

Активно растет количество предприятий малого и среднего бизнеса в различных отраслях: строительстве, транспорте, производстве, появляются новые торговые площади. Бизнес практически на любом этапе своего развития нуждается в финансировании.

И в этом достаточно успешно могут помочь кредитные и инвестиционные учреждения. Однако далеко не многие предприниматели знают, как и зачем получать кредит для развития бизнеса.

Издательский дом "Гелион" обратился к эксперту - Сергею Горшеневу, начальнику отдела кредитования малого бизнеса филиала ОАО «МДМ-Банк» в Мурманске с просьбой - помочь предпринимателям разобраться в этом вопросе. Предлагаем вам его консультацию.

Конечно, в первую очередь, предприниматель, обращаясь в банк за кредитом, должен четко представлять сумму, срок и цели, на которые ему требуется кредит, поскольку кредит - это прежде всего денежные средства, предоставляемые на определенные цели. Алгоритм получения кредита таков:

I. ЦЕЛЬ ПОЗВОЛЯЕТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ, И БАНКУ УСТАНОВИТЬ СРОК, НА КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕДОСТАВЛЕН КРЕДИТ:

Так, кредит на пополнение оборотных средств традиционно не превышает срок 1,5-2 лет.

Кредиты на инвестиционные цели обычно предоставляются банками на более длительные сроки (например, в нашем банке такой срок составляет до 7 лет).

Цель и срок кредита оказывают влияние на обеспечение кредита:

Короткие кредиты на пополнение оборотных средств могут предоставляться банком и

без обеспечения (примером такого кредита является, например, овердрафт).

Кредит на более длительный срок может быть обеспечен залогом товаров в обороте, сырья, готовой продукции, личного и коммерческого транспорта, производственного и торгового оборудования, жилой и коммерческой недвижимостью.

От сумм, целей и сроков кредитования зависит и процентная ставка, которая, безусловно, оказывает влияние на принятие предпринимателем решения о получении кредита.

В зависимости от целей и сроков кредитования банк предлагает клиенту различные кредитные программы, которые отличаются по целевому назначению, срокам, ставкам и суммам кредитов.

II. Итак, предположим, наш предприниматель определился с целью и сроком привлечения кредита.

Совет:

Реально осознавать, на какие цели берется кредит - тогда банк правильно предложит наиболее удобную форму и сроки кредитования.

Не заниматься политикой «затыкания дыр», это приводит к дисбалансу в финансовых потоках. Следует обсудить все проблемы с банком.

Практически в любом случае будет найдено оптимальное решение.

Примечание: почему предпринимателю может быть выгодно взять кредит:

- увеличить размер оборотных средств;
- приобрести оборудование без отвлечения собственных ресурсов;
- приобрести недвижимость (транспорт) и выплачивать сравнительно небольшие ежемесячные платежи по кредиту, чем выплатить всю сумму сразу.

Чтобы кредит не стал тяжелой обузой и головной болью для бизнесмена, не стоит скрывать имеющиеся кредиты в других банках потому что:

- кредитный эксперт должен правильно рассчитать кредитную нагрузку на бизнес, чтобы бизнес не оказался перегруженным кредитными платежами;
- данная информация доступна банкам (в том числе и через бюро кредитных историй), а если кредит скрыт, то весьма вероятен отказ.

- ВАЖНО РАЗБИРАТЬСЯ ЕЩЕ И В ТАКИХ ПОНЯТИЯХ, КАК КРЕДИТ И КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ.

Обычный кредит предоставляется банком единовременно и на определенный срок. Проценты всегда гасятся ежемесячно, а вот в отношении самого кредита (суммы основного долга) возможны различные варианты погашения: ежемесячное гашение, гашение в конце срока, гашение по индивидуальному графику и пр. Кредитная линия отличается прежде всего тем, что выборка производится на протяжении определенного срока.

Кредитные линии бывают «с лимитом выборки» и «с лимитом задолженности».

Кредитная линия с лимитом выборки предоставляется несколькими частями в течение определенного срока до тех пор, пока весь лимит не будет выбран полностью. После

этого осуществляется только погашение кредита. Такая кредитная линия удобна для осуществления проектов, связанных с организацией производства, закупкой оборудования, поскольку для этого не требуется вся сумма кредита сразу.

Кредитная линия с лимитом задолженности предоставляется так же, несколькими частями, но, в отличие от предыдущей, она может выбираться и погашаться без ограничений. Это позволяет использовать сумму кредита несколько раз без прохождения процедуры установления лимита. При этом оплата процентов осуществляется только исходя из суммы фактической задолженности перед банком.

III. После того как предприниматель вместе с кредитным экспертом определили цели кредитования, сроки и форму предоставления кредита, следует фаза РАССМОТРЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ.

В каждом банке эта процедура требует предоставления определенного пакета документов и определенного времени на принятие решения. С момента предоставления клиентом полного пакета документов и выезда кредитного эксперта на предприятие (место бизнеса), как правило, это занимает от 5 дней. Сроки принятия решения могут меняться в зависимости от суммы запрашиваемого кредита и состояния бизнеса.

IV. Как только решение принято, клиенту сообщают о результатах рассмотрения заявки, условиях утвержденного лимита и назначают дату подписания договоров, после чего происходит перечисление денежных средств на счет заемщика.

Подготовила Надежда БАКИНА

ЖУРНАЛ "СЕВЕР ПРОМЫШЛЕННЫЙ" №№ 10-11 2008 Г.