

РОДИН
МАКСИМ

СОФФИК

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ

КАК ЕЁ ПОЛУЧИТЬ, СЭКОНОМИТЬ
ИЛИ ПОСТРОИТЬ НА ЭТОМ
БИЗНЕС

Максим Родин

Банковская гарантия. Как её получить, сэкономить или построить на этом бизнес

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69650584
ISBN 9785006031999*

Аннотация

Как получить стабильный поток клиентов с минимальными затратами? Чем может быть полезна банковская гарантия? Что это такое, как ее получить или построить бизнес на помощи по финансированию участников госзакупок, читайте в первой подробной книге-инструкции, посвященной данной теме. Книга будет полезна предпринимателям-участникам госзакупок, тендерным специалистам, бухгалтерам, а также тем, кто хочет получить новую востребованную профессию – независимый банковский агент.

Содержание

Благодарности	5
Вступление	6
Глава 1. Финансовые продукты для малого и среднего бизнеса, которые помогают получить денежные средства	12
Кредиты для малого и среднего бизнеса	15
Факторинг	19
РКО	20
Лизинг	21
Тендерный займ или кредит	24
Банковская гарантия	25
Глава 2. Госзакупки. Что, где, как	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Банковская гарантия
Как её получить,
сэкономить или
построить на этом бизнес**

Максим Родин

Редактор Наталья Шаверина

© Максим Родин, 2023

ISBN 978-5-0060-3199-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

Хочу поблагодарить родителей за воспитание, которое они дали, и за восприятие мира, которое сформировали и которое помогает мне двигаться вперед. А еще благодарю за те навыки и знания, которыми я по сей день пользуюсь.

Благодарю свою супругу Анну за поддержку, которую она мне оказывала и оказывает, за ее веру в меня. Без нее такой компании у меня не получилось бы. Спасибо за дочку Василису. Забота о моей семье и их благополучии – лучший мотиватор для дальнейшего развития.

Хочу сказать спасибо всем моим друзьям, которые поддерживали меня в трудную минуту либо помогли мне начать бизнес. И в какой-то этап жизни мы делали это вместе. Без них бы у меня тоже ничего не получилось.

И еще я выражаю благодарность каждому нашему клиенту за доверие. И тем, кто сотрудничает с нами долгие годы, и тем, кто только начал работать. В наших планах долгое и плодотворное сотрудничество.

Вступление

Здравствуй, дорогой читатель.

Ты держишь в руках книгу, которая изменит твою жизнь в лучшую сторону. По крайней мере, мне хочется в это верить. Уверен, ты прочитал уже много бизнес-книг, надеюсь, что и моя будет для тебя полезной.

Позволь немного представиться, чтобы тебе было понятнее, чем я могу помочь и что стоит ожидать от книги.

Меня зовут Максим Родин. Я основатель финансовой компании «СОФИК», эксперт в области финансовых услуг для бизнеса и франчайзинга. Прошел не одно обучение личностного и профессионального роста.

Если оглянуться назад, понимаю, что, несмотря на достаточно молодой возраст, я прошел немалый и непростой путь.

Какое-то время поработал и сторожем, и водителем. И это тоже интересный опыт. Но при этом всегда стремился к предпринимательству, хотел открыть свое дело и достигнуть в нем успеха, создать команду единомышленников.

Хорошо помню момент, когда после практики в техникуме за месяц работы получил шесть тысяч рублей. Для меня это была так чудно. Лет с двенадцати меня отец учил, как можно заработать: где-то доски потаскать, кому-то помочь, где-то металл сдать и т. д. Но здесь шок был именно оттого, что заработал копейки по профессии, которой хотел посвятить жизнь. Меня это точно не устраивало. Поэтому решил получить высшее образование и развиваться в бизнесе.

Пробовал разные направления. Например, параллельно с основной работой запустил вместе с товарищем интернет-магазин для взрослых. О первом опыте расскажу в следующей главе. Позднее открыл по франшизе ночной магазин по продаже алкоголя. Я не просто искал востребованные ниши, для меня было важно качество продукции, которую люди покупают.

Когда я познакомился с будущей женой, у нее было агентство по тендерному сопровождению. Какое-то время поработал в этом агентстве, там же заинтересовался сферой госзакупок. Мое образование и желание развиваться позволило заниматься не только госзакупками, но и финансовым сопровождением клиентов.

Сейчас финансирование компаний и банковские гарантии – это мое основное и любимое дело, которое я продол-

жаю изучать и которому отдаю все силы. Могу сказать, что мечта стать предпринимателем осуществилась в полной мере. Я нанял сотрудников и создал свою команду.

Мы сотрудничали с большим количеством компаний и видели, как одни фирмы на наших глазах из маленьких превращались в большие корпорации с миллиардными оборотами. Наблюдали и за тем, как другие прекращали свое существование, теряя клиентов и доходы во время пандемии.

За время работы поняли, насколько важно для предприятий владение информацией о различных финансовых продуктах банков. Мы построили сетку самых выгодных предложений, наладили сотрудничество с очень большим количеством банков, научились помогать руководителям в самых безвыходных ситуациях, разработали современную платформу для прозрачного взаимодействия банка и предпринимателя.

На момент написания книги наша компания работает с 1031 клиентом. Мы помогли выпустить уже 1 688 банковских гарантий на сумму обеспечения более 1 млрд рублей.

У нас амбициозные планы – развить нашу сеть до таких объемов, чтобы занять весь российский рынок. Мы с командой стремимся централизовать финансовые услуги и создать

крупную компанию, где люди, которые участвуют в госзакупках, смогут получить любое финансирование по своим потребностям.

Наша цель – сделать доступными любые финансовые услуги, чтобы общение с банками стало легким и удобным для наших клиентов.

Во время пандемии, когда мы работали удаленно, я подумал: почему бы людям не дать шанс достойно зарабатывать из дома? Почему бы не научить тому, что знаем сами и что позволяет нашей семье жить в своем доме, растить детей и не считать копейки. На минуточку, независимый банковский агент может зарабатывать от 150 000 рублей в месяц. Например, помогая получить кредит для бизнеса, агент зарабатывает от 1% до 3% от суммы кредита (10 млн – это 100 – 300 тыс. рублей), на банковской гарантии – от 20% до 50% от суммы, оплаченной в банк за гарантию.

Так появилась франшиза независимого банковского агента от компании «СОФИК». Мы разработали программу обучения для франчайзи. В дополнение к ней я решил написать книгу как для тех, кто планирует зарабатывать на оказании услуг по финансовой поддержке участников госзакупок, так и для предпринимателей, которые готовы выйти самостоятельно на госзакупки и которые хотят получить финансовую

поддержку для своих бизнес-проектов.

Первая часть книги будет полезна, если ты только планируешь выходить на госзакупки. Там найдешь информацию о том, что такое закупочная деятельность, почему предпринимателю стоит в ней участвовать, и получишь пошаговую инструкцию по самостоятельному поиску тендеров и участию в них.

Вторую часть книги я посвятил банковским гарантиям, т. к. считаю этот инструмент самым интересным и выгодным для тендерного бизнеса. Кроме того, я не нашел книг по данной тематике и решил исправить ситуацию. Соединил знания и опыт по участию в тендерах и банковским продуктам в одну книгу, чтобы тебе было удобно иметь все в одном месте.

Заключительная часть посвящена деятельности независимого банковского агента и нашей франшизе. Она в первую очередь будет интересна тендерным специалистам, бухгалтерам и всем тем специалистам, которые общаются с юридическими лицами, а также тем, кто хочет получить новую востребованную профессию. Изучив ее, ты сможешь начать зарабатывать. Я дал там пошаговую инструкцию, как это можно сделать.

Вот все, что я хотел сказать, дорогой читатель, перед погружением в закупочную деятельность. Теперь все зависит от тебя. Со своей стороны я постарался просто и понятно рассказать о той сфере деятельности, которая способна дать деньги бизнесу даже в сложные времена. Дальше выбор за тобой.

Глава 1. Финансовые продукты для малого и среднего бизнеса, которые помогают получить денежные средства

Начать наш разговор я хотел бы с того, какие вообще финансовые продукты доступны малому и среднему бизнесу. Как ты знаешь, любой бизнес требует финансовых вложений, порой значительных. А где их взять, особенно в самом начале пути?

Чаще всего ответ на этот вопрос у начинающих предпринимателей будет такой: «занять у родителей, друзей или знакомых» или «найти партнера и открыть бизнес вместе с ним». Такой вариант, конечно, имеет место быть. Но все будет зависеть от их финансовых возможностей и вашей убедительности.

Я тоже начинал свой первый бизнес с партнером.

В 16 лет, будучи студентами, мы с Антоном, моим другом и одноклассником, посмотрели разные бизнес-идеи и совместно открыли магазин «товаров для взрослых» по системе

дропшиппинга.

Фишка была в том, что его можно было открыть с минимальными вложениями. А откуда у студентов средства? Да и маржинальность там доходила до 300%. Что нам еще надо было. Поставщик даже минимальный сайт нам сделал. Мы начали потихонечку продавать, вкладывая по 1000—2000 рублей в рекламу. И дело пошло. Товары пользовались спросом. Потом заказали свой сайт, сделали интеграцию с поставщиком, придумали логотип, визитки.

Но в какой-то момент остыли к этой теме. Мы были вдвоем, сотрудников не было. Не хотелось уделять больше времени бизнесу и не хватало опыта. В общем, молодость взяла свое и мы решили бизнес продать. Подали объявление на «Авито» и успешно осуществили задуманное за 50 000 рублей. Вот такой первый опыт в предпринимательстве у меня был.

Можно еще привлечь инвестиции в стартап, но для начинающего предпринимателя это проблематично. Кроме того, инвестор претендует на долю в бизнесе и не все готовы делить бизнес с кем-то еще.

Но что делать, если просить не у кого или делать этого не хочется? Можно, конечно, еще накопить денег или про-

дать свое имущество. Но накопление – процесс долгий (инфляцию никто не отменял), а в бизнесе выигрывают те, кто принимает быстрые решения. Особенно это актуально с появлением цифровых технологий. И та бизнес-идея, которая пришла в голову предпринимателю, может потерять свою значимость, пока он накопит средства.

Что касается продажи имущества, то тут вспоминается мультфильм «Простоквашино». Помните фразу дяди Федора: «Чтобы продать что-нибудь ненужное, нужно сначала купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет».

Вот здесь на помощь приходят банки и их финансовые продукты, которые позволяют получить средства как на открытие бизнеса, так и на его развитие и масштабирование.

Наша компания занимается предоставлением финансовых услуг с 2017 года. И за это время мы хорошо изучили данный рынок и помогли более тысяче клиентов в получении особых финансовых продуктов.

Что же это за продукты? О большинстве, скорее всего, ты уже слышал. Но считаю своим долгом вкратце о них рассказать.

Кредиты для малого и среднего бизнеса

Итак, первый продукт, который я хотел бы упомянуть, – это **кредиты для малого и среднего бизнеса**. Они бывают разных видов: обеспеченные и необеспеченные, краткосрочные или долгосрочные, с фиксированной или переменной процентной ставкой.

Обеспеченные кредиты – это кредиты, которые поддерживаются залогом или другим видом гарантии. Залог может быть недвижимостью, автомобилем или другим ценным имуществом. Обеспечение кредита обычно позволяет кредитору снизить риски и предоставить более выгодные условия заемщику.

Необеспеченные кредиты – это кредиты, которые не поддерживаются залогом или другим видом гарантии. Такие кредиты обычно имеют более высокую процентную ставку и более строгие требования к заемщику.

Краткосрочные кредиты – это кредиты, которые должны быть погашены в течение короткого периода времени, обычно от нескольких месяцев до года. Такие кредиты могут быть полезны для решения краткосрочных финансовых проблем.

Долгосрочные кредиты – это кредиты, которые должны быть погашены в течение длительного периода времени, обычно от нескольких лет до десятилетий. Такие кредиты могут использоваться для приобретения недвижимости или других крупных активов.

Кредиты с фиксированной процентной ставкой – это кредиты, где процентная ставка остается постоянной на протяжении всего срока кредита. Такие кредиты могут быть полезны для планирования расходов и управления бюджетом.

Кредиты с переменной процентной ставкой – это кредиты, где процентная ставка может меняться в зависимости от изменений в экономике или других факторов. Такие кредиты могут быть более рискованными, но могут также предоставлять более выгодные условия в случае понижения процентных ставок.

Одним из главных минусов кредитов является высокая процентная ставка, которую приходится платить за пользование ими. Кроме того, некоторые кредиторы могут требовать обеспечение, что может быть проблематично для малых и новых бизнесов.

Есть еще один вид кредитов – **кредит на исполнение**

государственного контракта. Это целевой кредит, предназначенный для обеспечения денежными средствами поставщика/исполнителя, чтобы выполнить заказ, полученный в результате победы на торгах. Выдается только юридическим лицам или индивидуальным предпринимателям под определенный проект.

Получатель может расходовать заемные средства:

- на заработную плату сотрудникам, участвующим в рамках выполнения контракта;
- для закупки товаров, материалов, техники;
- для расчета с подрядчиком и оплаты услуг;
- на исполнение всего контракта или отдельного вида работ по нему.

От обычного кредита отличается оперативным сроком рассмотрения заявки, быстрым оформлением необходимой документации и более низкой ставкой. Если выяснится, что кредитополучатель потратил деньги не по целевому назначению, ему грозят крупные штрафные санкции.

Кредит на пополнение оборотных средств – банковский займ, который могут получить компании и предприниматели для поддержки финансовых процессов предприятия. Кредитование позволяет расширить материально-техническую базу, увеличить объемы производства, повысить

продажи, а значит, и прибыль компании без привлечения собственных средств учредителей.

Такой кредит можно направить на:

- приобретение автомобилей, спецтехники, производственного оборудования;
- приобретение материалов и сырья для производства;
- расчеты с поставщиками;
- наем подрядчиков;
- рефинансирование текущих задолженностей;
- выплату заработной платы и др.

Это нецелевой кредит, поэтому предоставление бизнес-плана не требуется, нет жесткого мониторинга расходования средств. Это более гибкий и доступный инструмент для бизнеса. Однако ставки по таким продуктам обычно выше, чем по кредиту на исполнение госконтракта.

Факторинг

Факторинг позволяет получить деньги за продажу товаров или услуг до того, как предприниматель получит оплату от клиента. Например, заказчик не может оплатить счет в течение нескольких месяцев.

Чтобы не ждать долго и иметь доступ к деньгам сразу, можно обратиться к посреднику – факторинговой компании. Она выкупает счет за определенный процент от его стоимости и выплачивает предпринимателю сумму сразу же. Факторинговая компания же получает оплату с клиента, зарабатывая на разнице между стоимостью счета и суммой, выплаченной предпринимателю.

Таким образом, предприниматель получает доступ к деньгам быстрее и может использовать их для развития своего бизнеса, улучшая ликвидность (платежеспособность) бизнеса и избегая задержек в оплате. Факторинг работает после того, как подписан акт сдачи-приемки услуг.

РКО

Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) – совокупность услуг, которые банковское учреждение может предложить юридическому лицу при открытии расчетного счета. Это обеспечение проведения финансовых операций, а также предоставление других услуг, связанных с обслуживанием клиентов.

Без РКО невозможно движение финансовых средств в бизнесе. По нему проходят все операции предпринимателя. На него приходит выручка, с него оплачивают материалы, аренду, услуги – все, что нужно для работы и деятельности организации.

Лизинг

Лизинг – это альтернативный способ финансирования, который позволяет компаниям получить доступ к необходимому оборудованию или транспорту без необходимости покупки их сразу же. Вместо этого компания заключает договор с лизинговой компанией на определенный период времени, в течение которого она арендует оборудование или транспорт и выплачивает ежемесячные платежи за его использование. После исполнения обязательств по договору компания становится собственником оборудования или транспортного средства.

В лизинговой сделке участвуют 3 стороны.

Лизингодатель – лизинговая компания, которая покупает имущество по запросу клиента, после чего сдает его в лизинг.

Лизингополучатель – клиент лизинговой компании, который получает имущество в пользование с возможностью последующего выкупа.

Продавец – поставщик имущества, которое и приобретает лизинговая компания для сдачи в лизинг.

Лизинг может быть выгоден для компаний, которые хотят

обновить свое оборудование или транспорт, но не имеют достаточных финансовых ресурсов для покупки нового. Кроме того, он может быть полезен для компаний, которые работают в отраслях с быстро меняющимися технологиями, где необходимо частое обновление оборудования.

Также лизинговая компания берет на себя риски, связанные с использованием оборудования или транспорта, что позволяет компании-арендатору сосредоточиться на своем бизнесе и не беспокоиться о технических проблемах или обслуживании оборудования.

Например, компания, занимающаяся строительством, нуждается в новом экскаваторе для выполнения работ на стройплощадке. Покупка новой спецтехники может быть слишком дорогой. Вместо этого компания заключает договор лизинга на 2 года. Она выплачивает ежемесячные платежи за использование экскаватора, а лизинговая компания берет на себя риски, связанные с обслуживанием и техническими проблемами экскаватора. В результате компания получает доступ к необходимому оборудованию без необходимости покупки сразу же.

Но и у этого продукта есть свои минусы.

Это высокие затраты в долгосрочной перспективе. По-

сколько лизинговые платежи обычно включают в себя кроме ежемесячного платежа за владение и пользование предметом лизинга еще лизинговый процент и другие дополнительные расходы, общая стоимость приобретения актива может быть значительно выше, чем при покупке его за наличные.

Также к минусу можно отнести необходимость соблюдения условий договора. Лизинговый договор может содержать множество условий, которые должны быть соблюдены предприятием, в противном случае будут штрафы и другие негативные последствия.

Тендерный займ или кредит

Тендерный займ или кредит – это кредит, который выдается компании для участия в тендере или госзакупке. Этот тип кредита может помочь компании получить необходимые средства на подачу заявки на закупку.

Например, строительная компания участвует в тендере на строительство объекта для государственного заказчика. Для участия в аукционе ей потребовалось внести обеспечение контракта денежными средствами, которое она получила в виде тендерного займа. Т.е. компании не пришлось изыскивать свои средства.

Банковская гарантия

Сейчас о ней расскажу кратко, а основную и подробную информацию вы найдете в книге дальше.

Банковская гарантия – это документ, который банк выдает на имя заказчика, гарантируя, что исполнитель выполнит свои обязательства по контракту. Если же он этого не сделает, то заказчик получит вознаграждение по гарантии.

Например, предприниматель выиграл торги на ремонт школы. При заключении госконтракта он должен предоставить обеспечение исполнения контракта в виде денежных средств или же банковской гарантией, что выполнит ремонт качественно и в срок. Такую гарантию он покупает у банка. Если предприниматель вовремя не сделает ремонт, школа обратится в банк и получит возмещение по гарантии. А банк уже в свою очередь изыщет денежную сумму у поставщика.

Как видите, для малого и среднего бизнеса на сегодняшний момент есть много финансовых продуктов, которые позволят получить денежные средства на создание и развитие бизнеса.

Наша компания занимается всеми видами финансового сопровождения тендерной деятельности, но я считаю банковскую гарантию наиболее интересной. Именно ей и закупочной деятельности я и посвятил эту книгу.

Глава 2. Госзакупки. Что, где, как

В прошлой главе ты кратко узнал, какие распространенные банковские продукты для малого и среднего бизнеса существуют. В этой поговорим о госзакупках. Если ты уже участвовал в госзакупках, то данную главу можно просто пролистать. Здесь кратко собрана информация для новичков в госзаказе.

Я постарался собрать наш опыт работы с госзакупками и участия в аукционах и конкурсах, чтобы информация была в одном месте. И прежде чем я перейду к описанию, хочу сказать вот что.

Несмотря на то, что 10 лет назад вступил в силу основной Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который сегодня регламентирует закупочную деятельность в России, участие предпринимателей малого и среднего бизнеса (далее МСП) в госзакупках только набирает обороты. Так, по данным Минэкономразвития России, за девять месяцев 2022 года МСП выступили поставщиками почти в половине (48,5%) закупок госкомпаний. Годом ранее этот показатель был на уровне 31%.

Курс государства на импортозамещение тоже сыграл в плюс развитию тендерной деятельности. Под импортозамещение попал значительный перечень товаров: мебель, бумага, автомобили, шины, продукция легкой промышленности, компьютерная, офисная и бытовая техника, программное обеспечение, медицинское оборудование и медизделия, лекарственные препараты, игрушки, спорткомплексы, музыкальные инструменты, некоторые виды продуктов питания и др.

Освободилось место для новых игроков рынка, которых государство, а следом за ним и тендерные площадки, поддерживает.

И хотя у некоторых предпринимателей сложилось убеждение, что процесс подачи заявки на тендер или госзакупку может быть довольно сложным, требующим много времени и ресурсов, тем не менее, как видно из статистики, количество предпринимателей, выбирающих этот вид поиска заказов, растет от года к году.

Процесс участия в госзакупках действительно непростой, и нужно учитывать все тонкости. Однако это отличный ресурс, чтобы увеличить клиентскую базу. Кроме того, бизнес на госзакупках достаточно стабилен, ведь госзаказчи-

ки более надежны, чем частники. А значит, предприниматель получает постоянный поток клиентов в непростое время. Согласитесь, в сегодняшней ситуации это важно. Вспомните недавнюю пандемию. Предприниматели были вынуждены выживать. Но бюджетные организации не остановили свою деятельность. И те, кто поставлял им заказы и оказывал услуги, смогли продолжить работу и даже увеличить обороты.

Нам самим в этот период пришлось несладко. Мы вынуждены были закрыть офис, распустить сотрудников. Но вдвоем с супругой продолжали сопровождать клиентов на дому. И мы вытянули именно благодаря тендерному сопровождению клиентов и моим клиентам по банковским гарантиям, с которыми уже работали и которые приходили к нам по сарафанному радио. А многие мои знакомые-предприниматели попросту закрылись.

Любой бизнес, если хочет быть на плаву, должен развиваться и совершенствоваться. Госзакупки обычно проводятся на конкурсной основе, поэтому те, кто в них участвует, должны оптимизировать действия компании, уменьшать себестоимость продукции, чтобы выиграть тендер. И участие в нем – это стимул для таких качественных изменений.

И, кстати, для малого бизнеса там предусмотрены префе-

ренции.

Для МСП проводят тендеры, в которых не могут участвовать представители крупного бизнеса. По закону заказчики обязаны закупать у малого бизнеса не менее 25% от совокупного годового объема конкурентных закупок. Сумма обеспечения заявки для малого и среднего бизнеса ниже, а срок оплаты контракта меньше, чем в закупках, где преференции не предоставляются. Для них же в апреле 2022 года власти упростили доступ к госзакупкам. Были установлены единые требования к банковским гарантиям, появилась возможность предоставлять банковские гарантии, выданные любым банком, имеющим на это право в рамках закупок.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.