

Предкредитная подготовка предприятия (правовые и управленческие аспекты).

Кандидат юридических наук,
Руководитель Юридического
департамента ЗАО «МКД»
М. М. Меркулов.

+7 (812) 380-06-47
merkulov@mcdhld.spb.ru

Бизнес любого масштаба, в первую очередь малый и средний, острее всего нуждается в инвестициях. Ужесточение конкуренции в отдельных отраслях экономики на фоне замедления роста экономических показателей отдельных предприятий побуждает последних к поиску новых источников финансирования.

Наиболее простым, на первый взгляд, способом получения инвестиций в условиях стабильной экономики является привлечение заёмных банковских средств – кредитов.

Как правило, решение о необходимости получения кредита, а также его основные параметры (размер, срок, кредитная ставка, способ обеспечения) формирует финансовый директор (или иное лицо, ответственное за перспективные финансовые показатели), и в дальнейшем согласовывает данные вопросы с собственником или высшим менеджментом. И уже на этой стадии, компания впервые пытающаяся получить кредит, допускает первую грубую ошибку – не привлекает или ограниченно привлекает к согласованию юристов или тем более, сторонних консультантов. Суть такой ошибки состоит в том, что юристы компании традиционно действуют постфактум, т.е. реализуют уже принятое финансовое решение, с утверждёнными сроками и способом обеспечения и ради решения задачи «в срок» жертвуют интересами компании в будущем, принимая все жесткие кредитные условия банка, в ситуации, не позволяющей применить некоторые схемы оптимизации, о которых пойдёт речь ниже.

Предкредитная подготовка компании состоит из двух глобальных частей: финансовой и юридической. Финансовыми вопросами занимается соответственно бухгалтерия вместе с финансовым департаментом, а юридическим блоком – логично, юристы. Юридические мероприятия по предкредитной подготовке компании образуются следующими составными элементами:

- правовая оценка готовности имущества компании к получению кредита;
- оптимизация структуры управления недвижимостью;

- клиентская база при целевом кредитовании;
- планирование мероприятий по одобрению крупной сделки;
- заблаговременная оценка акций и залогового имущества;
- оценка прав землепользования.

В зависимости от того, сколько времени имеется у юридической службы на анализ каждого из вышеперечисленных элементов, зависит сама возможность привлечения кредитных ресурсов. Например, если в акционерном обществе из – за размера кредита, сделка подлежит одобрению собранием акционеров, то получение кредита в срок меньший, чем 35 дней будет физически невозможно из-за необходимости проведения внеочередного собрания акционеров. В тоже время, если юридическая группа заблаговременно обладает сведениями о необходимости привлечения заёмных средств, то уже в рамках плановой работы такая сделка может быть одобрена заблаговременно. В этом случае, одобрив сделку, например, в мае месяце на годовом собрании акционеров, не потребуются нести расходы и тратить время на проведение внеочередного собрания, скажем в сентябре месяце, если кредит необходим в III квартале. Отсюда можно сделать вывод о том, что важнейшим условием предкредитной подготовки компании является жесткое планирование сроков и размеров привлекаемых кредитных ресурсов. Соблюдение этого требования обеспечивает экономию денежных средств, трудозатрат и сокращение сроков доступа к кредитным ресурсам.

Рассмотрим подробнее каждый из элементов предкредитной подготовки компании:

Правовая оценка готовности компании к получению кредита.

Одним из наиболее распространённых способов получения обеспечения обязательств по кредитным договорам является залог движимого и недвижимого имущества. При подготовке к получению заёмных средств, юристам компании требуется полный перечень имущества, передаваемого в залог, в рамках которого производится условное деление имущества на три группы: транспортные средства, оборудование и недвижимость.

В отношении, каждой группы проводится анализ правильности оформления правоустанавливающих документов, проверяются инвентарные номера (при необходимости проводится инвентаризация имущества) и иные идентификационные номера (для транспортных средств).

В отношении недвижимости подготовка более сложна и направлена на выявление, в первую очередь, незаконных перепланировок, а также правильности оформления правоустанавливающих документов. Особое внимание

необходимо уделить перепланировкам в помещениях. В случае выявления таковых, существуют два законных способа выхода из ситуации: снести при возможности конструкцию осуществлённой перепланировки или её узаконить (минимальный срок 6 месяцев). Упустив из внимания вопрос перепланировок, компания, вообще, может поставить под угрозу саму возможность привлечение кредитных средств. Это связано с ограничениями по получению справок из ПИБ и строгостью законодательства в отношении незаконных перепланировок.

Проверка правоустанавливающих документов также осуществляется на предмет выявления технических ошибок (опечаток и неверных указаний литеров помещений, а также размеров их площади). От тщательности предварительной отработки указанных вопросов зависит дальнейшая регистрация договора ипотеки в регистрирующем органе (ГБР), а также его прохождение у нотариуса (требования ст.19 ФЗ «Об ипотеке» и ст. 4 ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»).

Оптимизация структуры управления недвижимостью компании представляется необходимой в случаях, когда основные активы компании заёмщика рассредоточены на различных ПБОЮЛ и дочерних обществах. С позиции банка, такие компании могут рассматриваться как мало ликвидные и, соответственно, малопривлекательные для кредитования, несмотря на наличие контроля над значительным объёмом имущества и денежных средств. Выходом из такой ситуации может стать концентрация определенных активов в одном обществе (оптимизация структуры управления недвижимостью) до уровня покрытия залоговых обязательств, либо увеличение количества залогодателей. Второй вариант представляется менее привлекательным из-за того, что банк, наряду со сведениями о залоговом имуществе дополнительного залогодателя, потребует данные о составе его иного имущества, органах управления и сведения о показателях текущей ликвидности, что может вызвать определенные трудности и раскрыть излишнюю коммерческую информацию. Кроме того, может потребоваться одобрение такой сделки в качестве сделки с заинтересованностью.

Клиентская база при целевом кредитовании является важным моментом предкредитной подготовки, когда заемные средства планируется направить на финансирование конкретного проекта (например, закупку зерна, строительство нового производства). Несмотря на сложность задачи – сформировать клиентскую базу поставщиков/потребителей при отсутствии денежных средств/производства, можно использовать систему предварительных контрактов, либо протоколов о намерениях (ст. 429 ГК РФ). Юридическая сила

таких документов, в части обязательности для сторон не бесспорна, однако при рассмотрении вопроса о предоставлении предприятию кредита, наличие даже таких документов может существенно укрепить его позицию на заседании кредитного комитета банка. Примером может служить предварительный договор на поставку зерна нового урожая, в случаях, когда требуется целевой кредит на закупку зерна элеватору.

Планирование мероприятий по одобрению сделки.

В случаях, когда размер кредита в акционерных обществах превышает 50% балансовой стоимости активов общества, а в обществах с ограниченной ответственностью 25% (ст. 79 ФЗ «Об Акционерных обществах» и ст. 46 ФЗ «Об Обществах с ограниченной ответственностью»), такая сделка считается крупной и подлежит одобрению общим собранием акционеров (участников). Существуют различные варианты увеличения активов общества в целях избежания одобрения крупной сделки. Наиболее простым способом является использование векселей аффилированных структур, заблаговременно (ранее чем за пять месяцев до получения кредита) выдаваемых будущему заемщику. Если же избежать одобрения сделки невозможно из-за ограниченности срока или размера кредита, то необходимо предельно скрупулезно и юридически точно подготовить процедуру одобрения сделки собранием акционеров или участников. Даже самые незначительные огрехи на этом этапе могут повлечь за собой нарушение прав миноритарных акционеров, либо кредиторов, и, как следствие, признание сделки недействительной. Максимально же выгодные варианты «виртуального» увеличения активов для конкретного предприятия должны разрабатываться бухгалтерией совместно с финансовым департаментом.

Заблаговременная оценка акций и залогового имущества.

При одобрении крупной сделки в акционерном обществе у миноритарных акционеров возникает право требования выкупа принадлежащих им акций. Естественным вопросом является цена выкупа, которая в большинстве случаев определяется независимым оценщиком. Для оценки акций в интересах заемщика, а не миноритариев, целесообразно привлекать небольшую малоизвестную компанию, которая с «максимальным пониманием» подойдет к такому вопросу. Безусловно, цена акций не должна занижаться, однако сэкономить до 20% стоимости выкупаемых акций возможно.

В свою очередь, оценку залогового имущества следует доверить крупной известной

компании, заключение которой не вызовет сомнение у кредитного отдела банка. Заемщику, при оценке залогового имущества, следует стремиться к указанию его максимального размера, чего, в некоторых случаях, можно добиться путем проведения незначительных ремонтно-строительных работ на стадии предкредитной подготовки залоговых объектов. Следует иметь в виду, что оценочная стоимость залогового имущества будет дисконтирована банком, поэтому при расчете объема покрытия залоговых обязательств, ставку дисконта по движимому и недвижимому имуществу необходимо уточнять непосредственно в выбранном для кредитования банке.

В части подготовки массива залогового имущества рекомендуется обратить внимание на объекты незавершенного строительства в стадии готовности более 60%. Они также могут стать объектом залога, если на них своевременно оформить право собственности с учетом требований ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Введение в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства способно при минимальных затратах существенно увеличить размер залогового обеспечения.

Оценка прав землепользования.

Оценка прав землепользования является важнейшей составляющей юридической предкредитной подготовки компании. Многообразие и неповторимость ситуаций в области землепользования на фоне исключительной противоречивости земельного законодательства не позволяет сформулировать легко применимые на практике советы. В тоже время, можно указать наиболее сложные вопросы, на решение которых требуется значительное количество времени. Среди них:

- срок землепользования, независимо от титула владения, должен быть больше срока действия кредитного договора;
- правоустанавливающие документы должны быть приведены в соответствие с требованиями земельного законодательства. Данная проблема особенно актуальна в случаях, когда договоры аренды были оформлены в 1996-1998 гг. и действуют без пролонгации до настоящего времени;
- право бессрочного пользования земельным участком должно быть переоформлено в соответствии с п.1 и п.2 ст.3 ФЗ «О введении в действие Земельного Кодекса» на право аренды или собственности до 1 января 2006г;
- как наиболее предпочтительный вариант, должен отсутствовать спор о праве на земельные участки.

Более подробные рекомендации возможны только после рассмотрения прав землепользования в каждой конкретной ситуации.

Подводя итог изложенному, можно сделать вывод о том, что чем тщательнее ведется планирование предкредитной подготовки компании, чем больше времени и квалифицированных кадров привлечено в группу по получению заемных средств, тем быстрее и больше компания сможет получить в кредит, понеся при этом минимальные прямые затраты. Соответственно, ранее полученные инвестиции смогут быстрее обеспечить конкурентные преимущества и в дальнейшем быструю окупаемость и прибыльность инвестиционного проекта.