

— Какова схема инвестирования?
— Инвестирование происходит в уставной капитал нового малого инновационного предприятия, за долю в компании.

— Каков средний объем инвестирования в стартапы?
— Объем вкладываемых средств зачастую составляет от 1 млн рублей до 2-5 млн рублей. В целом, инвестор на Урале максимально может вложить в стартап до 20 млн рублей. Пока — так. Например, последняя сделка — мисский проект 3DVision, предусматривающий разработку 3D камеры и программного обеспечения для систем распознавания жестов. Инвесторы вкладывают в этот проект 15 млн рублей.

— Насколько развита поддержка стартапов коммерческими структурами?
— Такая поддержка есть, но она пока имеет разовый, можно сказать, случайный характер. Для сравнения: коммерческие структуры и частные инвесторы в США систематически вкладывают из года в год более $15 млрд в инновационные стартапы.

Интервью взяла
Елена Никищенко

Области	Регистрация новых предприятий в 2009 году.	Действующие на конец 2009 года	Ликвидировано в 2009 году
Свердловская	19 443	19 051	392
Курганская	1 519	1 454	65
Челябинская	9 672	9 526	146
Тюменская	8 132	7 943	189

Области	Регистрация новых предприятий в 2010 году	Действующие на конец 2010 года	Ликвидировано в 2010 году
Свердловская	19 015	18 993	22
Курганская	1 133	1 131	2
Челябинская	9 374	9 362	12
Тюменская	8 602	8 596	6

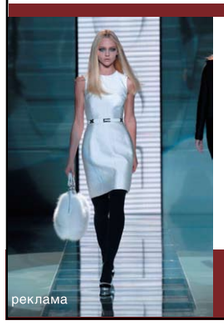
Источник: база корпоративной информации СПАРК (продукт международной группы «Интерфакс»)

готовый бизнес

предложения и цены

classifieds

СЕТЬ МАГАЗИНОВ БРЕНДОВОЙ ОДЕЖДЫ



Аренда в лучших ТРЦ Екатеринбурга и Тюмени!

Договора с франчайзи, новое оборудование, отличная коллекция.

Стоимость 11 000 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

РЕКЛАМНЫЙ БИЗНЕС. Г. БЕРЕЗОВСКИЙ

Продаются 28 рекламных мест.

Патент на эксклюзивное представительство в городе.

Окупаемость 8 мес.

Стоимость 1 200 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

УСПЕШНО РАБОТАЮЩАЯ ТАНЦЕВАЛЬНАЯ СТУДИЯ

- Все виды танцевальных и фитнес направлений
- Сильнейший преподавательский состав
- Огромная клиентская база
- Эксклюзивный сайт
- Студия входит в тройку лидеров рынка танцевальных услуг

Стоимость 2 350 000 р.

DeloProfit.ru центр готового бизнеса
/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

КОФЕЙНЯ, СУШИ – БАР В ТРЦ

Современное кафе в известном ТРЦ, сочетающее в себе кофейню и суши-бар.

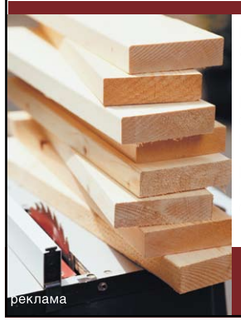
Весь ассортимент японской кухни, европейское меню, алкогольная и табачная продукция.

СТОИМОСТЬ 3 700 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ



Высокорентабельный бизнес (чистая прибыль от 300 000 руб.)

Продукция: погонаж, брус, обрезная и необрезная доска, поддоны

Бизнес существует 12 лет, наработанная клиентская база, отличная репутация

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА СРЕДНЕУРАЛЬСК

- Трехэтажное здание площадью 1778 кв.м., в т.ч. АБК 315 кв.м.;
- Отопление: газовая котельная, водоснабжение-скважина
- Площадь земельного участка 0,5 га (земля в аренде на 5 лет)

DeloProfit.ru центр готового бизнеса
/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ПИЩЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Недвижимость – 6 500 кв.м.

Хлебобулочный и кондитерский цех;
Рыбо-коптильный цех;
Колбасный цех;
Цех полуфабрикатов;

СТОИМОСТЬ 57 000 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ПИВЗАВОД И РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

Подробности и стоимость — на переговорах

DeloProfit.ru центр готового бизнеса

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

АВТОМОЙКА НА ПАРКОВКЕ ТЦ

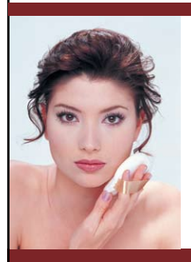
- 4 поста
- Стабильная клиентская база
- Налаженный бизнес-процесс

СТОИМОСТЬ 6 000 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

САЛОН КРАСОТЫ



Полный комплекс услуг: парикмахерский зал, ногтевой сервис, солярий, массаж, косметология

Наработанная клиентская база, автоматизированная система учета

Помещение 101 кв.м, соответствует нормам СЭС

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

СВИНОКОМПЛЕКС

- Здания комплекса построены с учетом прогрессивных технологий и позволяют разместить на своих площадях любую современную технологию по выращиванию свиней
- Мощность 1100 свиноматок
- Автоматические системы поения и кормления
- Есть цех по производству полуфабрикатов

DeloProfit.ru центр готового бизнеса
/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

НОЧНОЙ КЛУБ В ЦЕНТРЕ ЕКАТЕРИНБУРГА

Большая парковка. Удачное месторасположение. Постоянная публика. Промо-группа с ассортиментом артистов и программ.

Собственный сайт.

СТОИМОСТЬ 5 900 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ЦЕНТР ФИТНЕСА И КРАСОТЫ

- Широкий спектр услуг
- Все фитнес-направления
- Косметология, парикмахерские услуги, ногтевой сервис
- Огромная клиентская база

СТОИМОСТЬ 4 000 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

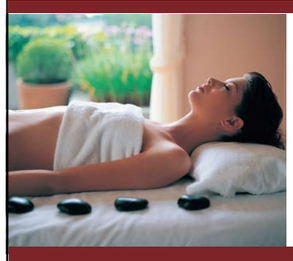
ХЛЕБОБУЛОЧНОЕ И КОНДИТЕРСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- Отличная производственная площадка для различного ассортимента мучных и кондитерских изделий;
- Устойчивое положение компании на рынке в течение 10 лет;
- Наработанная клиентская база, профессиональная команда.

DeloProfit.ru центр готового бизнеса
/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

ФИТНЕС&SPA-CLUB



- Тренажерный зал
- Сауна
- SPA-процедуры, SPA-обертывания
- Массажный кабинет

СТОИМОСТЬ 2 100 000 руб.

/343/ 290-71-58
www.deloprofit.ru

реклама

Уральская ПАЛАТА ГОТОВОГО БИЗНЕСА

* КАФЕ С ЛЕТНЕЙ ВЕРАНДОЙ	3,5 млн.р.
* МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО	1,98 млн.р.
* ПИЩЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО (салаты)	4,5 млн.р.

И БОЛЕЕ 100 ДРУГИХ ПРИБЫЛЬНЫХ БИЗНЕСОВ

Тел.:(343) 233-66-88, 233-66-99, htpp//www.pgb.ru

реклама

БИЗНЕС ИНВЕСТ КОМ

www.biz-in.com

Бизнес Инвест.ком – Оценка бизнеса, недвижимости, инвестиционных проектов.
Поиск инвестора. Профессиональная помощь инвесторам в эффективном подборе проектов, оценке, сопровождении.

Адрес: г. Екатеринбург, ул. Малышева, 56а
Тел. 355-46-79, 8 922 22 62 475 e-mail: info@biz-in.com

реклама

с 12.00 до 16.00 Ждем Вас!

ТЦ «Антей», 5 этаж
Sky Cafe
тел. 385 07 07
www.sky-cafe.ru
парковка бесплатно 2 часа

Русский бизнес-ланч 220р
3 блюда на выбор

Итальянский бизнес-ланч 280р
3 блюда на выбор

реклама

Издательский дом **Коммерсантъ**
Уральский федеральный округ

Уважаемые господа!

Издательский дом «Коммерсантъ в Екатеринбурге» и Информационное агентство «Интерфакс-Урал» приглашают к проведению тематических круглых столов в формате

«бизнес-завтрак с "Коммерсантом"».

Тематика бизнес-завтраков на 2011 год:

1. Коммерческий транспорт	Апрель
2. Медицина	Май
3. Финансы	Август
4. Ритейл	Сентябрь
5. Телеком	Сентябрь
5. Пищепром	Октябрь
7. Негосударственные пенсионные фонды	Ноябрь

Место проведения – лучшие рестораны города.

Будем рады видеть Вас на наших бизнес-завтраках!

Для получения дополнительной информации обращайтесь в рекламный отдел
ЗАО «Коммерсантъ в Екатеринбурге»
по тел.: (343) 358-97-48, 358-97-61, 365-41-09, 358-98-82
e-mail: **kommersant@kommersant-ural.ru**

реклама http://eburg.kommersant.ru

Продается действующее производство ЖБИ

в Свердловской области. Основной вид выпускаемой продукции — железобетонные конструкции для сборно-монолитного домостроения. Производительность предприятия - 25 000 м³ железобетонных изделий в год. В собственности предприятия имущественный комплекс, включающий в себя: земельный участок - 18,28 га, производственные и административные здания - 11 107 кв.м; закрытые склады сырья и готовой продукции– 21 000 кв.м., ж/д тупик. Оборудования включает в себя три технологические линии 2004, 2007, 2008 годов выпуска по производству колонн, ригелей, свай, плит перекрытий. Организационно–правовая форма — ЗАО. Цена по договоренности.

Тел: 8 922 22 62 475

реклама

Продается действующий, доходный бизнес –

торговая сеть по продаже электронных сигарет и сопутствующих товаров. Четыре точки, оснащены торговым оборудованием, расположенны в крупных торговых центрах: две в Екатеринбурге, одна в Воронеже и одна в Челябинске, плюс работает интернет-магазин. Сеть функционирует 1,5 года. Налажены поставки продукции на выгодных условиях. Штат укомплектован. Прибыль в месяц составляет около 800 000 рублей.

Цена: 6 500 000 руб.

Тел: (343) 251-20-21; 8-908-925-25-05

реклама

АВТОСЕРВИС, г.Екатеринбург

Действующий автосервис, расположен в собственном здании, площадью 300 кв.м., земля в аренде. Здание теплое, сделан ремонт. Автосервис оказывает услуги по кузовному ремонту, есть все необходимое оборудование для этого. Одновременно могут ремонтироваться 6-7 автомобилей. Сервис работает 3 года, имеется постоянный поток клиентов.

Цена: 5 500 000 руб.

Тел: (343) 251-20-21; 8-908-925-25-05

реклама