

СВОЕ ДЕЛО

«Самарские известия» при поддержке Гарантийного фонда поддержки предпринимательства Самарской области открывают новую рубрику «Свое дело». Для тех, кто, начав свой бизнес, решил рассчитывать на себя и строить жизнь по собственному видению и разумению.

Присылайте свои вопросы, связанные с развитием собственного дела, по адресу: 443071, г. Самара, Волжский пр-т, 6 или эл.почтой: region@vestik.ru с пометкой «Свое дело».

Перспективы. Директор областного фонда микрофинансирования - о займах для малого бизнеса

Алексей Харчев:

«Наш приоритет - проекты производственной сферы»

В программах микрокредитования могут принять участие как начинающие, так и опытные предприниматели

Константин ЛАТЫФИЧ

- Алексей Александрович, Самарский областной фонд микрофинансирования работает уже не первый год. Какие программы для развития предпринимательства он реализует в настоящее время?

- Сейчас наш фонд выделяет займы для представителей малого и среднего бизнеса по двум программам. Первая предполагает выдачу займов до 100 тыс. рублей при минимальном пакете документов на срок до шести месяцев. В рамках второй предусмотрены займы на сумму до 1 млн рублей на срок до 1 года. Напомним, кстати, что до июля этого года годовой заем выдавался на сумму, не превышающую 300 тыс. рублей.

- На какие цели ваш фонд выделяет заемные средства в первую очередь?

- Основные приоритеты — производство и сфера услуг. Тем более что в нынешних условиях именно этим секторам экономики труднее всего, поскольку сейчас трудно закупать сырье и новое оборудование. Многие компании-поставщики требуют обязательную предоплату. Наш фонд рассматривает проекты и в сфере торговли. Множество заявок поступает к нам от сельхозпроизводителей - тех, кто занимается животноводством и растениеводством. Здесь мы чаще всего поддерживаем того, кто стремится развивать производственную цепочку, занимаясь переработкой и сбытом произведенной продукции. В целом же Самарский областной фонд микрофинансирования предо-

ставляет займы на пополнение оборотных средств и модернизацию производства.

- При рассмотрении заявки по программе до 1 млн рублей на что, главным образом, обращается внимание?

- Прежде всего предприятие, берущее такой заем, должно проработать на рынке не менее 6 месяцев. Мы смотрим на перспективы представляемого проекта. Часто выезжаем на место. Смотрим также, как и на что заключаются договоры аренды, купли-продажи оборудования, создаются ли новые рабочие места. Кроме того, необходимо грамотно подготовить документацию. Заемщик обращается к нам, и мы выдаем ему перечень необходимых документов, которые следует заполнить для получения займа по установленной форме. Среди этих документов — копии свидетельств о государственной регистрации, постановке на налоговый учет, выписки из ЕГРИП или ЕГРЮЛ на заемщика, налоговые декларации за 2 отчетных периода, документы на имущество, предлагаемое в залог. Замечу, что при обращении в наш фонд залогодателем может выступать третье лицо. Если заемщик испытывает затруднения в написании бизнес-плана, то ему в этом могут бесплатно помочь в Информационно-консалтинговом агентстве Самарской области (ИКАСО). Однако заемщик может составить бизнес-план и самостоятельно. Мы готовы предоставить ему для этого образец и методологию.

- На каких условиях предоставляются займы?

- Процентная ставка не пре-



вышает 20%. Однако заем можно получить и под 15%. Здесь многое будет зависеть от перспективности или социальной значимости проекта, а также от того, насколько велики и грамотно просчитаны риски. Процент может зависеть и от кредитной истории заемщика. Есть возможность досрочного погашения займа. При этом проценты начисляются за фактическое пользование им.

- Предусмотрены ли отсрочки платежей?

- Да. По линии займов до 1 млн рублей отсрочка по основному долгу может доходить до 3 месяцев.

- Программа предоставления займов до 100 тыс. рублей предполагает более простые условия?

- Конечно. Здесь необходимый пакет документов минимален. Бизнес-плана не требуется. Главное — показать, на что берется заем и за счет чего он будет покрываться. В рамках этой программы к нам может обратиться представитель малого бизнеса, который зарегистрировался только

что. Ставка не больше 20%. Те, при максимальной ставке ежемесячная выплата процентов составит где-то 1700 рублей. Плюс даже в этих шести месяцах возможна отсрочка — до 1 месяца по выплате основного долга. Хочу заметить, что заем не обязательно брать в сумме 100 тыс. рублей. Можно взять и меньше. К примеру, не так давно к нам в Фонд обратился предприниматель, торгующий на рынке семенами. Ему необходимо было 20 тыс. рублей на шесть месяцев. Он пополнил оборотные средства, закупил семена и, реализовав их, рассчитался с Фондом за три месяца. Замечу: как показывает практика, этой программой в основном пользуются предприниматели, работающие в сельских районах.

- То есть, если начинать свое дело, лучше сначала воспользоваться этой программой, а уж потом, спустя шесть месяцев, воспользоваться годовым займом?

- Безусловно. Сначала нужно научиться работать, оценить свои возможности, перспективы и переходить к расширению бизнеса постепенно. Тем более те, кто к нам обращаются второй, третий раз, могут претендовать и на лучшую процентную ставку, да и документы ему оформлять проще.

- Каковы сроки рассмотрения заявок?

- Не более семи дней, а по шестимесячным программам заявки обычно рассматриваются день-два.

- Как быть, если для получения займа не хватает залоговой базы?

- Залоговая стоимость имущества у нас обычно не превышает 1,12 от запрашиваемой суммы. До недавнего времени, если за-

лога не хватало, заемщик привозил поручителей. Конечно, для тех, кто живет вдали от областного центра, это очень неудобно. Поэтому сейчас те, у кого не хватает залоговой базы, могут получить поручительство Гарантийного фонда поддержки предпринимательства Самарской области. Этот Фонд может выступить поручителем на сумму, не превышающую 50% от стоимости залога.

- В каких районах Самарской области предприниматели проявляют большую активность в программах Фонда микрофинансирования?

- Могу выделить Приволжский район. Там хорошо работает ассоциация предпринимателей, да и районные власти уделяют большое внимание этим вопросам. А вот в Самаре хотелось бы видеть большую активность. В целом же за последний год мы наблюдаем очевидный рост числа субъектов малого бизнеса, воспользовавшихся программами Фонда. Только в этом, еще не закончившемся квартале число одобренных займов превысило 25. К нам можно обращаться по телефонам: (846) 373-06-05, 373-05-70.

СПРАВКА

■ В Фонд микрофинансирования можно обращаться по телефонам: (846) 373-06-05, 373-05-70

■ Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области: 373-05-04.

■ Информационно-консалтинговое агентство Самарской области (ИКАСО): 372-87-73, 372-87-36.

Опыт. Самарский предприниматель нашел свою нишу на рынке услуг

Кафе в каждый офис

Предприятие по доставке горячих обедов в офисы уже начинает приносить прибыль

Екатерина ЕРЕМИНА

В Самаре, как и в любом другом регионе, очень много небольших предприятий — так называемого малого и среднего предпринимательства. Отметим, что в кризисное время именно им пришлось тяжелее остальных. Многие люди просто закрыли свой бизнес.

Но есть и те, кто в разгар кризиса не побоялся и открыл новое дело. В том числе и воспользовавшись государственными программами, действующими в Самарской области. Андрей Романов открыл свою фирму в мае текущего года. Раньше он торговал на рынке. Сейчас его предприятие занимается приготовлением и развозом горячего питания в различные фирмы.

- Конечно, было страшно, но я пообщался со своими знакомыми, которые работают в

офисах, и они рассказали, что у них действительно существуют проблемы с тем, где пообедать. Людям приходится питаться в кафе, которые расположены далеко от офисов, либо есть «всухомятку». Ведь данная сфера услуг сейчас совершенно не развита — в ней работают какие-то частные люди либо очень маленькие организации, — рассказал Андрей Романов.

5 мая индивидуальный предприниматель Андрей Романов взял в кредит 200 тыс. рублей в Фонде микрофинансирования. На вопрос корреспондента «СИ» о том, почему он не обратился в коммерческий банк, он пояснил, что в Фонде гораздо более выгодные условия.

- Мы обращались в банки, но там очень завышены процентные ставки — 37%, а Фонд нам предложил ставку в 24%. Кроме того, в коммерческих банках необходимо показать свой бизнес, а на тот момент у нас практически ничего своего не было, — разъяснил Андрей Романов.

В залог предприниматель предоставил личный автомобиль, но этого не хватило, чтобы покрыть всю сумму займа. Тогда ему по-

мог Гарантийный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства Самарской области, поручившись за него на сумму 124 тыс. рублей.

- Такое поручительство нам очень помогло, — продолжает Андрей Романов, — как помогло и то, что вопрос о выдаче займа в Самарском областном фонде микрофинансирования рассматривался не в течение месяца, как в банках, а за пару дней. Прошел неполный месяц с момента нашего обращения в Фонд до того времени, когда у нас уже были деньги на руках, и мы начали нормально работать.

Для получения кредита, естественно, нужен был бизнес-план — ведь должны у кредиторов быть хоть какие-то подтверждения того, что долг будет возвращен. По словам г-на Романова, написать бизнес-план совсем не сложно, если ты понимаешь, чем будешь заниматься. Эта работа заняла максимум неделю. Рассчитали приблизительную стоимость обеда, предполагаемое число заказов, после чего с помощью элементарных подсчетов вывели рентабельность производства. После получения денег

предприниматель арендовал помещение, сделал в нем ремонт, закупил специальное оборудование — холодильники, столы, плиты, а также приобрел автомобиль для доставки товара и нанял поваров. На первый взгляд кажется невозможным сделать все это на 200 тыс. рублей. Но Андрей Романов пояснил, что автомобиль был куплен не новый и не большой. На него было потрачено 80 тыс. рублей. Помещение бизнесмен арендовал не в центре города, а в одном из удаленных районов Самары.

- Да, возить неудобно, но если в городе аренда помещения стоит около тысячи рублей за квадратный метр, то здесь — всего 300 рублей, — поясняет Андрей Романов.

В настоящее время новый бизнес уже нашел свою нишу на рынке. И хотя свое дело только начинает приносить прибыль, у Андрея Романова уже есть два контракта на поставку обедов для персонала двух крупных магазинов.

- Сейчас мы не сможем работать по мелким контрактам, — говорит Андрей Романов. — Для нас это будет невыгодно. Но мы планируем развивать свой биз-



нес — нанять водителя, впоследствии приобрести еще один автомобиль. Ведь сейчас мы с моим партнером все делаем сами — на нас и бухгалтерия, и развоз продукции, и закупка товара, и разгрузка. Но все приходит со временем, не сразу.

В планах у Андрея Романова заключение еще нескольких крупных договоров с крупными торговыми центрами Самары, поскольку там работает очень много обслуживающего персонала, а обедать в ресторанах и фудкортах не очень-то дешево. Андрей Романов предлагает за 75-90 рублей первое, второе, компот и выпечку. Вполне конкурентные цены. Особенно в кризисное время.