



Финансирование малого бизнеса – тема, которая с разных сторон обсуждается в разнообразных СМИ. Лейтмотивом проходит мысль: «Бизнесу надо помогать».

Но государство не в состоянии обеспечить всех теми денежными средствами, которые нужны для открытия нового предприятия. Зачастую власти просто уповают на банки, дайте, мол, **кредиты малому бизнесу**, упростите процесс получения ссуд. Но банки не спешат с распростертыми объятьями встречать молодых предпринимателей, особенно, если последние не могут предоставить определенных гарантий. Да оно и понятно: ведь дать деньги на что-то новое – заведомый риск. Но в последнее время дело сдвигается с мертвой точки, и банки начали приглядываться к малому бизнесу, как-то больше доверять, разрабатывать предложения на новые проекты.

Можно сказать, что банк, рассматривая возможность выдать **кредит для бизнеса**, имеет некоторые ожидания, связанные с понижением своего риска и увеличением дохода от выдачи ссуды. Во-первых, это, конечно, определенные гарантии возврата денежных средств в банк. Гарантами такого рода могут выступать залоговое обеспечение и/или поручатели (физические и юридические лица). То есть первый признак приемлемого для банка кредита на открытие бизнеса – сохранение своих (банковских) средств.

Во-вторых, банк стремится приумножить собственный капитал. И выглядит это так: чем больше принесет дохода **кредитование малого бизнеса**, тем, естественно, выгоднее банку. Вторым признаком хорошего кредита для банка – доходность. Итак, самым лучшим кредитом на открытие бизнеса является кредит с наименьшим уровнем риска невозврата, приносящий большую прибыль.

Самый лучший кредит для малого бизнеса в глазах заемщика выглядит несколько иначе. Любой бизнесмен стремится к экономии. В особенности – к экономии двух главных ресурсов – денег и времени. Поэтому оптимальным для себя предприниматели считают кредит, при котором им надо меньше собирать бумаг, подключать третьих лиц, да и при этом, конечно, они рассчитывают на низкие проценты.

Таким образом, желания банков и предпринимателей выглядят диаметрально противоположными, но оба участника этих отношений понимают, что нужны друг другу. И чтобы эти взаимодействия были выгодны всем, обе стороны идут на компромиссы. Так, банки стремятся организовать максимально индивидуальный подход к кредитным запросам бизнесменов, создавая несколько предложений кредитования бизнеса (обширные линейки представлены в «Сбербанке», «Банке Москвы», **«Росинтербанке»** и других).

Еще одним шагом навстречу малому бизнесу является проведение различных кредитных акций. Например, в **«Росинтербанке»** сейчас идет акция **«10:0 в пользу Вашего бизнеса!»**, позволяющая под сниженный процент без комиссии за выдачу кредита получить крупную сумму (от 3 до 60 миллионов рублей). На эти уступки идут банки, ну, а бизнесменам, все же, приходится доказывать, что банковские риски от выдачи кредита минимальны, предъявляя необходимые документы, создавая обеспечение и поручительство.