Большинство финансовых посредников в регионах существуют за счет краткосрочных вкладов.

Потому эти банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до 1 года, а чаще - на 3-6 месяцев). Такая осторожность повышает надежность местных банков, но, к сожалению, краткосрочные займы не дают возможности малым предпринимателям модернизировать свое производство.

Кроме того, большинство региональных банков относительно невелики. Даже средние займы местным предприятиям на обновление их производственной базы создают для таких банков повышенные кредитные риски. К тому же выдача этих кредитов небольшими банками может повлечь за собой нарушение ряда

нормативов, установленных Банком России.

Главной проблемой для выдачи кредита на развитие бизнеса остается отсутствие или недостаточность стартового капитала малого предприятия .

Чтобы исправить критическую ситуацию, нужны усилия обеих сторон. Для кредитных организаций могут быть эффективны следующие способы решения проблем:

внедрение в банках стандартизированных процедур, позволяющих снизить себестоимость операций по кредитованию и сократить срок рассмотрения кредитных заявок МП;
увеличение срочности пассивов банков, что позволит снизить разрывы между активами и пассивами по срокам востребования и погашения и улучшит их ликвидность, внедрение механизмов рефинансирования;
создание на федеральном и региональном уровнях механизмов снижения кредитных рисков через различные схемы гарантирования и обеспечения кредитов МП, привлечение крупных предприятий области к поручительству за малые и средние предприятия;
совершенствование нормативных требований Банка России, направленных на удешевление банковского бизнеса, что позволит снизить процентные ставки по кредитам.
Комплекс мер, связанный с преодолением внутренних трудностей малых предприятий, является, по сути, перечнем мероприятий по поддержке малого бизнеса. Среди них можно выделить лишь те шаги, которые в большей степени, нежели остальные, способны в кратчайшие сроки обеспечить заметный эффект:

субсидирование процентной ставки по кредитам для МП, работающих в отраслях с низкой рентабельностью;
стабилизация налогового режима для МП;
меры, направленные на повышение прозрачности малого бизнеса;
развитие инфраструктуры поддержки и образовательная работа в среде МП;
создание фондов поддержки малых предприятий, которые бы оказывали помощь в сборе документации и обучении работе с банками;
стимулирование форсированного формирования фонда кредитных историй.

Для получения кредита заемщику необходимо проделать определенную работу.

Она будет заключаться в том, чтобы донести до банка информацию о своем финансовом состоянии, показать свои положительные черты, сильные стороны, достижения в бизнесе.

Со стороны банка также проводятся определенные мероприятия, которые позволяют определить степень платеже- и кредитоспособности заемщика.

Для решения вопроса о целесообразности предоставления кредита тому или иному заемщику последний обязан представить в коммерческий банк определенный набор документов:

заявку на получение кредита
копии учредительных документов заемщика, заверенные нотариально (свидетельство о регистрации предприятия, устав, учредительный договор)
баланс на последнюю отчетную дату, заверенный налоговой инспекцией
технико-экономическое обоснование окупаемости проекта
копии договоров (контрактов) в подтверждение сделки
бизнес план, составленный в соответствии с требованиями банка
заверенную нотариусом банковскую карточку с образцами подписей руководителя предприятия, главного бухгалтера и оттиском печати
документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога, договор поручительства, банковская гарантия и т. д.).
В зависимости от финансового состояния заемщика и иных обстоятельств указанный перечень может быть, значительно расширен.

В результате анализа предоставленных документов, а также, возможно, проведения исследований и оценки результатов хозяйственно-финансовой деятельности заемщика, его деловой репутации, платежеспособности (особенно когда рассматривается вопрос о предоставлении достаточно крупных сумм на значительный срок) принимается решение о выдаче кредита.

Оформление кредитной сделки производится путем заключения кредитного договора.

После того, как заемщик предоставил заявку на получение кредита, и если получен положительный результат ее рассмотрения, стороны переходят к проведению переговоров, в которых определяются намерения потенциального заемщика о размерах предполагаемой к получению ссуды, срока кредитования, размерах процентной ставки за пользования ссудой, виды обеспечения, способы и сроки погашения и т.д. Licensed new uk casino Fun Slot Games

Как правило, при установлении кредитных отношений клиенту банка могут предложить перевести обороты по расчетному счету именно в банк, который будет осуществлять кредитование.

Открытие расчетных счетов производится на основании договора о расчетном счете.