



## Tražite kredit? Evo nekoliko ideja kako da nađete najbolju ponudu

Vlasnik male firme ima mnogo obaveza. Odgovorni ste za svakodnevno poslovanje, a morate i da planirate buduće aktivnosti. Uložili ste ogromnu količinu vremena i novca u vaše preduzeće. Međutim, nećete daleko stići ako samo štedite i ponovno investirate profit. Da bi proširili poslovanje, te da bi vaše preduzeće raslo, potreban vam je zajam – odnosno, kredit.

Nije jednostavno planirati budući rast i naći adekvatan kredit. Ima mnogo toga na šta treba obratiti pažnju. Koliki rizik možete da preuzmete, kakav kredit možete da priuštite, kako naći najbolju opciju? Ponekad je i samo podnošenje zahteva za kredit komplikovan posao. Vaš bankar će analizirati vaše preduzeće i vas kao vlasnika. Ali morate zapamtiti da vam je banka u ovom procesu partner. Način na koji pristupite ovom poslu može mnogo uticati na njegov ishod. Da biste dobili najbolje za svoju firmu morate da budete dobro informisani, ali i pripremljeni. Uložite malo vremena u pronalaženje najboljeg zajmodavca i to će se isplatiti.

### Upoznajte svoje potrebe

Pre nego što se obratite bankaru, morate da „uradite domaći“ i proverite izvodljivost ideje koju želite da finansirate, koliko vam je sredstava potrebno, koji je najadekvatniji vid finansiranja, kakva je mogućnost otplate i koja je banka najbolja. Zapitajte se koliko novca realno možete dobiti. Nemojte tražiti više nego što vam je potrebno – ne treba da tražite 25 miliona dinara ako vam je potrebno samo pet miliona. Pogledajte ponovo svoj biznis plan. Iz njega ćete moći da vidite za šta vam je novac potreban, na primer za kupovinu zaliha i opreme dok čekate da vam kupci plate; isplatu plata i zakupnine; kupovinu opreme i sredstava rad; kupovinu kancelarijske opreme poput novih kompjutera; kupovinu drugih preduzeća, i slično.

Utvrđite koje su od ovih stavki prioritete koje možete platiti samo gotovinom, a preispitajte alternative ako postoji drugi način plaćanja. Na primer, možda ne

morate da gotovinom kupite novi kamion ako možete da ga iznajmite ili dobijete na lizing. Kreditne linije, srednjoročno finansiranje, dugoročno finansiranje, lizing i faktoring imaju različite namene. Ono što nameravate da učinite sa novcem odrediće i vrstu kreditnog proizvoda koji tražite.

### Pronađite najbolje zajmodavce

Krediti banaka obično izgledaju vrlo slično – ali, kao što sve banke nisu iste, nisu ni svi krediti. Postoje razlike koje su bitne za mala preduzeća i zato je najbolje razgovarati sa više finansijskih institucija pre nego što konačno podnesete zahtev za kredit. Neke banke možda daju bolje uslove za vašu delatnost ili sektor. Ako vas jedna banka odbije, to ne znači da će isto učiniti i druga. Razmotrite i mogućnost da iskoristite lizing, faktoring ili mikrofinansiranje. Izradite profile različitih zajmodavaca. Saznajte šta je oblast na koju se oni fokusiraju, kakve proizvode i usluge nude i kakve firme obično finansiraju. Sledite ova tri koraka:

#### **Korak 1: Napravite inicijalnu listu potencijalnih zajmodavaca i programa finansiranja**

*Konsultujte se sa svojom poslovnom mrežom:* Jedan od najboljih načina da nađete dobrog zajmodavca jeste kroz preporuku kolega – pitajte svoje dobavljače, kupce i druge preduzetnike koje znate. Imaju li oni preporuke ili iskustva koja mogu da podele sa vama?

*Pogledajte zvanične spiskove:* Ovo su spiskovi kreditnih institucija (zajmodavaca) sa različitih internet stranica i iz imenika. Na primer, ovakve podatke možete naći na stranicama Narodne banke, Udruženja banaka, Agencije za privredne register, asocijacije lizing kompanija i asocijacije faktoring firmi. Postoji i internet sajt [www.kamatica.com](http://www.kamatica.com) na kome se mogu naći spiskovi institucija koje odobravaju kredite fizičkim licima.



*Pitajte lokalno poslovno udruženje ili komoru:* Privredna komora Srbije je upravo postavila koristan sajt koji pomaže malim i srednjim preduzećima da pronađu zajmodavce ([www.poslovanje.rs](http://www.poslovanje.rs)). Lokalne privredne komore, strukovna udruženja i kancelarije za lokalni razvoj takođe mogu da vam pruže informacije o zajmodavcima (a ako ih nemaju, zamolite ih da ih prikupe).

*Pregledajte državne i donatorske programe i institucije koje u njima učestvuju:* Centralni spisak institucija koje podržavaju država ili donatori može se pronaći na sajtu [www.poslovanje.rs](http://www.poslovanje.rs). Na portalu Privredne komore Beograda, [www.kombeg.org.rs/Komora/Opsta.aspx?veza=21](http://www.kombeg.org.rs/Komora/Opsta.aspx?veza=21), može se naći nepotpun spisak ovih programa.

*Proverite šta se nudi van vašeg regiona:* Naravno da ćete se obratiti institucijama iz vašeg regiona, ali ponekad treba pogledati i malo dalje. Najveća koncentracija zajmodavaca je u Beogradu. Postoje i manje banke koje bi mogle da vam daju kredit ako planiraju da svoje poslovanje prošire i na vaš region.

## **Korak 2: Neformalne konsultacije i poređenje**

Posetite finansijske institucije i upoznajte se sa njihovim radom. Kažite im da razmišljate o kreditu i da biste voleli da saznate više o njihovim proizvodima i uslugama pre nego što podnesete zahtev. U ovom trenutku ne treba da podnosite zvaničan zahtev, već da se samo neformalno raspitate da biste imali što više informacija o tome od koga treba da tražite kredit.

Ovaj korak ne podrazumeva samo prikupljanje podataka o kamatnoj stopi i opisu finansijske usluge i proizvoda. Pokušajte da prikupite što više podataka o samoj instituciji, šta ona traži od klijenta, koji su joj dugoročni ciljevi i da li će vam pomoći na duži rok ako ste dobar klijent.

Raspitajte se o troškovima. Nemojte zaboraviti da pored kamate postoje i troškovi, naknade i penali. Zajmodavci ponekad mogu da predlože vrste kredita ili načine otplate sa kojima su najbolje upoznati i koji su najbolji sa njihove tačke gledišta. Većina finansijskih institucija ima standardne ili promenljive tarife naknada za svoje usluge. Nemojte oklevati da

zatražite tarifu naknada napismeno, niti da zamolite bankara da vam objasni kako će te naknade uticati na vaš kredit. Ako se jave i neki pravni troškovi razjasnite o čemu je reč da biste mogli da uporedite različite institucije i njihove proizvode. Između ostalog, raspitajte se o naknadi za prevremenu otplatu, naknadi za propuštenu ratu, da li je kredit u stranoj valuti i koji kurs banka koristi, da li postoje troškovi odobravanja i prenosa sredstava, i slično.

Takođe će vam trebati informacije o opštim uslovima koji bi mogli da utiču na vaše iskustvo kao klijenta, na primer koliko je banka fleksibilna kada je reč o izmenama uslova kredita ako imate kratkoročne probleme sa novcem, kako se određuje konačan iznos rata kredita, da li će banka zahtevati od vas da otvorite tekući račun, koju vrstu sredstava obezbeđenja prihvata, hoće li prihvatiti mešovito obezbeđenje, kakve restrikcije mogu da stave na vaše preduzeće, kako postupaju ako imate hipoteku nad imovinom koja je delimično legalizovana, koliko se obično čeka na odobrenje kredita, itd. Bitno je da saznate kako se banka koju ste odabrali ponaša prema klijentima poput vas, a o tome možete porazgovarati sa drugim preduzećima koja imaju kredit kod te banke.

Iskoristite sve ove informacije da uporedite zajmodavce. Nemojte se osvrutati samo na troškove, već i na ostale informacije koje će vam pomoći da napravite bolji dugoročan izbor.

## **Korak 3: Skratite početni spisak na dva-tri potencijalna zajmodavca**

Izaberite zajmodavce koji imaju dobru reputaciju kod finansiranja preduzeća poput vašeg. Takvi zajmodavci bolje razumeju vaše poslovanje, imaju razumne troškove (ali ne nužno i najniže), imaju proizvode koji odgovaraju vašem preduzeću, daju vam dozu fleksibilnosti i predani su vam. *Dobar zajmodavac je onaj koji želi da pomogne rast vašeg preduzeća jer vas vidi kao dugoročnog klijenta.*

Saznajte sve što možete o finansijskim institucijama koje želite da kontaktirate pre nego što to uradite. Godišnji izveštaji, kritike ili čak njihovi partneri, akcionari i direktori dobri su izvori informacija iz



kojih se možete upoznati sa radom jedne finansijske institucije.

### **Kako prići zajmodavcu koga ste odabrali**

Bitan je i način na koji prilazite banci ili drugom zajmodavcu koga ste odabrali. Dajemo vam nekoliko preporuka: većina je svima poznata, i ne zaboravite da se uvek rukovodite osnovnim pravilima otvorenosti.

*Raspitajte se pre nego što podnesete zahtev:* Pre nego što se upustite u podnošenje zahteva za odobrenje kredita, kontaktirajte banku koju ste odabrali. Ukratko im opišite čime se bavite i koje su vam potrebe za finansiranjem, pa ih pitajte da vas posavetuju o tome šta vam je činiti. Iz njihovog odgovora možete saznati veoma vredne informacije koje će vam pomoći da nađete sredstva i izbegnete trošenje dragocenog vremena u trci za institucijama koje vašoj firmi neće moći da pozajme novac.

*Budite pripremljeni:* Na samom početku zajmodavac treba da ima dobar uvid u vaš zahtev, ali mu nije potreban baš svaki sitan detalj. Podnesite zajmodavcu dovoljno relevantne dokumentacije da bi pravilno razumeo vaš biznis plan, ali ne i previše da ga ne biste pretrpali informacijama. Sledeće informacije predstavljaju dobru polaznu osnovu na temelju koje će zajmodavac moći da zatraži dodatne podatke ako mu budu potrebni. Ko ste vi i kojom se delatnošću bavite? Za šta vam trebaju sredstva i koji iznos tražite? Pripremite i informacije vezane za kupce, dobavljače, načine plaćanja, proizvode ili usluge koje pružate, itd. Takođe, ponesite i najnoviji godišnji izveštaj o poslovanju (ako ga imate), finansijske izveštaje, biznis plan i brošuru kompanije.

*Raspitajte se:* Zajmodavci vam mogu dati informacije o rizicima vezanim za konkretne metode plaćanja, načina za finansiranje vaših transakcija, mogućim sredstvima obezbeđenja, pa čak i o načinima obezbeđenja od rizika promena deviznog kursa i cena (tzv. „hedžinga“). Neke informacije možda nećete moći da dobijete odmah, odnosno pre detaljnijeg razgovora, ali svakako pitajte sve što vas zanima pre nego što potpišete ugovor.

*Potražite savet:* Iskusni bankari vam mogu pomoći i dati vam bitne savete o rizicima i opasnostima raznih načina plaćanja, najboljim načinima da finansirate svoje transakcije i osiguranju koje bi trebalo da priložite kao garanciju pozajmice. Takođe, nemojte zaboraviti da se raspitate o mogućnostima hedžinga koji će vam pomoći da pokrijete ili smanjite valutni rizik ili rizik od fluktuacija cena.

### **Kako da sa bankom razgovarate o kreditu**

- ✓ Predstavite se i pružite podatke o svom poslovanju
- ✓ Detaljno prezentujte svoje transakcije ili projekat
- ✓ Objasnite svoje potrebe i očekivanja
- ✓ Razgovarajte sa bankom o načinima otplate kredita pre nego što potpišete bilo kakav ugovor sa svojim dobavljačima ili kupcima
- ✓ Budite spremni da podelite informacije, finansijske izveštaje ili detalje koji se tiču sredstva obezbeđenja koja su vam dostupna
- ✓ Ispitajte koji su vam sve proizvodi na raspolaganju
- ✓ Ispitajte mogućnosti koje se ne nalaze u brošurama banaka
- ✓ Potvrdite troškove usluga i proizvoda
- ✓ Informišite se o drugim institucijama i njihovim uslugama i cenama
- ✓ Budite otvoreni. Nemojte skrivati podatke koji bi mogli pomoći vašem bankaru da vas bolje posavetuje
- ✓ Izgradite reputaciju redovnog platiše
- ✓ Uvek redovno otplaćujte rate kredita
- ✓ Ukoliko zapadnete u problem, ili kasnite sa uplatom, najavite to banci unapred
- ✓ Nemojte nastojati da od samog početka dobijete najbolju ponudu. Pregovarajte da biste dobili bolje uslove. Kako vam se firma razvija, kako vam se povećavaju potrebe za kreditima i kako vam poslovna reputacija raste uz redovno plaćanje rata.

*Ne zadržavajte se na troškovima:* Bankari će vas često proveravati kao potencijalnog klijenta tako što će vam ponuditi male, dobro obezbeđene kredite. Moguće je da ćete u početku morati da snosite veće troškove i plaćate veće naknade, jer ste novi u finansijskom sektoru. Kako se broj transakcija povećava, vaš položaj će se poboljšavati i imaćete veću pregovaračku moć. Imajte to u vidu kada se prvi put obraćate nekoj finansijskoj instituciji. Najjeftiniji zajmodavac ne mora biti i najbolji na duži rok.



## Kako da dobijete kredit pod najboljim uslovima

Evo nekoliko saveta koje treba imati na umu kada sa bankom pregovarate o kreditu.

*Budite spremni i izgradite odnos sa bankom:* Dobijanje kredita pod dobrim uslovima u većoj meri zavisi od dobrog odnosa sa zajmodavcem i pripremljenosti nego od bilo kakvih posebnih pregovaračkih veština. Dobro poznavanje vašeg poslovanja i svih podataka koji se tiču vaših rezultata, trenutne situacije i budućih kretanja predstavljaju najbolje argumente u razgovoru sa zajmodavcem. Ako se banci dopadate kao klijent jer joj odgovara kako se transakcije odvijaju, i ako postoji obostrano osećanje zadovoljstva i lojalnosti, vaša pregovaračka pozicija će biti jača te ćete sigurno ostvariti i različite ustupke.

*Osporite ponudu za kredit ako imate dobrih razloga za to:* Kreditni paket se može ugovoriti na razne načine. Ako ste u mogućnosti da dokažete banci da bi konkretan kredit mogao biti jeftiniji uz korišćenje neke druge metode, ukažite joj na to taktično ali odlučno. Jedino što morate biti u stanju da i pružite odgovarajuće dokaze.

*Ipak, pokušajte da izbegnete situaciju u kojoj odbijate već ugovoreni kredit:* Nema ništa loše u poređenju ponuda da bi se izabrala najpovoljnija. Međutim, kada već sa bankom uđete u proces pripreme kreditnog paketa, i kada ona izradi potrebnu dokumentaciju i zatraži odobrenje od svog kreditnog odbora, neće joj biti svejedno ako se ispostavi da tu njenu ponudu koristite da biste našli bolju ponudu na nekom drugom mestu. Tržište je malo i glasine će početi da kruže.

*Pitajte banke za savete o različitim metodama otplate i kreditnim proizvodima:* Nemojte se zadovoljiti samo spiskom proizvoda koju dobijete od banke. Istražite sve mogućnosti i ponudite svoje ideje kako da odredbe ugovora o kreditu budu povoljnije za vas, a da se pritom ne poveća rizik koji snosi banka.

*Razvijajte svoj posao:* Naravno, i povećanje obima vašeg poslovanja i vaša veća potreba za novcem unaprediće vaš status i pregovaračku poziciju u

odnosu na zajmodavca. Što je veći kredit koji vam banka daje, to će se banka truditi da poslovanje sa vama bude što troškovno efikasnije.

*Razgovarajte sa bankom u prisustvu svojih partnera:* Ako imate dobavljače ili kupce kojima je takođe potrebno finansiranje, zamolite ih da zajedno nastupite pred bankom. Banke su obično spremne za saradnju sa lancima snabdevanja, jer su onda u mogućnosti da se oslone na trgovačke odnose između partnera kako bi bolje prepoznali rizike. Kako bi povećale broj svojih klijenata, banke će ponekad grupama partnera dati uslove bolje od onih koji važe za pojedinačna preduzeća.

Najbolji uslovi za vas zavise i od specifičnosti vaših potreba. Na primer, izbegavajte da osnovna sredstva „zarobite“ kao obezbeđenje za kredit, ako znate da će vam ta imovina kroz par meseci zatrebati kao obezbeđenje za neki drugi srednjoročni ili dugoročni kredit namenjen kupovini kapitalnih dobara poput prevoznih sredstava ili mašina.

Uvek imajte na umu razlog zbog kog pozajmljujete. Da bi opstali u poslu, morate biti konkurentni, što znači da morate uvek snižavati varijabilne i fiksne troškove. Sa druge strane, i banke moraju da zarade – a i da upravljaju rizikom, jer one koriste novac građana. Ako uzimate kredit, učinite to kad zajam najbolja opcija, što će se desiti samo kad su uslovi ugovora odgovarajući.

Ako vam finansijske naknade i drugi troškovi ne odgovaraju, i ako uzimajući kredit rizikujete da upadnete u situaciju u kojoj nećete biti konkurentni kao proizvođač ili trgovac, kažite to svom bankaru i odbijte njegovu ponudu – osim ako on ne bude u stanju da vam ponudi povoljnije uslove, a da pritom i dalje posluje sa dobitkom. Banka uvek mora biti vaš partner za konkurentnost.

Neka je uspeh uvek uz vas!