BISHKEK BUSINESS CLUB
Business Leaders in Action

okyy.kg
интернет-академия

InStream

Кредиты и их разновидности

Кредиты с точки зрения кредитного института

Любой кредитный институт, будь то банк, микрофинансовая компания или ломбард, заинтересован в выдаче кредита, т.е. продаже своего продукта. Это Вы должны обязательно иметь в виду, несмотря на то, что в нашей культуре как-то «неудобно» ☺ просить деньги у кого-либо. Кредитные институты **всегда** заинтересованы в экономически продуктивных и ответственных клиентах.

Кредиты с точки зрения кредитного института

На мой взгляд, кредитные институты хотят иметь клиентов, обладающих следующими характеристиками:

1. Ответственность и дисциплинированность – умение выплачивать обязательства в срок, согласно графику, установленному в кредитном договоре

2. Экономическая продуктивность – это значит зарабатывать или производить больше, чем потреблять, включая обслуживание кредита.

Кредиты с точки зрения кредитного института

3. Наличие залогового имущества

– чем больше потенциального залогового имущества у клиента, тем лучше. Кредитные институты любят, когда у Вас есть машины, дома и т.д. Это повышает доверие к Вам.

Кредиты с точки зрения кредитного института

4. Желание построить долгосрочные взаимовыгодные экономические отношения.

Не питайте себя иллюзиями о том, что кредитные институты действуют исключительно в Ваших интересах, как бы в этом не утверждали кредиторы с помощью красивых слов.

Кредиторы на свободном рынке – это прагматичные институты, преследующие исключительно экономическую прибыль.

Розничные кредиты

1. Ипотека – это приобретение недвижимости (чаще всего жилой) в кредит.

Несмотря на свою высокую социальную значимость, этот вид кредитования не очень развит в Кыргызстане. Причин я вижу несколько:

-относительно высокая стоимость недвижимости в Бишкеке и Оше.

Приток в другие города Кыргызстана относительно небольшой.

Розничные кредиты

- относительно невысокие подтверждаемые доходы. Средние официальные заработные платы в Кыргызстане не могут позволить финансирование больших ипотечных займов.

- относительно короткие сроки финансирования. Для примера, в Кыргызстане - до 10 лет, в Казахстане – до 20-25 лет, в США – до 30-35 лет.

- относительно высокие процентные ставки. По моим наблюдениям, в Кыргызстане средние процентные ставки по ипотеке колеблются от 18% до 25%. Для сравнения в Казахстане, они равны от 13% до 18%, а в США – от 4% до 8%.

Розничные кредиты

2. Кредит на приобретение авто – относительно новый вид розничного кредитования в Кыргызстане.

Лишь некоторые автосалоны имеют договоренности с банками относительно предоставления конкурентных условий займа при покупке авто в их салонах.

Розничные кредиты

Однако этот вид кредитования получил хорошее развитие в Казахстане. Когда я работал в финансовом секторе Казахстана в 2007 году, если я не ошибаюсь, примерно **25%** всех авто, приобретаемых в кредит через банки, были **абсолютно новые** (срок эксплуатации до 3 лет). Это значит, что автосалоны хорошо продавали машины в кредит, чего я не наблюдаю в Кыргызстане 🙁

Розничные кредиты

3. Потребительский кредит – самый популярный вид кредита на нашем рынке. В него входит покупка мебели, бытовой электротехники, финансирование торжеств, поездок за рубеж, образования детей и т.д.

Чаще всего требуется наличие ликвидного залогового обеспечения (самые распространенные виды залога - авто, недвижимость)

Корпоративные кредиты

Они же – **кредиты на развитие бизнеса**. Чаще всего предоставляются в виде кредитной линии, т.е. кредитных траншей. Давайте рассмотрим конкретный пример:

Допустим Вы – владелец пекарни. Ваш бизнес идет хорошо и Вам требуется расширить производственные мощности. Вы обращаетесь в банк за коммерческим кредитом. Банку интересны следующие данные:

Корпоративные кредиты

Наличие ликвидного залога. Чаще всего им выступает недвижимость. Это особенность наших рынков; в развитых странах в качестве залога очень распространены ценные бумаги.

Ваш **бизнес план**, включающий анализ потока доходов и расходов Вашего бизнеса. Банк отслеживает Вашу экономическую продуктивность. Интересно, что в наших странах многие малые и средние предприниматели не имеют представления о том, как писать бизнес-план.

Корпоративные кредиты

Ваша **положительная кредитная история**, если таковая имеется. Соответственно, очень важно выплачивать кредиты вовремя; в финансовом мире, это синоним доверия.

Если у Вас все эти вещи в полном порядке и Вас устраивают условия предоставления кредита – Вам выдают займ, и чаще всего он предоставляется в виде **кредитной линии**; т.е. столько, сколько нужно в определенный договором период линии.

Корпоративные кредиты

Если у Вас большое предприятие – действуют те же самые базовые подходы, однако увеличивается сложность предоставления кредита. Банк более тщательно проверяет Вас.

На уровне больших многонациональных корпораций при больших суммах финансирования распространены синдицированные займы, т.е. предоставляемые двумя и больше кредиторами.