Максим Степаненко

Кредитный рейтинг бизнеса: от нуля до Paydex 80

Пошаговое руководство по построению кредитной истории компании

Максим Степаненко · 2026

Кредитный рейтинг бизнеса: от нуля до Paydex 80

Пошаговое руководство по построению кредитной истории компании

Максим Степаненко

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Страница книги, свежая версия и другие гайды серии: guides.mmix.biz/business-credit

Помощь специалистов по теме «DUNS и кредитный рейтинг D&B»: Nazad — nazad.in.ua

ГЛАВА 1

Почему кредитный рейтинг бизнеса важнее личного

Большинство предпринимателей думают о кредите бизнеса только тогда, когда им нужны деньги. Это фундаментальная ошибка. Кредитная история компании — это её финансовая репутация, которая работает круглосуточно: её проверяют поставщики перед тем как дать отсрочку платежа, страховые компании перед расчётом тарифа, потенциальные партнёры перед подписанием контракта, и покупатели бизнеса при оценке стоимости.

В отличие от личного кредитного рейтинга, бизнес-кредит полностью отделён от вашей личной истории. Это означает две важные вещи. Во-первых, стартовый бизнес не наследует ваши личные кредитные проблемы — у него чистый лист. Во-вторых, сильный бизнес-кредит защищает вашу личную кредитную историю: вы можете финансировать бизнес без личной гарантии.

Три главных кредитных бюро для бизнеса в США — Dun & Bradstreet (Paydex Score 0–100), Experian Business (Intelliscore 0–100) и Equifax Business. Каждое собирает данные независимо, у каждого своя методология. D&B — старейшее и наиболее влиятельное: именно его базой пользуются 90% банков при оценке коммерческих кредитов.

Paydex Score — флагманский показатель D&B — отражает только одно: насколько своевременно бизнес платит своим поставщикам. Score 80 означает оплату точно в срок. Score выше 80 — оплату раньше срока. Score ниже 80 — задержки. Для большинства целей достаточно 75–80. Для крупных государственных контрактов — желательно 80+.

Зачем строить кредит, если у вас нет немедленной потребности? Первое: кредит строится медленно, 12–18

месяцев минимум. Если ждать момента когда нужны деньги — будет поздно. Второе: хороший кредитный рейтинг снижает стоимость аренды оборудования, лизинга и факторинга на 20–40%. Третье: при продаже бизнеса оценщики учитывают финансовую стабильность — кредитная история напрямую влияет на мультипликатор.

Практический пример: компания с Paydex 80+ получает нетто-60 условия от Office Depot Business, Quill, HD Supply и десятков других поставщиков. Это означает беспроцентное финансирование закупок на 60 дней. Для бизнеса с ежемесячными расходами $20,000 это $40,000 бесплатного оборотного капитала.

Первый шаг для любого бизнеса — получить DUNS Number у Dun & Bradstreet. Это бесплатно, занимает 24–48 часов онлайн. DUNS — уникальный 9-значный идентификатор вашей компании в базе D&B. Без него ваша компания просто не существует в системе бизнес-кредита. После получения DUNS нужно активно «кормить» базу: открывать торговые счета, платить точно в срок, следить чтобы поставщики отчитывались в D&B.

Главное заблуждение: «у меня нет кредита потому что я не брал кредит». Отсутствие кредита — это тоже плохой сигнал. Банки видят компанию без кредитной истории как непредсказуемый риск. Начинайте строить историю сразу после регистрации бизнеса, даже если прямо сейчас деньги не нужны.

ГЛАВА 2

DUNS Number: зачем нужен, как получить

DUNS Number — Data Universal Numbering System — это 9-значный идентификатор, который Dun & Bradstreet присваивает каждой зарегистрированной компании в мире. Система создана в 1963 году и сегодня охватывает более 500 миллионов бизнесов в 200+ странах. В контексте кредитного рейтинга DUNS — это ваш бизнес-паспорт: без него кредитная история физически не может существовать.

Где требуется DUNS Number: государственные контракты США (обязателен для SAM.gov), программы Apple Developer для компаний, заявки на гранты через Grants.gov, аккредитация у крупных корпоративных поставщиков (Amazon Business, Walmart Marketplace), открытие торговых счетов у оптовых поставщиков, международные тендеры.

Как получить DUNS бесплатно: зайдите на сайт dnb.com, раздел «Get a D-U-N-S Number». Для американских и канадских компаний процедура занимает 1–2 рабочих дня онлайн. Потребуется: юридическое название компании точно как в регистрационных документах, физический адрес (не PO Box), номер телефона, имя владельца или CEO, год основания, тип бизнеса, количество сотрудников, примерная выручка.

Критически важно: название компании в заявке на DUNS должно совпадать с названием в государственном реестре и во всех банковских документах. Малейшее расхождение — «Inc» vs «Incorporated», пропущенная запятая — создаёт два разных профиля в базе D&B, и кредитные отчёты от ваших поставщиков могут попасть не в тот профиль.

После получения DUNS вы можете мониторить свой профиль через CreditSignal — бесплатный инструмент D&B, который показывает количество отчётов в вашем файле и базовый

Paydex. Для полного отчёта нужна платная подписка ($149–$599/мес), но для большинства малых бизнесов CreditSignal достаточен на начальном этапе.

Для нероссийских компаний: D&B имеет офисы в большинстве стран мира. В Канаде DUNS получают через канадский портал D&B, в Великобритании — через UK подразделение. Процедура аналогична американской. Украинские компании также могут получить DUNS — это полезно при работе с западными партнёрами.

Важный момент о верификации: D&B периодически пытается верифицировать данные компании по телефону. Если звонок не поднять или дать неточные данные, профиль может быть помечен как «unverified» что снижает доверие к кредитной истории. Рекомендую зарегистрировать бизнес-телефон и отвечать на звонки D&B.

Платные ускорения не нужны: D&B активно продаёт «ускоренную» обработку DUNS за $229–$349. Для большинства бизнесов бесплатный вариант работает отлично — 24–48 часов ожидания не критичны. Платить стоит только если DUNS нужен для срочного государственного контракта.

После получения DUNS ваш профиль существует, но пуст. Следующий шаг — начать «кормить» его торговыми кредитами, чтобы D&B мог рассчитать реальный Paydex Score. Без как минимум трёх торговых отчётов Paydex не существует.

ГЛАВА 3

Как работает Paydex Score

Paydex Score — это числовой показатель от 0 до 100, который Dun & Bradstreet рассчитывает на основе платёжной истории компании с поставщиками и кредиторами. Формула проста: Score 80 = оплата строго в срок, каждый пункт выше 80 = оплата на столько-то дней раньше, каждый пункт ниже 80 = оплата на столько-то дней позже.

Математика Paydex: 100 = оплата за 30+ дней до срока; 90 = оплата за 20 дней; 80 = оплата в срок; 70 = опоздание на 15 дней; 60 = опоздание на 22 дня; 50 = опоздание на 30 дней; 40 = опоздание на 60 дней; 20 = опоздание на 90+ дней.

Что влияет на Paydex: каждый торговый счёт, поставщик которого отчитывается в D&B, вносит вклад. Чем больше счётов, тем точнее и стабильнее Score. D&B взвешивает более крупные суммы сильнее — счёт на $10,000 имеет больший вес, чем счёт на $100. Поэтому стратегия «открыть много мелких счётов» работает, но медленно. Лучше комбинировать: несколько мелких счётов для быстрого старта + несколько крупных для финального рывка.

Минимум для получения Paydex: три торговых отчёта от трёх разных поставщиков за последние 12 месяцев. Без этого минимума Score просто не рассчитывается. Именно поэтому первые 90 дней построения кредита — критичны: нужно как можно быстрее открыть три первых счёта.

Список поставщиков, которые точно отчитываются в D&B: Quill.com (канцтовары, офисные принадлежности), Uline (упаковка, складское оборудование), Grainger (промышленное оборудование), Summa Office Supplies, Crown Office Supplies, HD Supply, Staples Business Advantage. Все эти поставщики предлагают нетто-30 счета для новых бизнесов с минимальными требованиями.

Ошибка 1: оплачивать счета в день получения выписки, думая что это «раньше срока». Для Paydex важна дата оплаты относительно даты выставления счёта и условий (нетто-30). Оплата на 25-й день из 30 даёт Score 80, оплата на 15-й день — Score 85, оплата на 5-й день — Score 90+.

Ошибка 2: ждать когда Paydex вырастет сам по себе. Он растёт только от новых отчётов поставщиков. Если у вас три счёта и все платежи вовремя — Score будет ~80. Чтобы пойти выше — нужны либо более ранние платежи, либо больше счётов с ранней оплатой.

Как быстро набрать Paydex 80: Месяц 1–2: получить DUNS, открыть счета в Quill, Uline и ещё одном поставщике из списка. Купить что-то реальное на $50–$200. Оплатить на 10-й день из 30. Месяц 3: D&B получает первые отчёты. Paydex появляется. Месяц 4–6: добавить ещё 2–3 поставщика, продолжать платить рано. Paydex 75–80.

Важно: Paydex — это только один из показателей D&B. Помимо него существуют: Delinquency Predictor Score (вероятность просрочки 90+ дней), Financial Stress Score (вероятность банкротства), Supplier Evaluation Risk (оценка надёжности как поставщика). Все они строятся на разных данных и важны в разных контекстах.

ГЛАВА 4

Experian Business и Equifax Business

Dun & Bradstreet — не единственное бизнес-кредитное бюро. Experian Business (Intelliscore Plus) и Equifax Business Small Business Credit Risk Score — два другие главные игрока. Многие кредиторы, особенно в сфере коммерческой недвижимости и оборудования, проверяют Experian, а не D&B. Для полноценной кредитной защиты нужно строить историю во всех трёх.

Experian Intelliscore Plus: шкала 1–100, где 76–100 = низкий риск. Рассчитывается на основе платёжной истории, доступного кредита, возраста бизнеса, количества запросов к кредитному файлу и публичных записей (судебные решения, залоги, банкротства). В отличие от Paydex, Intelliscore учитывает личный кредит владельца, если у компании мало собственной истории. Это означает: первые 1–2 года личный кредит важен, потом всё меньше.

Как попасть в базу Experian Business: Experian получает данные из многих источников автоматически — банковские счета, лизинг, некоторые кредитные карты. Но для надёжности рекомендуется зарегистрировать бизнес в их бесплатном Business Credit Advantage ($14.95/мес для мониторинга) — это подтвердит существование компании и ускорит формирование файла.

Equifax Business: использует несколько разных скоров. Payment Index — аналог Paydex (0–100, история платежей). Business Failure Score (1000–1880, чем выше тем лучше — вероятность банкротства). Business Credit Risk Score (101–992, надёжность платежей). Equifax получает данные преимущественно от финансовых учреждений: банков, кредитных союзов, лизинговых компаний.

Что делать чтобы строить все три рейтинга одновременно: Открыть бизнес-банковский счёт в банке, который

отчитывается во все бюро (Wells Fargo, Bank of America, Chase). Получить бизнес-кредитную карту у эмитента, который отчитывается в Experian и Equifax (Capital One Spark, American Express Business). Использовать нетто-30 поставщиков (для D&B). Взять маленький бизнес-кредит или кредитную линию от кредитного союза (для Equifax).

Публичные записи — разрушители кредита: налоговые залоги (tax liens) немедленно обнуляют кредитный рейтинг. Судебные решения против компании видны всем бюро. Даже один налоговый залог, даже небольшой, может снизить Intelliscore с 80 до 30. Поэтому вовремя платите налоги, а если есть споры с налоговой — решайте их через installment agreement, не игнорируйте.

Nav.com и CreditSafe — агрегаторы: эти платформы собирают данные из всех трёх бюро и показывают сводный кредитный профиль. Nav бесплатно показывает базовые данные, за $49.99/мес даёт полные отчёты. CreditSafe ориентирован на B2B — корпорации используют его чтобы проверять своих поставщиков. Попасть в базу CreditSafe полезно для B2B продаж.

Временная шкала для всех трёх бюро: D&B — Paydex через 3–6 месяцев после первых торговых счётов. Experian — Intelliscore через 6–12 месяцев после открытия кредитных счётов. Equifax — через 6–24 месяца, особенно медленно без банковского финансирования. Полноценная кредитная картина во всех трёх бюро — задача на 12–18 месяцев при активном построении.

ГЛАВА 5

Первые шаги: банковский счёт, EIN, регистрация

Прежде чем строить кредитную историю, нужен правильный фундамент. Банки и бюро отличают «настоящий» бизнес от фиктивного по нескольким маркерам. Если фундамент слабый — кредитные заявки будут отклоняться, а поставщики не будут давать счета на юридическое лицо.

EIN (Employer Identification Number) — налоговый номер бизнеса в США, аналог личного SSN. Без EIN невозможно открыть бизнес-банковский счёт, получить большинство торговых кредитов или работать с поставщиками как юридическое лицо. Получить EIN бесплатно на сайте IRS.gov за 5 минут — это онлайн-форма SS-4. EIN нужен сразу при регистрации LLC или Corporation.

Структура бизнеса важна: sole proprietorship (ИП) плохо подходит для построения бизнес-кредита — оно неотделимо от личного кредита. LLC или Corporation создают отдельное юридическое лицо. Для кредитных целей это критично: только отдельное юрлицо может иметь независимую кредитную историю.

Бизнес-адрес: PO Box не подходит для кредитных заявок. Нужен физический адрес — офис, коммерческое помещение, или как минимум virtual office с реальным адресом и номером телефона. Многие поставщики проверяют, существует ли компания по указанному адресу через Google Maps и государственные реестры.

Бизнес-телефон: выделенный номер на компанию (не личный мобильный). Используйте Google Voice Business или виртуальный телефонный номер. Этот номер должен быть зарегистрирован в 411 (бизнес-справочнике). Для проверки: наберите 411 и спросите свой бизнес — он должен

отображаться. Если нет — попросите телефонную компанию добавить в 411.

Бизнес-банковский счёт: открывать в банке, который отчитывается в бизнес-кредитные бюро. Лучшие варианты для новых LLC: Chase Business Complete Banking, Bank of America Business Advantage, Wells Fargo Business Choice. Минимальный остаток на счёте должен поддерживаться стабильно — идеально 3–6 среднемесячных расходов. Пустой или постоянно перегруженный счёт — красный флаг.

Бизнес-лицензия: в зависимости от штата и вида деятельности может потребоваться местная бизнес-лицензия. Она не прямо влияет на кредит, но некоторые поставщики запрашивают её как подтверждение легитимности бизнеса.

Единообразие данных критично: название компании, адрес, телефон должны быть идентичными везде — в государственном реестре, на сайте IRS, в банке, в заявке на DUNS, в заявках поставщикам. Малейшее расхождение («Street» vs «St», «LLC» vs «L.L.C.») воспринимается системами как разные компании. Создайте документ с официальными данными и используйте только его.

Сайт компании: многие поставщики проверяют наличие сайта. Минимальный сайт с контактными данными, описанием деятельности и страницей «О нас» — достаточен. Бесплатный домен на Wix или Squarespace не подходит — нужен собственный домен (.com). Email должен быть на корпоративном домене (you@yourcompany.com), не на gmail.com.

ГЛАВА 6

Торговые кредиты нетто-30: первые счета

Торговые кредиты (trade credit, vendor credit) — это когда поставщик даёт вам товар или услугу сейчас, а вы платите позже. «Нетто-30» означает оплату в течение 30 дней без процентов. Это самый доступный и быстрый способ начать строить Paydex Score, потому что многие поставщики одобряют нетто-30 даже для новых компаний без кредитной истории.

Ключевой принцип: не все поставщики отчитываются в D&B. Если поставщик не отчитывается — его торговый кредит не помогает строить Paydex. Всегда перед открытием счёта узнайте: «Do you report payment history to D&B, Experian Business, or Equifax Business?» Или прямо: «Do you report to Dun & Bradstreet?»

Стартовые поставщики — Tier 1 (одобряют новые компании без истории):

Quill.com (Staples) — канцтовары, принтеры, картриджи. Стартовый кредитный лимит: $100–$500. Отчитывается в D&B. Как открыть: зарегистрироваться как бизнес на quill.com, при оформлении первого заказа выбрать «Net 30». Первая покупка: $50–$100 реальных расходников.

Uline — упаковка, этикетки, складское оборудование. Один из лучших стартовых поставщиков — одобряет почти всех. Отчитывается в D&B и Experian. Стартовый лимит: $150–$500. Заказ делается по телефону или онлайн.

Grainger — промышленное оборудование, инструменты, средства защиты. Отчитывается в D&B. Открыть счёт онлайн, позвонить и запросить Net 30 account.

Summa Office Supplies — специализируется именно на стартовых бизнес-кредитах. Знает что вы новичок, одобряет легко. Мелкие покупки, Net 30, отчитывается в D&B.

Crown Office Supplies — аналогично, создан специально для строителей бизнес-кредита.

Стратегия первых 90 дней: Месяц 1: открыть счета в Quill и Uline. Купить что-то полезное ($50–$150 каждый). Оплатить на 10-й день. Месяц 2: открыть счёт в Grainger или Summa. Аналогичная покупка и ранняя оплата. Месяц 3: D&B начинает получать первые отчёты от поставщиков. Paydex появляется через 3–4 месяца после первых транзакций.

Чего НЕ делать: не берите сразу кредит на максимальный лимит — это выглядит как финансовый стресс. Не задерживайте ни одного платежа в первые 12 месяцев — один просроченный платёж может снизить Paydex на 20–30 пунктов. Не открывайте 10 счётов одновременно — это выглядит как отчаяние. Оптимально: 1–2 новых поставщика в месяц.

Tier 2 поставщики (требуют 3+ месяца истории): Office Depot Business, Amazon Business Net 30, Home Depot Commercial Account, Costco Business, Sam's Club Business. Эти поставщики дают бóльшие лимиты ($1,000–$5,000) и более широкое покрытие, но требуют наличие начальной кредитной истории.

Мониторинг: после каждого цикла оплаты проверяйте D&B CreditSignal — видите ли вы новые отчёты от поставщиков. Если через 45 дней поставщик не отчитался — позвоните им и уточните, действительно ли они отчитываются.

ГЛАВА 7

Бизнес-кредитные карты без личной гарантии

Большинство бизнес-кредитных карт для малого бизнеса требуют личную гарантию владельца — то есть если бизнес не платит, платишь ты из личных средств, и это отражается на личном кредите. Цель бизнес-кредитора — в конечном счёте получить карты без личной гарантии (non-PG cards), которые работают полностью на кредите компании.

Реальность: карты без личной гарантии доступны только компаниям с сильной кредитной историей — обычно 2+ года и Paydex 70+. Для начала придётся использовать карты с личной гарантией, но выбирать те, что отчитываются в бизнес-бюро, а не в личное.

Лучшие стартовые карты, которые отчитываются в бизнес-бюро: Capital One Spark (отчитывается в D&B и Experian Business). American Express Business Gold и Platinum (отчитываются в Dun & Bradstreet и Experian). Chase Ink Business (отчитывается в Experian Business). Bank of America Business Advantage (отчитывается в D&B).

Карты, которые НЕ рекомендуются для строителей кредита: большинство co-branded карт (Costco Visa Business, Delta SkyMiles Business) — они отчитываются только в личные бюро. Bank of America Business Cash Rewards в некоторых штатах — уточняйте.

Корпоративные карты без PG (цель для зрелых компаний): Brex — корпоративная карта для стартапов, требует $50,000+ на расчётном счёте. Никакой личной гарантии, отчитывается в Dun & Bradstreet. Ramp — аналог Brex, одобряет SaaS компании и стартапы с runway 6+ месяцев. Divvy (Bill.com) — для компаний с выручкой $1M+. American Express Corporate — для компаний с несколькими сотрудниками и оборотом.

Стратегия использования карты для максимального влияния на кредит: Использовать карту для обычных бизнес-расходов (офисные принадлежности, реклама, подписки). Не превышать 30% от лимита — высокая загрузка снижает рейтинг. Платить полностью каждый месяц или досрочно — это повышает Score и избегает процентов. Делать крупные разовые покупки в начале цикла, оплачивать до конца цикла.

Amazon Business Prime American Express: особый продукт — отчитывается как в личный, так и в бизнес-кредит. Даёт нетто-60 условия на определённые категории товаров от Amazon Business. Полезен как мост между торговыми кредитами и классическими картами.

Кредитный лимит и рост: первая карта даёт $2,000–$5,000 лимит. Через 6–12 месяцев активного использования и своевременных платежей запрашивайте повышение лимита. Capital One и AmEx регулярно предоставляют автоматическое повышение. Chase требует запроса через приложение. Цель — через 2 года иметь $50,000+ совокупного лимита по всем картам.

ГЛАВА 8

Кредитная линия и бизнес-кредиты

После 12–18 месяцев построения базы — торговые счета работают, Paydex 75+, карты активны — пора переходить к следующему уровню: кредитным линиям и срочным кредитам. Это тот тип финансирования, ради которого всё и строилось.

Бизнес-кредитная линия (Business Line of Credit, BLOC): возобновляемый кредит, из которого вы берёте деньги когда нужны и возвращаете в течение 12 месяцев. Идеальна для покрытия кассовых разрывов, сезонных колебаний, срочных закупок. Кредитная линия от $25,000 до $250,000 — цель для большинства малых бизнесов.

Где получить: Банки (Wells Fargo, Chase, BOA) — самые низкие ставки (6–12%), но жёсткие требования: 2+ года в бизнесе, выручка $250,000+, Paydex 70+. Кредитные союзы (Navy Federal Credit Union, Local Business Credit Unions) — немного мягче требований, ставки 7–14%. Онлайн-кредиторы (Fundbox, BlueVine, OnDeck) — одобряют быстрее, принимают 12+ месяцев истории, но ставки 18–35%.

Лучший путь для новых компаний: начать с Fundbox или BlueVine через 12 месяцев. Они смотрят на банковскую историю и выручку больше чем на кредитный Score. Затем через 6 месяцев рефинансировать в банк по более низкой ставке.

SBA-кредиты: Администрация малого бизнеса США гарантирует кредиты через банки-партнёры. SBA 7(a) — до $5M для любых бизнес-целей. SBA Microloan — до $50,000 для молодых компаний, часто без строгих кредитных требований. SBA требует Paydex 50+ и 2 года в бизнесе для большинства программ.

Оборудование в лизинг: один из самых доступных способов получить крупное финансирование для нового бизнеса.

Лизинговые компании одобряют оборудование даже для компаний с 1 годом истории, если Paydex 65+ и первоначальный взнос 10–20%. Лизинг отчитывается в Equifax Business, помогая строить историю.

Что банки смотрят при оценке: Paydex Score и история платежей (D&B отчёт). Личный кредитный Score владельца (особенно первые 2 года бизнеса). Время в бизнесе — меньше 2 лет = автоматический риск-фактор. Годовая выручка и остатки на банковском счёте. Налоговые декларации за 2 последних года. Отчёт о прибылях и убытках (P&L) за последний год.

Красные флаги которые убивают одобрение: недавние NSF (не хватило денег на счёте при списании). Частые овердрафты. Налоговые залоги. Публичные судебные решения. Личный кредит ниже 650. Резкие падения выручки.

Стратегия последовательного роста: $5,000 лизинг оборудования (год 1) → $25,000 Fundbox BLOC (год 1.5) → $50,000 банковская линия (год 2) → $150,000+ SBA 7(a) (год 3). Каждый шаг повышает кредитный Score и открывает следующий уровень.

ГЛАВА 9

Мониторинг и защита кредитной истории

Построить кредит — это половина работы. Вторая половина — мониторинг и защита. Кредитные файлы содержат ошибки значительно чаще, чем думают предприниматели. По данным FTC, 25% кредитных файлов содержат ошибки, которые влияют на одобрение кредитов.

D&B CreditSignal (бесплатно): базовый мониторинг — видите количество отчётов в файле, тренд изменения Paydex, количество запросов к вашему файлу. Не показывает деталей, но позволяет убедиться что система вас «видит».

D&B Credit Monitor ($39–$149/мес): полный доступ к кредитному файлу, включая все торговые отчёты, историю платежей, публичные записи. Алерты при изменениях. Рекомендуется включить после первого года когда файл наполнился данными.

Nav.com Business ($0–$49.99/мес): агрегирует данные из D&B, Experian Business и Equifax Business в одном месте. Бесплатный тариф показывает основные Score. Платный — полные отчёты. Оптимальный выбор для мониторинга всех трёх бюро.

Как оспорить ошибки в D&B: Зайти на dnb.com → «Update your business information». Описать ошибку детально: какие данные неверны, какие должны быть, приложить документы. D&B рассматривает споры в течение 30 дней. Для серьёзных ошибок (ложные залоги, чужие транзакции) — отправить заказное письмо в головной офис с документами.

Как оспорить ошибки в Experian Business: Отправить форму спора на Experian.com/businesscredit с подтверждающими документами. Срок — 30 дней. Если поставщик подал неверные данные — свяжитесь напрямую с поставщиком и попросите

исправить отчёт в Experian.

Мошенничество с бизнес-кредитом: злоумышленники могут открыть торговые счета от имени вашей компании, набрать долги, и испортить вашу кредитную историю. Первые признаки: неожиданные запросы к кредитному файлу, незнакомые торговые счета в отчёте, звонки от коллекторов. При обнаружении — немедленно разместить кредитный фриз (credit freeze) в D&B, Experian Business и Equifax Business.

Регулярный аудит: ежеквартально проверять все три бюро. Сверять все торговые счета — каждый должен быть знаком. Проверять даты оплаты — иногда поставщики отчитываются с ошибочными датами. Проверять юридическое название и адрес — должны совпадать с государственными документами.

Защита: не разглашайте DUNS Number публично. D&B предлагает защиту через «D-U-N-S Lock» за $99/год — блокирует изменения в профиле без вашего подтверждения. Полезна для устоявшегося бизнеса со значительной кредитной историей.

ГЛАВА 10

От Paydex 80 к первому миллиону долларов кредита

Paydex 80 — это не конечная цель, это входной билет. Компании с Paydex 80+ и 2+ годами активной кредитной истории получают доступ к финансированию, которое большинство предпринимателей считает недоступным: кредитные линии $500,000+, лизинг без личной гарантии, корпоративные карты с лимитом $100,000+.

Что открывается при Paydex 80+, 2+ лет: American Express Business Platinum без личной гарантии (для компаний с выручкой $3M+). Корпоративные карты Brex, Ramp без PG. SBA 7(a) кредиты $500,000–$5M через банки-партнёры. Оборудование в лизинг без первоначального взноса. Форфейтинг (продажа дебиторки) по минимальным ставкам. Строительные кредиты и коммерческая ипотека.

Стратегия «кредитного стекирования» (credit stacking): получение нескольких кредитных линий в один период от разных кредиторов. Работает потому что каждый кредитор видит только текущий баланс, а не все одобренные линии. Тактика: за 30–45 дней получить одобрение от 3–5 кредиторов ($25,000–$50,000 каждый) → итого $100,000–$250,000 без ущерба для кредита каждого из них. После этого — 12 месяцев паузы для восстановления хард-инквайри.

CPNs и EIN-трюки — что нельзя делать: некоторые «кредитные коучи» предлагают использовать новый EIN для создания «чистой» кредитной истории. Это федеральное мошенничество (wire fraud и bank fraud) карается сроком до 20 лет. Единственный легальный путь — строить кредит честно через реальную деятельность.

Как выглядит кредитный профиль компании через 3 года при правильной работе: D&B: Paydex 80, 15+ торговых счётов,

оборот по счетам $50,000+/мес. Experian: Intelliscore 75+, 5+ кредитных счётов. Equifax: Business Failure Score 1700+. Общий кредитный лимит: $150,000–$500,000. Личная гарантия: только на 1–2 самых крупных счётах.

Реальный ROI: компания с кредитным лимитом $250,000 при ставке прайм+2% (9%) платит $22,500/год процентов если использует весь лимит круглый год. Без кредита та же компания упускает рост или платит 35–60% онлайн-кредиторам. Разница — $65,000–$130,000 экономии на процентах в год.

Следующий уровень — недвижимость: бизнес с Paydex 80+, 2 года истории и $1M+ выручки может получить коммерческую ипотеку (SBA 504 или conventional) на покупку офиса или склада. Первоначальный взнос 10–25%, ставка 7–9%. Это актив который ваша компания строит, а не просто арендует.

Итоговый чеклист на 24 месяца: Месяц 1: DUNS, EIN, банковский счёт, сайт, бизнес-телефон в 411. Месяцы 2–4: 3 торговых счёта Tier 1, ранняя оплата. Месяцы 4–6: ещё 2–3 поставщика Tier 1, первая бизнес-карта. Месяцы 6–9: Paydex 75+, добавить Tier 2 поставщиков. Месяц 12: первая кредитная линия $25,000. Месяц 18: Paydex 80, кредитная линия $50,000–$100,000. Месяц 24: полноценный кредитный профиль, доступ к SBA и корпоративным картам.

Что дальше

Спасибо, что прочитали «Кредитный рейтинг бизнеса: от нуля до Paydex 80».

Обновления этой книги, файлы EPUB и PDF и все гайды серии — на странице книги: guides.mmix.biz/business-credit

Если нужна помощь специалистов по теме «DUNS и кредитный рейтинг D&B»: Nazad — nazad.in.ua.

Максим Степаненко, Innova Publishing.