



При каждом инвестировании какого-либо проекта наблюдается линейная связь между риском вложения денежных средств и доходом от него. При этом **начинать бизнес** нужно с самых необходимых вложений, предложенных инвестором. И для начала придется найти своего инвестора.

Для малого и среднего бизнеса существуют различные виды кредитов, которые, при ознакомлении с бизнес-планом, готовы предоставить коммерческие банки. С каждым днем появляется все большее количество новых кредитных продуктов, к которым бизнесмены подходят с осторожностью и поначалу не особо им доверяют.

Например, есть у вас какой-то клиент, который обеспечивает уже длительное время ваш существенный доход от взаимных сделок. Он вполне может стать вашим кредитором, и предоставить вам кредит для начала бизнеса в другом виде деятельности или расширения уже существующего предприятия. Но вам придется тоже заплатить ему процентную ставку, которая будет обусловлена договором и может возвращаться как деньгами – так и товарами, услугами и т.п.

Финансовым посредником при таком кредитовании служит обычно инвестиционный банк. Очень часто предприниматели пользуются услугами таких банков, особенно в начальной стадии развития предприятия. Сотрудничество между банком и предприятием происходит согласно одной из двух возможных схем. Первая схема предусматривает покупку банком товаров компании по договорной стоимости с

последующей продажей по более высокой цене. При второй схеме банк является просто агентом и его доход состоит из определенного процента от полной стоимости производимого товара.

В нашей стране мало торговых банков, которые имеют свойства инвестиционного и коммерческого учреждения, имея в распоряжении огромный капитал.

Кредит для начала бизнеса сам по себе требует решения вопроса оптимального финансирования. При этом стоит учесть, что основные средства необходимо финансировать при помощи долгосрочных кредитов или прямых инвестиций, а оборотные средства желательно финансировать, используя краткосрочные кредиты. Одним словом, выбирая кредит, нужно учитывать цель предстоящего финансирования. При большем риске инвестирования вашего проекта у вас однозначно останутся меньшие шансы на получение кредита или финансирования в долг.

Инвестора нужно уважать и уметь с ним договориться, ведь от него зависит судьба вашего предприятия.