



Обязательным условием для получения кредита в банке является составление бизнес-плана.

Бизнес - план помогает руководству предприятия оценивать текущие дела, контролировать и направлять производственные и коммерческие операции, предвидеть перспективу. К тому же он должен и может использоваться для привлечения партнеров (в том числе и западных) для создания совместных предприятий, организации совместных проектов или финансирования предприятия в той или иной форме.

Бизнес-план предприятия для получения кредита отличается от бизнес-плана для инвестора **несколькими моментами:**

- бизнес-план для получения кредита должен показать потребность предприятия в финансировании в определенный момент и на точно определенный срок;
- должен доказать выгоду для предприятия использования заемных оборотных средств;
- бизнес-план на получение кредита ориентирован на то, чтобы показать банку или другому кредитору высокий уровень платежеспособности предприятия, а значит - возможность погасить кредит и проценты за его использование.

Банк, как правило, не будет интересоваться деталями бизнес-плана, не имеющими прямого отношения к платежеспособности и уровню ликвидности предприятия. Его заинтересует в первую очередь, наличие у предприятия серьезного залога или поручителя. Если это условие выполняется, следующий вопрос банка будет о

накопленной предприятием дебиторской и особенно кредиторской задолженности. Банку будет интересно, кому и сколько должно предприятие, имеется ли просроченная задолженность.

Процесс получения кредита в банке - процедура довольно длительная и требует подготовки целого пакета документов, больших затрат времени и крепких нервов. Все это время банк требует один документ за другим, требования к нужным документам могут меняться даже в процессе оформления сделки. Сначала приходится иметь дело только с кредитным экспертом, потом с начальником кредитного отдела, а в случае, если банк относит кредит к категории крупных, то и с руководством отделения банка.

Сумма выдаваемого банком кредита обычно составляет не более 40-50% от стоимости залога, которая определяется экспертной оценкой. Рекламные условия получения кредита обычно сильно отличаются от реальных. Часто случается так, что в процессе получения кредита банк "предлагает" предприятию погасить еще некоторые платежи и дополнительные сборы за получение банковского кредита. Неафишируемые банком сборы за получение кредита могут составить 5-10% от суммы кредита, как правило, это выясняется уже при оформлении документов по кредиту. Еще один неприятный момент заключается в том, что банк обычно требует открытия текущего счета у себя.

Банк может не согласиться с предоставленными результатами экспертной оценки, а чаще всего - "ненавязчиво" попросить предприятие обратиться к рекомендованному им самим эксперту-оценщику, стоимость услуг которого, как правило, в 1,5-3 раза выше среднерыночной. Кроме затрат на экспертную оценку придется понести затраты и на страхование сделки, что является обязательным требованием со стороны банка. Для страхования сделки также справедливо сказанное выше относительно эксперта-оценщика.

Анализ мировой практики показывает, что потенциальные партнеры и инвесторы с большим вниманием относятся к изучению бизнес-плана, ибо желают иметь четкое представление о предлагаемом производстве, его масштабах и рыночном потенциале, способах продвижения продукта на рынок, будущих прибылях. Кроме производственно-финансовой стороны вопроса они должны убедиться в том, что у потенциального партнера имеется необходимый кадровый потенциал и материальные ресурсы, которые позволят наладить прибыльный бизнес.