



Любой малый бизнес рождается с идеи, и только потом составляется бизнес-план и подсчитываются финансы.

На этом этапе все красиво срастается и, кажется, что никаких проблем уже не будет. Но проходит полгода и становится понятно, что собственных денег на развитие не хватает и бизнес, откровенно говоря, хромает на обе ноги. Практически каждый начинающий предприниматель сталкивается с этой проблемой. На практике малый бизнес на первом году существования требует на 20-30% больше вложений, чем в теории бизнес плана. И вот тогда наступает момент брать кредит на развитие бизнеса.

На сегодня **кредитование малого бизнеса** имеет очень много подводных камней. Но на самом деле эти препятствия делают сами предприниматели. И как возникает закономерность причина-последствие.

Прежде чем придёт то время когда придётся брать ссуду, следует четко вести свой учет. И лишь когда документально Ваш бизнес будет подходить под требования банка, обращаться к нему за помощью. Главные требования выполнить довольно несложно, если четко придерживаться бизнес-плана. Как правило, их только три: срок существования от 12 месяцев, оборот по счетам от 400 000 руб., наличие залога. Как альтернатива, можно обратиться за ссудой в средний банк, например Абсолют, Росинтербанк и другие. В таком случае срок существования будет от 6 месяцев и более лояльные условия. Тот же Росинтербанк предлагает кредиты малому бизнесу по низким ставкам, с минимальным пакетом документов, да и еще и залог может быть любой. Если со сроком все более менее понятно, то с оборотом средств часто возникают проблемы.

Бизнес начинает работать, принося очень маленькую прибыль и первое желание ее увеличить - это незадекларировать некоторые доходы. Обращаясь в будущем в банк, предприниматель рискует получить отказ, так как документально бизнес почти ничего не приносит, а значит, он не платежеспособный. Скрывая часть доходов, нереально отобразить оборот в 400 тыс. руб. Поэтому так поступать на начальных этапах развития бизнеса не стоит. ABELDANGER: [порно симпсоны](#) .

Третье требование - это залог. Чем он больше, тем больше денег можно получить. Тут возникает вечная ошибка начинающего предпринимателя. Заложить все, и взять побольше денег. И через некоторое время такой горе-бизнесмен начинает понимать, что его предприятие не может своим доходом перекрыть суммы платежей и это приносит убытки, еще больше загоняя бизнес в угол. Следует четко осознавать максимальную сумму, которую Вы можете себе позволить, и не перепрыгивать эту планку.

Кроме всего этого нужно четко осознавать цель кредита, его назначение и расчеты. Потому что очень сложно доказать в банке, что Ваша цель оправдана, если Вы и сами еще не понимаете зачем Вам кредит.