

# ФИНАНСЫ

## ИЗВЕСТИЯ

№149  
(30379)12 августа 2019  
Понедельник

# Полный портфель

## Как развивается кредитование малого бизнеса в России



Галина Вольнец

**Кредитование малого и среднего бизнеса в России в прошлом году уверенно выросло, за счёт чего впервые после долгого спада увеличился и сданный портфель банков, предлагающих средства для предпринимателей. Более того, в нынешнем году рост может оказаться ещё значительнее. Сейчас банки предлагают множество вариантов кредитов — со ставками от 6–8% по льготным госпрограммам до вкладов под 16% и выше, но без залогов и поручителей.**

### РАЗВИТИЕ РЫНКА

Согласно исследованию рейтингового агентства «Эксперт РА», на рынке кредитования МСБ сейчас наблюдается оживление. Объёмы выдачи кредитов в этом секторе в 2018 году выросли на 11%, а общий портфель — на 1%, до 4,2 триллиона рублей. Подъём фиксируется впервые после 2014-го (за последние несколько лет портфель похудел почти на одну пятую).

Рост объёма выданных кредитов во многом произошёл из-за продолжающегося снижения процентных ставок по займам МСБ. По займам сроком до года они опустились на 1,9 процентного пункта, до 11,04%, а по долгосрочным — на 1,8, до 10,23%. Число заявок на кредиты, в свою очередь, подскочило сразу на 20%, а число реально заключённых договоров сразу на 30%. Все больше займов МСБ выдают крупные банки — доля топ-30 на рынке неуклонно растёт. В прошлом году она достигла 74%. Для сравнения, в начале 2016-го этот показатель не превышал 50%.

При этом всё более распространёнными становятся длинные займы. В 2018 году на срок свыше трёх лет было выдано 20% кредитов против 13% два года назад. Во многом благодаря программам льготного финансирования ставки по долгосрочным судам снижались быстрее, чем по коротким.

Более дисциплинированным стал и деловой заёмщик. По данным «Эксперт РА», просроченная задолженность субъектов малого и среднего бизнеса в прошлом году снижалась и в абсолютном, и в относительном выражении. Её доля в кредитном портфеле на 1 января составила 12,4% против 14,9% годом ранее. Совокупный объём просрочек упал на 16% и достиг 521 млрд рублей. Интересно, что объём задолженности крупного бизнеса за минувший год вырос, причём сразу на 20%.

### ВИДЫ КРЕДИТОВ

Сейчас на российском рынке существует большое разнообразие кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса. Их можно разделить на несколько категорий, главными из которых являются кредит на текущую деятельность, инвестиционный кредит и коммерческая ипотека.

Первый и самый широко распространённый вид — займы на текущую деятельность, часто берущиеся для закрытия кассового разрыва и других срочных операций. Под понятие текущего кредита, впрочем, подпадает и покупка разнообразного оборудования и машин. Кредиты на текущую деятельность предоставляются в традиционной форме — в виде кредитной линии или овердрафта по расчётному счёту. Это почти всегда «короткие» деньги: срок их возврата не превышает трёх лет, а в среднем составляет несколько месяцев.

**На российском рынке существует большое разнообразие кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса. Их можно разделить на несколько категорий, главными из которых являются кредит на текущую деятельность, инвестиционный кредит и коммерческая ипотека**

Подобные кредиты часто выдаются под залог и/или под поручительство третьих лиц. Залогом может выступать как имеющееся на балансе организации или индивидуального предпринимателя имущество, так и приобретаемое благодаря кредиту вещи. В таком случае покупку оплачивает банк, но получатель кредита должен самостоятельно погасить проценты.

Инвестиционные кредиты рассчитаны на более долгий срок погашения, но в первую очередь их отличает цель предоставления заёмных средств. Таковой может быть кардинальное расширение производственных мощностей либо проект нового направления деятельности. Важный момент: обычно в инвестпроект предприниматель должен вложить некоторую долю собственных средств, тогда остальное может быть профинансировано банком. Сроки инвесткредита могут составлять до 10 лет, по ним обычно возможна отсрочка погашения.

Бизнес-ипотека, как можно понять уже по названию, представляет собой кредит на приобретение коммерческой недвижимости (торговых или производственных площадей, офисов и т.п.). В качестве залога обычно выступает сам объект покупки. Здесь также привлекаются собственные средства заёмщика, а срок выплаты займа может превышать 10 лет. При этом собственник до выплаты всего кредита не может продать приобретённое имущество.

### Льготы от государства

В качестве особого вида кредита может выступать лизинг. Правила предоставления лизинга для предприятий МСБ обычно не отличаются от схем для крупного бизнеса. Лизинговая компания приобретает имущество (как правило, машины и оборудование), предоставляет его в право пользования предпринимателю. Если все платежи поступают исправно,

то по окончании срока договора имущество переходит в собственность лизингополучателя. В последнее время государство активно работает над предоставлением малому бизнесу разнообразных льгот, в том числе и в части доступа к кредитам. Обычно ставки по большинству кредитов МСБ нечасто опускаются ниже 9–10%, тогда как льготные программы предусматривают варианты с куда меньшим процентом.

К примеру, под 6,5% можно получить кредит по программе льготного кредитования малого и среднего бизнеса, которую государство субсидирует напрямую из федерального бюджета. Это сравнительно небольшая по объёму программа: в общей сложности банки-партнёры выдадут по ней займы на 27 млрд рублей. Схема работает с начала прошлого года, и её предполагается продлить до 2024-го.

При необходимости взять небольшую сумму предпринимателям можно

обратиться в государственную (с госучастием более 50%) микрофинансовую организацию своего региона. Эти МФО участвуют в программе субсидирования из федерального и регионального бюджетов, выдавая ссуды по ставкам, близким к ключевой ставке ЦБ (7,75%). Программа распространяется в том числе и на фермерские хозяйства. Лимиты выдачи средств по этой программе зависят от региона, где она реализуется.

Кроме того, существует программа стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса Банка России и корпорации МСП, действующая до конца 2019 года. Лимит здесь гораздо больше: льготных кредитов по ней могут выдать примерно на 175 млрд рублей. Ставки, впрочем, здесь повыше: для среднего бизнеса они составляют 9,6% годовых, а для малого — 10,6%.

### Текущие ставки

Что касается обычных банковских кредитов, то в настоящий момент ставки по ним колеблются от 9 до 20%. К примеру, Сбербанк предоставляет займы по программе «Доверие» от 15,5% и выше. Сумма составляет от 30 тыс. до 3 млн рублей. Особенность данной программы в том, что она не предполагает какого-либо обеспечения, будь то залог или поручительство. Заявка на получение кредита рассматривается до трёх дней.

Банк «Интеза» предлагает большую линейку предпринимательских кредитов. В частности, «МСП-Универсальный» предоставляет средства под 9,6%. Сроки финансирования для однократного кредита составляют от 1 года до 10 лет, для возобновляемой кредитной линии — до 2 лет. Условия также предполагают возможность предоставления сокращённого пакета документов и финансирования без залога.

В последнее время банки широко распространили услугу финансирования индивидуальных предпринимателей и ООО через кредитные карты с овердрафтом. Для текущих целей такой кредит может оказаться чрезвычайно удобным, поскольку, как и в случае с обычными кредитными картами, в нём предусмотрен льготный период, в течение которого ставка может быть очень низкой или вообще нулевой. Для предприятий торговли могут существовать условия, заменяющие процент по кредиту эквайрингом.

# Росчерком мышки

## Почему бухгалтерию выгодно вести онлайн

Елена Винница

**П**роникивание интернета в повседневную жизнь в России — одно из самых высоких в мире. Это касается и малого бизнеса, который активно выходит онлайн для ведения отчётности. На этом пути есть подводные камни, но в целом перевод бумажной работы и подсчетов в Сеть благотворно влияет на развитие предпринимательства в стране.

Огромное количество людей в нашей стране хотели бы заниматься бизнесом, но сложность ведения бухгалтерии, которая росла год от года, удерживала их от этого. Ситуация начала меняться с массовым внедрением компьютерных программ по ведению отчётности, уплате налогов и решению других задач бизнесмена. Вскоре появились многочисленные онлайн-решения, не требующие даже устанавливать специальные программы (как правило, недешёвые и довольно сложные в эксплуатации). Вскоре онлайн-бухгалтерия стала весьма популярным способом ведения дел для огромного количества индивидуальных предпринимателей и руководителей малых предприятий.

Преимущества облачных сервисов довольно многочисленны. Во-первых, пользователь не привязан к конкретному компьютеру и рабочему месту. Все данные хранятся на серверах, к которым можно получить доступ с любого устройства — достаточно ввести логин и пароль. Можно заполнить декларацию, находясь в сотнях и тысячах километров от дома — на отдыхе за границей, на даче или в командировке. Кроме того, в этих сервисах можно работать и с мобильных устройств, используя версии сервисов для смартфонов и планшетов.

Во-вторых, сервисы онлайн-бухгалтерии проходят постоянные апдейты в зависимости от изменения законодательства и государственных стандартов. Программы помогают привести документацию в должный вид без различия у пользователя всех необходимых знаний.

В-третьих, размещение документов на облачных серверах — это определённая гарантия безопасности. Если вы храните документацию дома на ПК, то это может грозить большими неприятностями, если с ним что-то случится (увь, жесткие диски небесмертны). В облачных базах данных всегда есть резервные копии, так что при любых неприятностях отчётность ИП будет в целости и сохранности. Что касается кражи данных с серверов, то на данном этапе развития технологий они маловероятны до такой степени, что этой возможностью можно пренебречь.

В-четвёртых, облачные сервисы намного дешевле покупки полноценного бухгалтерского ПО. Последнее нужно для фирм с довольно крупным бизнесом, у малых предприятий и тем более ИП никакого резона покупать такие программы нет. Тем более дорого будет нанимать постоянного или временного бухгалтера. Даже человек без финансовых знаний сможет освоить большинство онлайн-сервисов за считанные дни.

В-пятых, профессиональный бухгалтерский софт занимает довольно много места на компьютере в физическом смысле и в части потребления ресурсов. Онлайн-бухгалтерия ничего такого не требует, что для владельцев маломощных ПК может быть важно.

Хотя преимуществ у работы онлайн много, есть и понятные недостатки. Во-первых, вам нужно иметь подключение к Сети. Сейчас это куда меньшая проблема, чем, скажем, ещё 10 лет назад,

но такие ситуации всё ещё вообразились. При медленной скорости соединения могут также возникнуть определённые проблемы с работой.

Кроме того, сервисы могут конфликтовать с мало распространёнными браузерами или новыми версиями, что осложнит работу с интерфейсом. В целом эта проблема достаточно мелкая и нечастая, поскольку программы регулярно проходят тесты на совместимость с большинством более или менее известных браузеров.

Стоит также отметить, что большинство сервисов не предлагает развитую систему кастомизации. В самом лучшем случае клиентам предлагаются чисто визуальные варианты настроек, а кроме того, разделяются группы клиентов (на ИП и ООО, к примеру). Для многих людей это может быть не очень удобно.

**Онлайн-бухгалтерия стала весьма популярным способом ведения дел для огромного количества индивидуальных предпринимателей и руководителей малых предприятий**

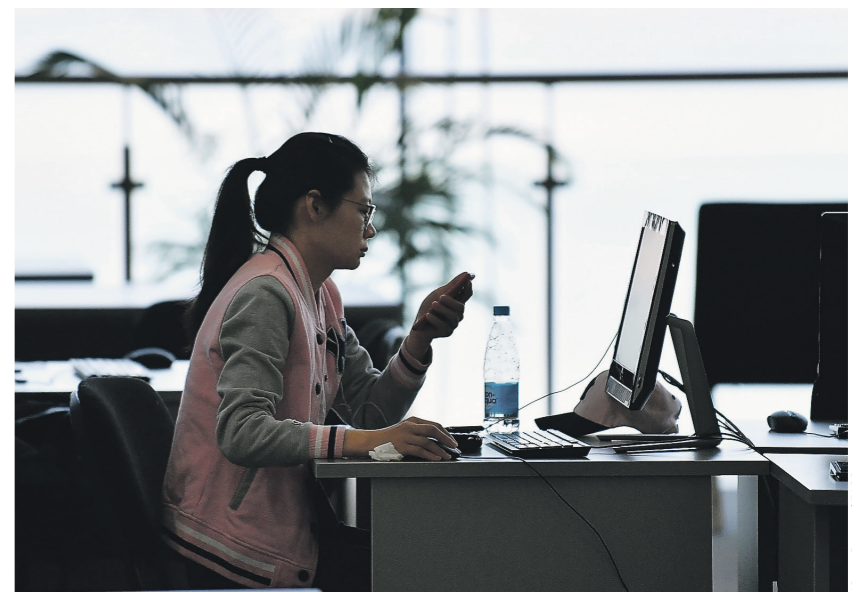
Самое главное — ни одна онлайн-система не позволит вам принять важные решения для бизнеса, например провести оптимизацию уплаты налогов (и мы, разумеется, говорим тут о строго законных методах оптимизации). Всё это может сделать только живой бухгалтер или собственник/руководитель бизнеса, который в достаточной степени «прокачает» свою финансовую грамотность.

Сейчас на рынке присутствует огромное количество разнообразных онлайн-продуктов для частного бизнеса. Цены на эти услуги вполне умеренные — даже полный набор услуг от таких сервисов, как ServiceCloud и «Контур-Бухгалтерия», обойдётся предпринимателям в 1–2 тыс. рублей в месяц (обычно стоимость сильно зависит от того, на какой срок используется сервис, — при договоре на год и больше экономия может достигать 30%).

Услуги своих онлайн-сервисов сейчас предлагают и многие банки — как самостоятельно, так и в связках с известными брендами ПО для предпринимателей. Это удобно, поскольку сразу объединяет в одном окне общение с кредитными организациями и налоговыми органами — по сути, большую часть работы любого бизнесмена.

Один из примеров такого сотрудничества — Тинькофф Банк, который через услуги личного кабинета помогает индивидуальным предпринимателям сдавать декларацию по упрощённой системе налогообложения, подсчитать сумму причитающихся налогов и провести другие необходимые бухгалтерские операции. Банк рассчитает сумму налога, вычтет из нее страховых взносы и авансовые платежи. Останется проверить реквизиты и выбрать способ оплаты налога: со своего счёта или другим способом.

Эти и другие услуги (например, конструктор сайтов) предоставляются бесплатно при наличии расчётного счёта. Кроме того, через кредитную организацию можно работать и с наиболее известными вариантами финансового софта по льготным ставкам.

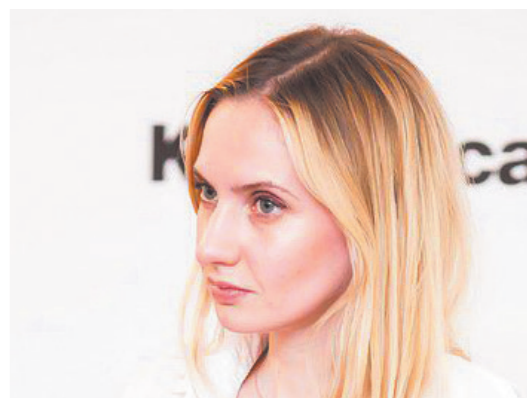




ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ

# «Белому бизнесу мы помогаем»

Руководитель маркетинга «Тинькофф Бизнеса» Ася Челован — о том, как предпринимателям избежать блокировок банковского обслуживания их счетов по антиотмывочному закону



Илья Герман

Анна Краснова

Во второй половине 2018 года предприниматели стали массово жаловаться на блокировки обслуживания счетов и заградительные комиссии по антиотмывочному 115-ФЗ. Это было связано с тем, что российские банки в прошлом году поменяли подход к контролю за розничным сегментом бизнеса и перешли на онлайн-мониторинг операций. Об этом в интервью «Известиям» рассказала руководитель маркетинга «Тинькофф Бизнеса» Ася Челован.

По её словам, у банков нет цели ограничивать обслуживание счетов предпринимателей — они идут на такие меры только в тех случаях, где нужна дополнительная проверка операций, согласно методическим рекомендациям Центробанка. К тому же в последнее время ограничения банковского обслуживания стали более точечными, рассказала Челован. По её словам, легальному бизнесу бояться нечего, особенно если он может документально подтвердить свои операции.

**115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма» существует уже давно. Почему же в последний год он стал таким обсуждаемым вопросом?**

Действительно, в прошлом году эта тема звучала особенно громко, когда банки массово стали менять подход к мониторингу сомнительных денежных операций и обналочивания у малого бизнеса. Но на самом деле это не было какой-то революцией — процесс шёл давно, уже несколько лет, и был эволюционным. Банки учились смотреть на операции бизнеса шире и глубже, стали внедрять новые технологии мониторинга и наступать на рынок обнала. Ощутимое усиление контроля было лишь вопросом времени. И оно произошло в прошлом году, когда в отрасли наконец одновременно случились две вещи. Во-первых, банки, как я уже сказала, поменяли подход к мониторингу, а во-вторых, усилили контроль б-2-с бизнеса, то есть работающих на прямую с потребителями.

И ещё многие крупные банки перешли на систему онлайн-проверки операций. Раньше, например, все действовали в офлайне: документы на сомнительные операции запрашивали уже после их проведения. Это так или иначе работало на обналочивание. Мы одними из первых перешли на схему, когда подозрительная операция стала проверяться до исполнения. Это работает и сейчас: большинство клиентов даже не знают, что их проверили, потому что проверка благодаря технологиям теперь проходит за несколько минут.

То есть правила игры изменились, ужесточились, это, конечно, не всем понравилось. Близкая аналогия — знаки на дороге: если на шоссе стоит ограничение скорости 60 км/ч, водители ожидают получить штраф, если едут со скоростью свыше 80 км/ч. Если штрафы начнут приходить с 65 или 61 км/ч, люди будут возмущаться.

Так и здесь: закон существовал давно, ничего в нём особенно не менялось, за исключением новых методических рекомендаций ЦБ. Но в рамках обновления подходов банки внедрили новые технологии и начали тщательнее анализировать транзакции, внимательно изучать структуру бизнеса и контрагентов в подозрительных ситуациях, точнее действовать. Плюс затронули довольно чувствительную аудиторию.

На практике сильнее всего возмущались те, кто занимался обналочиванием денег. Они громко рассказывают об этом, потому что на обнале построен их бизнес, и, когда на их пути возникает 115-ФЗ вместе с заградительным тарифом на вывод средств из банка, их «бизнес-модель» разваливается. Когда запрос на дополнительные документы приходит легальному бизнесу, он их спокойно предоставляет. В народе ходит история, что 115-ФЗ — про блокировки счетов. Но, если разобраться, банки не имеют права блокировать счета, и никто этого не делает. Банки блокируют дистанционное обслуживание — иными словами, пользователь не может оплатить счёт из личного кабинета и перевести деньги контрагенту. При этом, например, налоги платить можно.

**Сколько компаний на практике столкнулись с 115-ФЗ?**

У нас сейчас уже около 600 тыс. клиентов. Мы специально анализировали: за последний год подопытные проверки по 115-ФЗ в нашем случае попали около 1% наших предпринимателей. Большая часть из них легко их проходит, предоставив документы по нашему запросу.

Запрос дополнительных документов — это неприятно, но пугаться его не нужно. Мы видим, что клиенты обычно понимают, что это связано с выполнением требований закона, поэтому высылают документы, чтобы доказать



Константин Кошкин | Иллюстрация

свою добросовестность. Часто клиенты попадают под запрос документов просто потому, что незнакомы с базовыми правилами «гигиены» работы со счётом. Тут нет ничего критичного, нужно просто общаться с персональным менеджером в банке: отвечать на его уточнения, задавать вопросы, если что-то осталось непонятным, и т.д. Мы стремимся сделать так, чтобы честные предприниматели попадали в такие ситуации как можно реже.

Параллельно мы совершенствуем свои технологии: например, занимаемся системой предмониторинга. Это значит, что мы анализируем клиента до начала использования счёта, в момент его открытия. На основании этого скоринга мы понимаем, на кого лучше обратить внимание.

Ну и, конечно, есть простое и действенное средство, которым пользуются все банки, — заградительный тариф за вывод средств при закрытии счёта. Так они показывают обналочиванию, что относятся к ним серьезно и что им в банке не рады. Комиссии банков превышают процент от обнала, поэтому делают такие бизнес-модели невыгодными.

**У банков много сомнительных клиентов? Какую угрозу они несут?**

Начну с угрозы: политика Центробанка направлена на то, что банки не должны способствовать обналочиванию и незаконным финансовым операциям. Иначе возникают риски — от административной до уголовной ответственности. Если банк систематически пропускает незаконные операции, он в глазах регулятора становится социальным участником. Никому не нужно, чтобы у банка отозвали лицензию, это плохо для всех: для банка, для клиентов — физических и юридических лиц, так как им придётся ждать возврата своих денег.

Подозрительных клиентов становится меньше — алгоритмы мониторинга постоянно совершенствуются, выходят новые методические рекомендации ЦБ. К тому же люди понимают, что уже не получится просто открыть ИП на одного из своих сотрудников, который будет заниматься выводом денег. Любой банк это очень быстро обнаружит, потому что это очень простая и хорошо известная классическая схема. Я бы объяснила этим и то, что объём «технических» компаний и ИП для обналочивания заметно снижается.

**Соответственно, и ограничения в обслуживании счетов?**

Да, в 2019 году ограничений в среднем стало меньше на 30%, чем во второй половине 2018-го. Это объясняется как раз тем, с чего я начала: методики мониторинга за прошедшее время были обкатаны, стали гибче и точнее, и банки перестали обращать пристальное внимание на клиентов, не занимающихся подозрительными операциями.

**Что банки делают со своей стороны, чтобы блокировка стало меньше?**

Любой банк — коммерческая организация, и мы, конечно же, изначально заинтересованы, чтобы клиенты с нами жили долго и дела их шли хорошо. Чем больше богатого бизнеса в стране в целом и среди наших клиентов в частности, тем больше мы зарабатываем. Поэтому мы стараемся максимально защищать честных клиентов, чтобы не мешать им вести бизнес.

У нас у каждой компании есть свой персональный менеджер, он помогает решать многие вопросы до того, как ситуация станет критичной. Он может позвонить клиенту и сказать, что у него повысились риски попадания под проверку или что у него было зафиксировано подозрительное транзакционное поведение. Например, если он слишком активно снимает наличные. Персональный менеджер может порекомендовать, как поступить в этом случае: пользоваться бизнес-картой, платить ею в интернет-магазинах или, к примеру, налоги оплачивать через нашу онлайн-бухгалтерию, а зарплатный проект.

У персонального менеджера есть свои КРП на то, чтобы своих клиентов защищать. Он работает с их документами, старается объяснить все нюансы и донести всю нужную информацию. Если его подопечный клиент уехал в отпуск или у него прямо сейчас нет документов, которые нужны финмониторингу, менеджер может договориться об отсрочке.

У нас сейчас в личном кабинете тестируется сервис «Репутация», который мы скоро запустим для всех клиентов: там предприниматель сможет увидеть себя глазами банка — будет отображаться его статус с точки зрения прозрачности операций. Предприниматель сможет отследить, например, что у его бизнеса слишком низкая налоговая нагрузка или подозрительно высокая доля снятия наличных. И тогда он мо-

жет скорректировать свои процессы

опять же с помощью персонального менеджера, чтобы к его бизнесу было меньше вопросов. Я знаю, что и другие крупные банки, активно работающие с малым бизнесом, тоже разрабатывают аналогичные сервисы, и это хорошо — всё это должно помочь предпринимателям не попадать в серую зону.

**Какие рекомендации можно дать предпринимателям и физлицам для предотвращения блокировок? Как физлицу не столкнуться с блокировкой, перечислив, например, 15 тыс. рублей подруге?**

Если это не регулярная операция по 15 тыс. рублей в день, а деньги были отправлены подруге с карты физлица на карту физлица, то всё в порядке. Если же вы перечисляете средства подруге со счёта ИП, могут возникнуть вопросы. Как минимум в этом случае нужно понятно описать назначение платежа.

Чаще всего 115-ФЗ относится к взаимоотношениям с компаниями, контрагентами. Важно, чтобы предприятие работало по своим ОКВЭДам, потому что странно, когда компания оказывает ремонтные услуги, а ей отправляют платёж за перевозку или поставку тканей.

Банки внимательно следят и за уплатой налогов: они должны соответствовать нагрузке по отрасли. Информацию об этой нагрузке собирает Росстат, но средняя цифра колеблется вокруг 0,9% оборота. Если платите меньше, это вызывает подозрение. Если предприниматель уплачивает налоги с другого счёта в другом банке и эта сумма не отражается в истории основного счёта, то ему нужно быть готовым загрузить выписку, чтобы показать, что всё уплачено в другом банке.

И рекомендация, вызывающая больше всего возмущения, — не снимать все наличные сразу. Понятно, что это ваши деньги и выглядит странно, что вы не можете ими распоряжаться, как вам хочется, но банк с подозрением относится к историям, когда ИП отправляет большую сумму физлицу, который снимает все деньги подчистую в банкомате. Или же сам ИП, получив деньги, делает то же самое. Один из вариантов — переложить часть трат на бизнес-карту, привязанную к счёту,

то есть часть расходов проводить, таким образом, безналочно.

**Какая сумма, которая снимается или пересылается, может вызвать подозрение?**

Нет какой-то определённой суммы, после которой обслуживание счёта может быть приостановлено. Чаще всего здесь учитывается то, какие до этого операции совершались, анализируется транзакционная история. Например, вы ИП, у вас оборот 100 тыс. в месяц, а потом приходит 3 млн, и вы их сразу снимаете. Это странно и вызовет подозрение.

**Как сегодня обстоит дело с серым бизнесом? Вы сказали, что каким-то образом помогаете ему перейти в белую зону...**

Мы заинтересованы в этом в первую очередь. Проводим консультации, разработали сервис «Репутация», сервис проверки контрагентов. У нас на сайте в разделе «Помощь» есть много статей, как работать честно, мы записывали видео, в которых детально рассказывали о действии 115-ФЗ, когда было много обсуждений в социальных сетях.

Мотивация наших персональных менеджеров построена так, чтобы им было интересно помогать клиентам выходить в белую зону. Ну и вообще у нас много образовательных материалов и видео на эту тему — мы помимо 115-ФЗ проводим обучение клиентов по образованию предпринимателя, недавно выпустили для них книгу «Бизнес без MBA», где собрали лучшие практические советы и лайфхаки из нашего опыта.

**Вы фиксируете, что больше предпринимателей стало переходить в белую зону?**

Есть статистика, и она показывает, что количество ИП и компаний для обналочивания денег на рынке стало заметно меньше. Серый бизнес также обещает: если раньше в потоке операций проскакивал обнал, то сейчас компании отказываются от рискованных операций. В целом, на мой взгляд, всё больше компаний выбирает работу по-белому. Уверена, что здесь работают все факторы: и действия регулятора, и информационные кампании банков, и наша в том числе. Предприниматели понимают, что «технические» компании лучше не открывать.

## Как 115-ФЗ влияет на объёмы незаконного обналочивания средств



## Как избежать ненужных проверок и ограничений действий со счётом

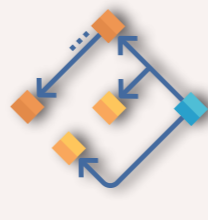
### 1 Проверяйте контрагентов

Внимательно выбирайте, с кем работаете. Адреса массовой регистрации, массовые директора, компания зарегистрирована недавно — это то, что сразу должно насторожить. Если вы оказали настоящую услугу, но ваш клиент был замешан в обнале, вас могут проверить.



### 2 Подробно описывайте переводы

Основание, дата, НДС — это то, что лучше указывать всегда. На платежи без описания сразу срабатывает фильтр.



### 3 Работайте по своим ОКВЭДам

Что написано в ОКВЭДах — то и должно быть в счёте. Не пишите про информационные услуги, если вы их не оказываете. В ОКВЭДах «пошив одежды», а деньги за «поставку оборудования» — плохой сценарий. Добавить новые ОКВЭДы для компании — 800 рублей, для ИП — бесплатно.



### 4 Не снимайте все наличные

Это особенно касается ИП. Лучшая часть денег переводится на личную карту, часть снять, часть потратить по бизнес-карте — налоговая к этому нормально относится, даже если у вас УСН 15%.



### 5 Платите налоги и взносы

Существует рекомендуемый ЦБ минимум налогов — 0,9% оборота. Этот минимум отслеживает банк. Если за квартал вы уплатили налогов менее 0,9% оборота, с вами свяжутся. Если у вас несколько счетов и вы платите налоги только с одного, держите под рукой выписку с этого счёта, чтобы сразу предоставить в другие банки.



### 6 Аккуратно ведите документы по сделкам

Это позволит отвечать на вопросы, если они случатся, максимально быстро и безболезненно. То есть сначала подписанный договор, потом предоплата. Сначала подписанный акт, потом перевод. Потому что если окажется, что у вас подозрительный контрагент, у вас будет только два дня на то, чтобы представить документы.





# Карта платит за всё

Что такое интернет-эквайринг и как он помогает бизнесу



Ксения Добрынина

В прошлом году в России был установлен очередной рекорд покупок в интернете и оплаты товаров и услуг картой. Этот рынок ежегодно растёт, и, по смелым прогнозам аналитиков, к 2023 году его объём может достичь 2,4 трлн рублей.

С одной стороны, это закономерный процесс — банковские карты постепенно вытесняют наличные деньги за счёт удобства обращения и стремительно технологического развития сервисов для их использования. С другой стороны, государство также вводит новые ограничения по использованию наличных денег, перевода торговых отношений в безнал.

В таких условиях успешно развивается интернет-эквайринг — технология, позволяющая расплачиваться за товары и услуги банковской картой в интернет-магазинах, мессенджерах и соцсетях. Благодаря этому многие офлайн-ритейлеры успешно переходят в онлайн, быстрыми темпами развивается малый бизнес и пока совсем новая сфера самозанятых.

Что же такое интернет-эквайринг? Многие из нас регулярно, пытаясь сделать заказ в интернет-магазине, встают перед выбором: сразу оплатить покупку картой или наличными при получении. При выборе онлайн-оплаты мы попадаем в систему интернет-эквайринга, которая перераспределяет нас на страницу процессингового центра, где мы оставляем все свои реквизиты и данные. Центр перенаправляет запрос в банк, который хочет снять деньги, в платёжную систему и в наш банк, который эти деньги перечис-

лит. Весь этот механизм и называется интернет-эквайрингом и вовлекает в себя одновременно нескольких участников.

Причём сейчас эта технология может быть интегрирована не только на сайт интернет-магазина, но и в социальные сети, мессенджеры и мобильные приложения. Практически везде в интернете, где можно что-то заказать, можно сразу же и оплатить банковской картой благодаря этой технологии. Исключение составляют несколько сфер, в которых законом запрещено использовать интернет-эквайринг, — как правило, это не легальная деятельность: азартные игры, порнография, продажа запрещённых предметов и веществ.

## Выбирая банк для интернет-эквайринга, стоит обращать пристальное внимание на применяемую защиту от фрода — интернет-мошенничества

Рынок интернет-эквайринга регулируется 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчётов в Российской Федерации».

Государство, конечно, больше других заинтересовано в росте этого рынка и переводе максимально возможного количества операций

в безналичный расчёт. Во-первых, это снижает расходы на поддержание оборота бумажных денег. Кроме того, упрощает контроль за движением частных средств. Также это удобно для сбора данных о потребителях: кто что покупает, в какую цену и как часто. 54-ФЗ обявляет всех ритейлеров пользоваться онлайн-кассами, которые передают данные об операциях в ФНС.

Справедливости ради, государство не только принуждает переводить всё в безнал, но и пытается стимулировать этот процесс разными преференциями. В частности, для бизнеса введён налоговый вычет — то есть можно вернуть деньги, потраченные на ведение онлайн-кассы. Однако есть небольшое «но» и на этом на первый взгляд безоблачном рынке. Ритейлеры жалуются на высокую комиссию банков за использование эквайринга в целом. Уровень комиссии складывается из трёх посредников: банка-эквайера, платёжной системы и банка-эмитента. Таким образом, конечная комиссия может достигнуть 3%, что, по мнению ритейлеров, слишком много.

Правда, у банков на это есть свой контраргумент — именно они стимулируют потребителей пользоваться картами и применяют для этого финансовые программы, такие как программы лояльности, бонусы и кэшбеки. Если они будут снижать комиссию за эквайринг, им придётся повышать условия по кредитным картам или отменять программы лояльности.

Кроме этих комиссионных войн стоит отметить также и вопрос безо-

пасности данных. То и дело всплывают случаи кражи данных по картам при оплате покупок в интернет-магазинах. Поэтому, выбирая банк для интернет-эквайринга, стоит обращать пристальное внимание на применяемую защиту от фрода — интернет-мошенничества. Для получения права на интернет-эквайринг организация должна обладать сертификатом соответствия PCI DSS. Есть также и дополнительные системы защиты, такие как 3D Secure — протокол, при котором клиент должен ввести дополнительный пароль, выданный банком-эмитентом. Чем больше уровней защиты, тем дороже услуга интернет-эквайринга.

Кроме технологической защиты, есть ещё несколько параметров, которые стоит учесть, выбирая интернет-эквайринг. В первую очередь, конечно, размер комиссии. При этом следует убедиться, что в договоре не прописаны дополнительные «неожиданные» платежи. Банки предлагают разный набор инструментов для интернет-эквайринга: от онлайн-касс и терминалов до блокировки средств на карте покупателя или возможности возврата части денег покупателю без отмены всего платежа.

Особенно стоит обратить внимание на готовые решения для работы в соответствии с требованиями 54-ФЗ. Большинство крупных банков в своих предложениях делает упор на этот момент. Благодаря своему стабильному положению именно крупные банки могут позволить самые выгодные тарифы на обслуживание и максимальную защиту данных.

# Банк-гарант помогает выигрывать конкурсы

Как банковская гарантия работает в сфере госзакупок и какие изменения нас ждут в июле

Ксения Добрынина

С 1 июля вошли в силу изменения в 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», которые позволяют использовать банковские гарантии на электронных торгах. Это ещё одна преференция в пользу представителей малого и среднего бизнеса, которые используют этот банковский продукт.

В частности, с 1 июля 2019 года банковскую гарантию для обеспечения участия можно использовать в таких видах закупок, как электронный аукцион, открытый конкурс в электронной форме, двухэтапный конкурс в электронной форме и конкурс с ограниченным участием. Раньше в этих случаях обеспечивать своё участие можно было только денежными средствами.

Что же такое банковская гарантия и почему этот продукт так важен для малого и среднего бизнеса. Это небольшой листок, которым банк, входящий в перечень организаций, одобренных для предоставления гарантий Минфином РФ, подтверждает, что готов компенсировать обязательства юридического лица, которое получило деньги на оказание конкретной услуги, в случае если услуга не будет оказана или будет оказана некачественно. То есть банк поручается за вашу компанию перед бенефициаром, а в случае, если вы не можете выполнить свои обязательства,

возвращает бенефициару деньги. Схема чем-то похожа на страхование.

Это очень общее определение. Закон описывает несколько случаев, когда применяется банковская гарантия. В сфере госзакупок и тендеров это гарантия на исполнение обязательств, тендерная гарантия и гарантия возврата авансового платежа. Но малый и средний бизнес может также обратиться к этому продукту, когда необходимо предоставить таможенную гарантию (обязательства по оплате таможенных платежей) и гарантию в пользу налоговых органов, чтобы вернуть НДС до окончания камеральной проверки.

Всё же чаще всего банковские гарантии применяются при реализации закупок, проходящих по 44-ФЗ, 223-ФЗ и 615-ПП. То есть там, где выделяют государственные средства для осуществления той или иной услуги независимым подрядчиком. В таком случае банк фактически гарантирует, что эти финансы не будут потрачены зря, а услуга будет оказана согласно техническому заданию и в срок. Если этого не произойдет, то банк покроет убытки.

Конечно, странно было бы полагать, что банк это делает по доброй воле. Банковская гарантия включает комиссию в размере от 2 до 10% от суммы контракта. А в случае, если поставщик «сорвёт» контракт, банк потребует с него уплаченные бенефициару деньги с процентами.

Далеко не каждый банк может выдать гарантию по закупкам по 44-ФЗ, 223-ФЗ и 615-ПП. В тот самый перечень благонадежных входит всего чуть более 200 банковских организаций, отвечающих основным требованиям: наличие у банка собственных средств (капитала) в размере не менее 300 млн рублей и определённый кредитный рейтинг. Конечно, среди них есть крупнейшие — Сбербанк, Альфа-банк, «Открытие», Тинькофф Банк. Все они готовы предоставить банковскую гарантию, но разница будет в размере той самой комиссии и в других возможных условиях.

Надо сказать, что банковская гарантия — не единственный способ обеспечения исполнения контрактов. В зависимости от требований заказчиков могут использоваться также чистые денежные средства, которые необходимо будет внести победителю конкурса. Что использовать для обеспечения, решает сам поставщик. Но чаще всего у малого и среднего бизнеса нет свободных, внеоборотных денег, поэтому в таких целях могут использоваться тендерные кредиты или займы.

Отдельные банковские продукты имеют свои преимущества, но, по мнению экспертов, гарантии всё же выгоднее и для самого бизнеса, и для заказчика. «Банковские гарантии — это очень удобно. Банкам этот продукт выгоден, так как риски их минимальны, живых денег при этом продукте практически

никто не получает, разве что заказчик в случае каких-то проблем, что бывает крайне редко. Поэтому банковские гарантии — это дешевле, чем кредит или займ, удобнее, и законодательно это регламентировано», — считает Валерий Овечкин, президент Национальной ассоциации участников сферы закупок.

Действительно, если тендерный кредит потребует от бизнеса 12–15%, а то и больше, то банковская гарантия потребует с вас 2–5% комиссии. Есть одно «но». Чтобы её получить, нужно, чтобы ваша компания успешно выполнила 3–4 контракта. «Практически любой поставщик, который выполнил 3–4 контракта, может на них претендовать», — рассказывает Валерий Овечкин.

Также большим преимуществом гарантии является то, что фактически никто никаких денег не переводит. По сути, весь продукт — это гарантийная бумага. Технологически это упрощает и убыстряет процесс. Если решения по кредиту или займу нужно ждать несколько дней, а то и недель, потом ещё переводить полученные деньги, то решение по предоставлению гарантии принимается за 2–3 дня, а крупнейшие банки могут принять заявку и выдать гарантию онлайн. А для получения гарантии в целом нужен тот же набор документов, что и для кредита.

Так что можно сказать, что в связи с июльскими нововведениями рынок банковских гарантий немного укрепится, что удобно и выгодно для всех.

# Кредит на себя

Банки разработали новые продукты для самозанятых

Анна Краснова

С 1 января этого года в России появился новый вид предпринимателей — самозанятые. Это граждане, которые работают сами на себя и не имеют наёмных работников. Раньше они работали всевозможными способами и не платили налоги. Из-за этого они не могли воспользоваться всеми благами, которые были у официально трудоустроенных людей. Например, взять кредит. Однако с появлением нового налогового режима для самозанятых и возможностью работать официально банки также стали разрабатывать для них различные продукты. Им предлагают не только кредиты на выгодных условиях, но даже и страховые продукты. Эксперты уверены: предложения банков будут востребованы среди работающих на себя, и, в частности, благодаря продуктам финансовых организаций самозанятые будут легализовываться.

## БОРЬБА ЗА КЛИЕНТОВ

Количество официально зарегистрированных работающих на себя за первые полгода превысило 100 тыс. человек. Об этом ранее рассказывали «Известия» в ФНС. Больше всего человек легализовались в Москве — 67 тыс. Следом идёт Московская область (25 тыс.), Республика Татарстан (15 тыс.) и Калужская область (3 тыс.). Эксперимент действует только в этих четырёх регионах.

В Минфине первые полгода работы нового режима в целом считают успешными. В пресс-службе ведомства отметили: условия работы максимально ориентированы на граждан, а также создают условия для легализации ими своей деятельности и доходов. Главные преимущества — максимально низкие ставки, простота и комфортность регистрации и уплаты налога.

После выхода из тени такие граждане теперь могут получать различные услуги в банках. В том числе и на развитие бизнеса.

Например, Тинькофф Банк внимательно изучил новый сегмент самозанятых и увидел, что вся текущая линейка продуктов для физических лиц, в том числе кредитных, полностью покрывает их потребности и востребована работающими на себя гражданами. При этом в банке продолжают внимательно следить за тем, как трансформируются потребности самозанятых по мере развития этого сегмента, и будут готовы предложить им продукты, которые помогут в развитии бизнеса.

На данный момент самозанятые могут воспользоваться кредитными картами, потребительскими займами и кредитами под залог недвижимости суммой до 15 млн рублей со ставкой от 9%, уточнили в Тинькофф Банке. Там добавили: количество самозанятых среди клиентов уверенно растёт.

Стоит отметить, что ставка 9% действительно очень выгодна. Так, по данным Центробанка, средний процент по кредиту для физлиц на срок до года в апреле 2019-го составлял 15,06%. На срок более года — 13,37%.

Готовят линейку продуктов для работающих на себя в Совкомбанке. Там «Известиям» сообщили, что разрабатывают предложение, которое помогут в регистрации клиента в качестве самозанятого через дистанционные сервисы банка. Также им будут доступны различные другие инструменты для ведения бизнеса.

В МКБ в ближайшее время также планируют реализовать ряд сервисов для самозанятых. В первую очередь это бесплатные карты из новой линейки «Москарта», которые закроют потребность в расчётном инструменте. Также в мобильном и интернет-банке для клиентов будет доступен сервис регистрации в ФНС, что облегчит процедуру подачи документов и упростит получение статуса самозанятого. Кроме этого в дистанционном банковском обслуживании будет реализован функционал по фискализации приходных операций, который облегчит ведение отчетности.

Готовит к запуску специальный продукт для самозанятых и ВТБ. В инструменте войдут полезные для запуска своего дела нефинансовые сервисы в мобильном приложении: регистрация самозанятого, планировщик заказов, выставление счетов, удобный приём оплаты за услуги, а также бухгалтерское и налоговое сопровождение при росте бизнеса и многое другое.

МТС-банк планирует предложить самозанятым открытие специального расчётного счёта с возможностью

управления в мобильном приложении в круглосуточном режиме. Работающий на себя человек сможет легко зарегистрировать свой статус в Налоговой службе, вести учёт доходов и расходов, а также своевременно уплачивать налог, используя интуитивно понятный интерфейс мобильного сервиса банка. Дополнительно в рамках проекта банк предложит карту «МТС Деньги Weekend» со специальными выгодными условиями, уточнили в пресс-службе.

Сбербанк уже запустил функционал по регистрации граждан как плательщиков налога на профессиональный доход в своем мобильном приложении. Дополнительные документы и посещение офиса банка при этом не требуются. Решение позволяет не только зарегистрировать своё дело, но и осуществлять необходимые операции для его ведения.

Специальные кредитные программы для самозанятых разрабатывают и в Альфа-банке. Банк запустил полный функционал регистрации работающих на себя в мае, и на текущий момент уже зарегистрировались несколько тысяч клиентов, уточнили в банке.

## Самозанятым больше всего будет нужны займы на расширение бизнеса, и именно эта продуктовая линейка будет самой востребованной

В «Ак Барсе» подготовили специальный страховой продукт для самозанятых: при его приобретении клиент получает материальную поддержку в случае причинения вреда здоровью или имуществу, а также квалифицированную юридическую помощь.

## КРЕДИТ ВЫВЕДЕТ ИЗ ТЕНИ

Безусловно, банкам стоит использовать новую категорию предпринимателей — самозанятых — для расширения спектра предлагаемых услуг, уверен заведующий лабораторией «Исследования денежно-кредитной системы и анализа финансовых рынков» РЭУ им. Г.В. Плеханова Денис Домашенко. Даже если работающие на себя будут частично скрывать свои доходы, чтобы платить меньше налогов, банкам все равно не составит труда составить правильный портрет потенциального заемщика.

— Сейчас в любой кредитной организации заявка от физлица оценивается с помощью алгоритмов машинного обучения. Анализируется, как человек ведет себя в социальных сетях. Также на каждого гражданина есть dossier в бюро кредитных историй, — рассказал Денис Домашенко.

По его мнению, самозанятым больше всего будет нужны займы на расширение бизнеса, и именно эта продуктовая линейка будет самой востребованной. Эксперт добавил, что с 1 октября вступает в силу правило, по которому платежи по кредиту не должны будут превышать 50% дохода, поэтому самозанятым, желающим взять заём, это будет мотивировать не скрывать своего заработка.

Всего работающих на себя может быть 5–6 млн, озвучивал ранее «Известиям» оценку портфельный менеджер «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин. По его словам, потенциальные доходы самозанятых достигают 1–1,5 трлн рублей ежегодно. А значит, речь идёт о сотнях миллиардов рублей дополнительных поступлений в бюджет в виде налогов. Самозанятые интересны банкам как новые клиенты, уверен он.

По мнению Тимура Нигматуллина, специальные услуги для этой категории предпринимателей помогут обелению рынка — если человек будет знать, что уплата налогов не станет для него дополнительной рутинной, то он, скорее всего, зарегистрируется официально. Таким предпринимателям достаточно, чтобы сформировать отдельный сегмент на рынке банковского обслуживания. Если для них появятся бесплатные переводы или пониженные ставки эквайринга, выход самозанятых из тени пойдет ещё быстрее, добавил эксперт.

Для любого предпринимателя главный банковский продукт — это кредит под нормальный процент, заявил директор Центра конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ Георгий Остапкович. Если банки обеспечат самозанятым такое же кредитование, как и госпредприятиям или частному бизнесу, то для работающих на себя это станет настоящей помощью. При этом эксперт подчеркнул: важен ещё и предпринимательский климат в стране. Должно быть меньше административных барьеров.

Стоит отметить: преимущества работы в качестве самозанятого именно в этом и состоят. Также граждане, в отличие от других предпринимателей, не должны заполнять налоговые декларации, ходить за чем-либо в ФНС, также они не подлежат проверкам со стороны контрольно-надзорных органов.

## Справка «Известий»

Самозанятые — это граждане, которые работают сами на себя. Они не могут нанимать сотрудников, при этом их доход не должен превышать 2,4 млн рублей в год. Если заработок выше этой суммы, то человек должен зарегистрироваться в индивидуального предпринимателя. Специальный налоговый режим был разработан, чтобы все работающие на себя смогли легализоваться. Они платят 4% налога от заработка с физлиц и 6% от заработка с юрлиц.



# Немалый бизнес

Что нужно знать о бизнесе в России — без лозунгов, мотивации и теории

Мария Вербер

**Успешный бизнес в России без связей во власти — разве он возможен? Такие вопросы задают себе те, кто прочитал в интернете о сложностях предпринимательского пути, коррупции и других проблемах.**

О настроениях предпринимателей противоречиво свидетельствуют и результаты различных исследований. Последний опрос IHS Markit говорит о том, что всего 15% предпринимателей верят в возможность роста деловой активности (это самый низкий показатель за последние три года). При этом по итогам зимнего исследования «Тинькофф» и журнала Inc., российский бизнес чувствует себя не так уж и плохо. Почти половина опрошенных предпринимателей отметила рост прибыли в 2018 году (47%). А, по данным аналитики Росстата, доля малого и среднего бизнеса в российской экономике ежегодно растёт на 0,5–1,5% — сейчас она составляет 21,9%.

Активную роль по поддержке и популяризации предпринимательства в России сегодня на себя берёт и сам бизнес — успешные предприниматели делятся своим богатым практическим опытом.

Весной 2019 года в издательстве «Эксмо» вышла книга, которая отличается от всех, — «Бизнес без MBA». Её авторами стали эксперты «Тинькофф Бизнеса» — экосистемы для предпринимателей Тинькофф Банка. В ней были собраны сугубо практические советы для тех, кто только начинает или уже начал своё дело. В книге описаны самые важные вещи, которые должны помочь предпринимателю на старте, все ситуации взяты из российской практики на примере малого бизнеса, с которым работают в «Тинькофф».

## КОГДА НАЧНЁТСЯ КАЙФ?

В книге четыре основные главы: «Деньги», «Закон», «Продажи» и «Будущее» — четыре направления действий, о которых нужно думать одновременно, не упуская из виду, они как четыре ножки стола, которые держат всю конструкцию бизнеса.

Традиционно книга начинается с определения — что же такое предпринимательство? Авторы книги «Бизнес без MBA» отвечают так: «Бизнес — это когда человек организует предприятие, в котором ключевые функции выполняют другие люди. Задача руководителя бизнеса — сделать так, чтобы эти люди работали хорошо, желательно без его участия».

Можно ли этому научиться? Безусловно. Сначала любой предприниматель будет допускать ошибки, нанимать не тех людей, бороться с плохой дисциплиной, переживать про деньги, которых должно хватить на зарплату сотрудникам, налаживать взаимодействие с органами власти, налоговой и т.д. Но, как считают авторы, когда ваш бизнес начнёт работать самостоятельно, «вот тут начнётся кайф». Самое главное во всём этом процессе — сделать первый шаг и решиться начать своё дело.

## ДЕНЬГИ

При старте деньги на бизнес можно взять в банке, у инвестора, инвестфонда, у государства, у клиентов или через факторинг, пишут авторы книги «Бизнес без MBA». Самые опасные — займы у родных и друзей, а также частные инвестиции: слишком силён человеческий фактор. Ведь если бизнес станет успешным, займодавец или инвестор может захотеть участвовать в нём больше. А если провалится — могут быть проблемы с отношениями. Самые же безопасные механизмы — банк и инвестфонд: там лучшие механизмы регулирования, и всё прописано в договоре.

Реальную ситуацию с деньгами в бизнесе можно посчитать, оценив операционную эффективность и правильную прибыль компании. Их в книге считают на интуитивно понятных примерах: школе английского языка или бургерной. Что такое юнит-экономика и как она помогает повышать прибыль, что такое кассовый разрыв

«Бизнес — это когда человек организует предприятие, в котором ключевые функции выполняют другие люди. Задача руководителя бизнеса — сделать так, чтобы эти люди работали хорошо, желательно без его участия».

## ЗАКОН

Успешный бизнес должен следовать букве закона, проблем с государством лучше не иметь. Законов в стране много: есть федеральные, региональные, для отдельных случаев и отраслей. Если закон опубликован, исполнять его нужно,

даже если предприниматель его плохо понял или не читал. Эксперты книги научат ориентироваться, за чем внимательно нужно следить, даже если государство не стоит у тебя над душой. В книге есть главное о российских законах, налогах, судах, взятках, ИП и ООО, бухгалтерских и юристах.

## ПРОДАЖИ

Что принесёт бизнесу продажи? Раньше считалось, что залог успеха бизнеса — клиентский сер-

вис. На ярких примерах и антипримерах в книге можно увидеть, что клиенты не всегда правы, и как работать в таком случае, как формировать ожидания клиента, чтобы он оставался довольным и привёл новых клиентов.

В книге описывается классическая схема продаж, раскрываются правила ведения переговоров с клиентами, подробно рассказано, на что можно и на что нельзя влиять при продаже бесполезно, есть примеры из классической школы переговоров и школы Кемпа. Из книги можно понять, знаете ли вы своего клиента, что нужно знать о клиенте для успеха вашего бизнеса и зачем нужен маркетинг (даже если вам говорят, что он не нужен).

ти (ликвидировать/заморозить/продать) и... начать новое дело. Ведь с таким багажом знаний и практического опыта уже будет гораздо легче.

## ВПЕРЁД К ЦЕЛИ

Цель книги, как объясняют в «Тинькофф Бизнесе», помочь предпринимателям, в том числе и с первыми шагами, поделиться главными знаниями о запуске и развитии бизнеса в России. По словам авторов, для них важно, чтобы в России было много предпринимателей и они были успешными и богатыми.

— Авторы уже в предисловии говорят: есть книги «мотивационные» — типа «верь в себя — и всё получится». Есть «бухгалтерские». А есть вот такие, как эта, в которой начинающим предпринимателям простым языком объясняют правду жизни. Полезна ли она? На мой взгляд, безусловно. Я бы авторов назвал щедрыми, потому что это действительно полезная практическая информация, — сказал «Известиям» бизнес-омбудсмен Борис Титов.

По его словам, бизнесу в России непростно, но работа ведётся.

— Вопросами снижения административной нагрузки очень активно занимаются в правительстве под руководством вице-премьера Константина Чуйченко. На глаза возникает одна за другой новые версии закона о контрольно-надзорной деятельности. Как всем известно, запланирована «регуляторная гильотина», которая должна отрезать и выбросить огромный объём излишних административных требований к бизнесу. Всё это очень сложная работа с пока что непредсказуемым результатом, но её успех критически важен для экономики, — сказал он.

И образование бизнеса, который не только продолжает работать в стране, но и решит начать своё дело, — также важно, добавляет Алексей Петропольский — руководитель бюро по защите прав предпринимателей «Опоры России».

— Когда ты уже работаешь, уже практикуешь и занимаешься бизнесом, своим делом, нужно всегда совершенствовать свои знания. Будь то прочтение книг или получение нового образования — это всё тебя совершенствует. Но это в том случае, если ты уже практик. Если ты ещё не практик, то чем раньше ты начнёшь, тем больше получишь опыта и тем интереснее тебе будет изучать книги, новые дисциплины и совершенствовать свои административные навыки, — считает он.

Ведь самый главный посыл для предпринимателя — это не ждать хорошей конъюнктуры рынка, его роста или чтобы кто-то дал денег на идею, а брать и делать.



## 8 ГЛАВНЫХ ПРАВИЛ

1. Прочитайте законы хотя бы в тех частях, которые касаются вашей работы. Лучшая защита от тюрьмы и штрафов — правовая грамотность.
2. Найдите или подружитесь с грамотными специалистами по налогам и праву.
3. Вникайте в их работу и перепроверяйте её. Безоговорочно доверять нельзя никому.
4. Платите налоги, взносы и все обязательные платежи.
5. Бережно храните все документы. Фиксируйте все договорённости.
6. Не бойтесь суда. Не бойтесь подавать на апелляцию.
7. Не давайте взятки — лучше наймите грамотного юриста.
8. Не доверяйте советам из интернета.

## ПРИМЕР

У одного сервиса такси есть механизм: когда клиент заказывает машину бизнес-класса, но близости есть машины только более высокого — VIP-класса, сервис вынужден отправить одну из VIP-машин, пусть даже себе в убыток. А клиенту при этом пишет: «Спасибо, что вы с нами. Вот вам подарок — бесплатное повышение класса». Клиент думает, что его безмерно ценят, хотя на самом деле это просто проблема доступности машин. Если бы этот сервис просто молча отправил VIP-машину, никакой благодарности от клиента не было бы.

АНТИПРИМЕР. Некоторые рестораны, которые работают на доставку, часто предлагают какой-нибудь напиток при заказе от определённой суммы. Например, морс при заказе от 2 тыс. рублей. При этом морс просто наливается в прозрачную бутылку и кладётся в пакет с заказом. Никаких опознавательных знаков, что это подарок, нет. В итоге клиент открывает пакет, смотрит на бутылку: «А это что такое? Я это не заказывал. Ошиблись, наверное». А мог бы почувствовать себя королём.

## БУДУЩЕЕ

И вот представим, что ваш бизнес уже успешно работает, все процессы налажены, продукт продаётся, клиент приходит. Что дальше делать предпринимателю? Можно ли наконец самоустраниться и уехать на остров на полгода? В книге есть рецепт и для этой ситуации.

Если же бизнес оставлять не хочется и азарт ещё есть, тогда бизнес можно дальше развивать. Авторы книги подскажут, где можно найти деньги на развитие. Если же бизнес далёк от успешности, то есть ответ на вопрос, как можно из него вый-

## «Проснуться с новыми мозгами»

Рассказать о «Бизнесе без MBA» подробнее «Известия» попросили её составителя Максима Ильхова.

### Кому будет полезна эта книга?

Книга для тех людей, кто переходит из разряда частного мастера в предприниматели. Они хорошо знают своё дело и хотят расти, а для этого нужны люди, помещения, привлечение клиентов, кредиты и т.д. Книга о том, как это всё охватить, в каком направлении думать и как предотвр-

щать самые типовые проблемы бизнеса на этом этапе.

Малый бизнес сталкивается с множеством вопросов. Почему для книги выбраны именно описываемые в ней темы?

Выбирали по опыту общения с предпринимателями: с какими проблемами они приходят на обучение, какие вопросы задают в общении, о чём пишут в Facebook. Главы — это, условно говоря, проблемы из разряда «Почему мне никто об этом раньше не рассказывал?» Это

такие вещи, о которых вообще не думаешь, а потом они взрываются.

### Планируется ли продолжение?

Сейчас мы собираем материал для более узконаправленного продолжения про конкретный участок защиты бизнеса.

Почему всё-таки книга? Поколение молодых предпринимателей предпочитает интернет. Может, лучше было сделать блог?

Блог — это борьба за внимание и фрагментарность. Книга же монолитная и законченная. Это не для тех, кто хочет на бегу получить отрывки знаний, а для тех, кто готов один вечер почитать книгу целиком, чтобы на следующее утро уже проснуться с новыми мозгами и начать работать по-новому.

Сколько человек работали над книгой? Расскажите про экспертов — авторов книги.

В банке есть специалисты по каждой теме из книги — как главные, так и неглавные. Их гораздо больше, чем людей, которые перечислены в выходных данных, но по ряду правовых причин мы не можем их назвать. Все профильные главы дополнительно проверяли и комментировали наши директора направлений и топ-менеджеры.

Редактор «Бизнес без MBA» Максим Ильхов

