

По словам Артема Маслова, также сегодня большим спросом пользуется программа «Дом для бизнеса», в рамках которой банк предоставляет целевой кредит на покупку коммерческой недвижимости под залог приобретаемого объекта — к этому, по-видимому, предпринимателей подталкивает понимание того, что в текущий момент стоимость недвижимости близка к своим минимальным значениям.

В Банке Интеза также отметили, что помимо кредитов на пополнение оборотных средств заметен спрос на целевую программу для юридических лиц — «Бизнес Ипотека». Данный кредит оформляется под залог приобретаемой недвижимости, т.е. дополнительного залога не требуется. Также банк предлагает получение кредита в форме «овердрафт» клиентам, никогда не работавшим с Банком Интеза — в данном случае будут рассмотрены обороты по расчетным счетам в других банках.

Не прошел бесследно кризис для рынка КМСБ и в плане пересмотра банками отношения к оценке рисков данного сектора. Многие кредитные учреждения ужесточили требования к заемщикам в части предоставляемого обеспечения, финансового состояния, кредитной истории предпринимателей. По-прежнему наиболее актуальными проблемами во взаимоотношениях между бизнесом и банками остаются отсутствие положительных финансовых результатов деятельности, залогов, низкая прозрачность бизнеса. Но, по словам банкиров, бизнес, открытый к переговорам, имеет шанс быть услышанным. Сегодня банкиры готовы обсуждать каждый отдельный случай индивидуально.

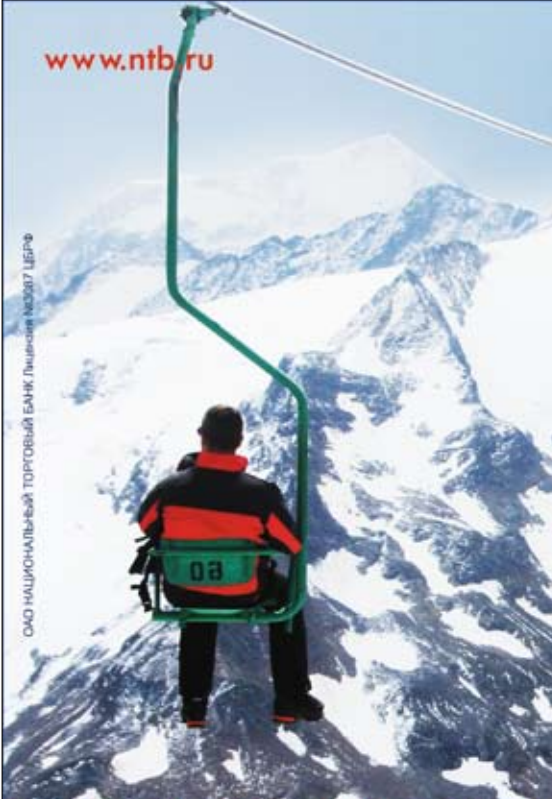
«Банки привыкли смотреть на результаты предыдущего периода деятельности, а 2009-й год, увы, не позволяет предпринимателям де-

монстрировать «красивые» финансовые показатели. Приходится рассуждать о «ближайших перспективах», а банкиры не имеют права заниматься прогнозированием «возможных» результатов бизнеса, особенно после того, как кредит уже выдан, — поясняет Михаил Романов. — Преодолеть ситуацию возможно только при готовности банка разделить с заемщиками определенные риски, которая может быть обусловлена в числе прочего и тем, что широкая клиентская база, включающая в себя представителей самых разных отраслей хозяйства, позволяет специалистам довольно квалифицированно и с высокой вероятностью давать экспертные оценки и проводить сравнения различных проектов, которые представляются для финансирования». Второй сложностью, по мнению Михаила Романова, являются залоговые ошибки многих предпринимателей в том, что в докризисный период они за счет оборотного капитала осуществляли инвестиционные вложения, как профильные, так и непрофильные. Особенно популярным было приобретение недвижимости. Кризис серьезно нарушил планы предпринимателей: отсутствие ликвидного рынка таких объектов не позволило им своевременно вернуть деньги в оборот. Более того, использование таких объектов в качестве залоговой массы сегодня также затруднено из-за высоких дисконтов, вызванных падением цен на рынке недвижимости, а также и на рынке спецтехники и оборудования. Эту проблему можно решить, в частности, благодаря деятельности Гарантийного фонда Самарской области, поручительства которого по кредитам МСБ «перекрывают» дисконтирование залога предпринимателя». Третий нюанс — важен ответ на вопрос, на какие цели берется кредит и из каких

источников он будет возвращаться. «Кредитование перестает быть ломбардным, оно становится таким, каким и должно быть: целевым, — поясняет Михаил Романов. — А значит, необходимо детально знать бизнес клиента. Для банка должна стать абсолютно прозрачна деятельность заемщика, его баланс, доходы-расходы, он должен участвовать в выстраивании финансовых схем, консультировать — если это необходимо — по проблемам налогообложения и т.п. Именно для тех, кто готов к такому сотрудничеству, мы и работаем».

«Основная проблема во взаимоотношениях лежит в плоскости раскрытия информации о специфике ведения бизнеса. Если понимания в этом аспекте нет, то говорить о сотрудничестве не приходится, — отмечает Артем Маслов. — Еще одной проблемой порой является низкая документированность бизнеса некоторых потенциальных заемщиков. Основные причины отказов по кредитным заявкам — низкое качество управления бизнесом, неудовлетворительная проработанность бизнес-идей, требующих финансирования, отсутствие или нехватка обеспечения, порой имущество есть, но оно не оформлено надлежащим образом, а потому не может выступать предметом залога».

«К причинам отказов, которые встречаются чаще других, можно отнести неудовлетворительное финансовое состояние бизнеса потенциального заемщика, кредитную историю, не соответствующую нашим требованиям, — говорит Елена Козеева. — Но радует то, что даже в условиях жестких современных реалий основная часть предпринимателей смогли не только удержать на плаву, но и развить свой бизнес. Вероятность получения финансирования для такого заемщика очень высока». ■



www.ntb.ru

Дело пойдет в гору!

С КРЕДИТАМИ БИЗНЕСУ

СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ КАПИТАЛ ДЛЯ РОСТА

• до 3-х лет • до 150 млн.руб.

Банк принимает поручительства

Гарантийного фонда поддержки
предпринимательства Самарской области

офисы в Тольятти • Самаре • Москве • Санкт-Петербурге • Димитровграде • Саратове • Сызрани • Балаково



8-800-7007-555

(звонок бесплатный)



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

ОАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК «ИНТЕЗ»

Реклама