



Кредитные операции – Основные критерии

Любой, кто дает деньги в займы всегда принимает во внимание (до некоторой степени) следующие факторы:

1. Способность возврата	Какие существуют основания, чтобы убедиться в том, что мне вернут эти деньги?
2. Умение справляться с делами	Какие существуют основания, указывающие на то, что этот человек может распоряжаться своими делами достаточно хорошо, чтобы вернуть деньги?
3. Капиталовложение	Какие существуют основания, чтобы полагать, что этот человек имеет достаточно своих капиталовложений в бизнесе, чтобы я был уверен в том, что он будет упорно работать над тем, чтобы защитить их? (Если он будет защищать свои вложения, то защитит и мои!)
4. Гарантии	Если все вышеуказанное не срабатывает, какие гарантии у меня есть по возврату денег? Что они будут стоить, если бизнес не удастся?
5. Свой капитал	Большинство кредитных учреждений потребует, по крайней мере, 25 процентов наличными или оплаченной собственной части капитала в общей стоимости проекта.

Помните, что редко все вышеуказанные факторы полностью удовлетворяются. Один или два фактора будут сильнее, чем остальные. Не отчаивайтесь в этом случае. Акцентируйте внимание на сильных моментах и помните о слабых. Все проекты имеют сильные и слабые стороны.

Полезные советы для презентаций

1. Будьте очень хорошо знакомы со всеми данными Вашего предложения.
2. Попробуйте свою презентацию перед другом. (Пусть он задаст вам необычные вопросы!)
3. Никогда не приходите внезапно. Обязательно договаривайтесь о встрече с менеджером. Подтвердите Вашу встречу за день. Не соглашайтесь на приглашения типа «приходите в любое время».
4. К сожалению менеджеры не всегда точно соблюдают свои планы (у них, кажется, всегда кто-то есть в кабинете). Решайте, ждать Вам или нет. Если нет – перенесите встречу на другое время. Никогда не оставляйте своего предложения кредитору для просмотра.
5. Постарайтесь узнать имеются ли у этого менеджера формальные полномочия предоставлять требуемый размер кредита. Если нет, убедитесь в том, что он понимает Ваше предложение и что он должен представить Вас своему начальству.
6. Если Вы чувствуете, что менеджер не вполне понимает Ваше предложение, Вам лучше обратиться к кому-нибудь другому (даже в том же банке, если хотите).



7. В качестве одного из условий Вашего кредита, сообщите менеджеру, что он (она) должен посетить Ваш бизнес. Привезите его и отвезите обратно, если необходимо (неплохая идея приглашать менеджера на деловой дружеский обед хотя бы раз в году).
8. Часто владельцы фирм открывают свои бизнес счета с теми отделениями банков, которые они посещают по личным делам. Многие банки теперь разделяют свои функции на отделения, которые специализируются по бизнесу (коммерции) и те, которые занимаются личными счетами. В любом случае будьте уверены, что имеете дело с подготовленным коммерческим кредитором.
9. Как и любой другой бизнес, банк зачастую использует лучших своих сотрудников там, где происходит действие. В больших отделениях банков обычно работают лучшие коммерческие кредиторы. Они концентрируют свое внимание на лучших счетах (которым Ваш счет может и не являться). Небольшие отделения обычно предлагают более личный подход к услугам. Вы должны решить, какая кредитная организация лучше отвечает Вашим потребностям.
10. Хорошие кредитные специалисты часто переводятся с одного места работы на другое и обычно не забирают с собой счета своих клиентов. Если такое произойдет с Вами, Вы должны настоять на том, чтобы Ваш счет остался у Вашего прежнего специалиста на его новом месте работы. Очень важно продолжать иметь дело с представителем, который понимает Ваш бизнес. Даже если банку может и не понравиться эта идея, он согласится на это из-за опасения потерять Вас как клиента.
11. Банкиры, наверное, по своей природе, осторожны и консервативны. Любая ложная информация может разрушить все доверительное отношение.
12. Опыт ясно показывает, что те владельцы бизнесов, которые осведомляют своих банкиров о своих деловых успехах, а также об отсутствии таковых получают наибольшую поддержку в трудных ситуациях. Банкир предполагает, что Ваш бизнес будет иметь и взлеты, и спокойные периоды. Так должны думать и Вы!
13. Банковское дело сводится главным образом к следующему: «Дайте мне то, что мне нужно, и я дам Вам то, что Вам нужно». Просто будьте уверены в том, что Вам нужно и знайте, что за это Вам придется платить.
14. Постарайтесь так планировать свое финансирование, чтобы оно не выглядело «срочным». Планирование это качество руководителя. Это также очень важный критерий в кредитных предложениях. «Срочное» предложение говорит о слабости в управлении.

Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.