



## Stosunki z bankami i innymi instytucjami kredytowymi

### Finansowanie twojej firmy

Sukces lub upadek twojej firmy będzie zależał od tego, czy będziesz miał wystarczający kapitał aby:

- zakupić sprzęt i towar, którego potrzebujesz;
- zapłacić za wydatki ogólne, takie jak wynajem, pensje, etc.; oraz
- mieć wystarczająco dużą rezerwę funduszy na dodatkowy kapitał, który może być użyty aby skorzystać ze specjalnych okazji lub aby przetrwać tymczasowe trudności.

### Jakich funduszy potrzebujesz?

Twoje potrzeby finansowe mogą zostać podzielone na dwie główne kategorie:

1. Koszta początkowe (takie jak ziemia, budynki, wyposażenie, maszyny, artykuły biurowe, pojazdy, wydatki przed rozpoczęciem działalności oraz inwentarz towarów do sprzedaży).
2. Codzienne koszty operacyjne, rozbudowa inwentarza towarów, pensje, wynajem, podatki, reklama, konta należności od dłużników, etc.

Należy koniecznie znać sumę wszystkich tych kosztów. Musisz przygotować przewidywane zestawienie przepływu gotówki, które da ci przybliżoną ocenę wymagań gotówkowych na pierwsze 12 miesięcy. Jeśli nie jesteś w stanie przygotować zestawienia przepływu gotówki samemu, najlepiej będzie wynająć kogoś, kto przygotowuje takie zestawienie za ciebie.

Pieniądze potrzebne na prowadzenie działalności twojej firmy mogą pochodzić z szeregu źródeł, takich jak: twoje własne oszczędności lub pożyczki od przyjaciół, krewnych, inwestorów, banków, kas kredytowych lub Kanadyjskiego Banku Rozwoju Biznesu. Inną formą pomocy finansowej mogą być marginesy kredytowe od twoich dostawców towarów.

### Dwa rodzaje pożyczonych funduszy:

#### Finansowanie długoterminowe

Używane do zakupu trwałych środków kapitałowych, takich jak budynki, maszyny i sprzęt; spłacane w równych comiesięcznych ratach.

#### Finansowanie krótkoterminowe

Używane do płacenia za obrotowe środki kapitałowe, takie jak inwentarz towarów na sprzedaż, konta należności od dłużników i inne wymagania kapitału obrotowego. Fundusze te są zazwyczaj zabezpieczone przy pomocy skryptu dłużnego w banku. Podlegają one tygodniowym lub miesięcznym fluktuacjom, zależnie od potrzeb firmy.

Łatwiej jest pożyczyć pieniądze dając w zastaw trwałe środki kapitałowe, dlatego nie wkładaj całego swojego kapitału w maszyny lub budynki; zachowaj go na potrzeby kapitału obrotowego.



Institucje pożyczające ci pieniądze chcą widzieć następujące rzeczy:

- że jesteś w stanie spłacić długi z normalnej działalności firmy;
- że pożyczka jest wystarczająco wysoka, aby pokryć daną potrzebę;
- opis twojego projektu (projektów) jest na piśmie;
- przewidywane zestawienie przepływu gotówki na pierwsze 12 miesięcy, włącznie z planami spłaty;
- przewidywany zysk lub strata na pierwszy i drugi rok;
- listę akcji i wyposażenia;
- listę aktywów, które mogą być oferowane jako zabezpieczenie;
- krótką historię twoich doświadczeń w biznesie; oraz
- zestawienie wartości twojego osobistego majątku netto.

### **Przewidywanie przepływu gotówki**

Przewidywane zestawienie przepływu gotówki jest najbardziej użytecznym narzędziem, które pomoże ci zapewnić wypłacalność. W zestawieniu tym próbujesz przewidzieć wszystkie fundusze, jakie otrzymasz i wypłacisz, oraz wynikającą z tego nadwyżkę lub deficyt. Należy wziąć pod uwagę nie tylko budżet operacyjny i kapitałowy, lecz także stosunek sprzedaży gotówkowych do sprzedaży na kredyt oraz zwyczaje klientów pod względem płacenia należności. Aby oszacować wydatki, należy wziąć pod uwagę jak szybko zamierzasz płacić za kupowane materiały i towar.

Robiąc analizę przepływu gotówki możesz oszacować:

- ile gotówki będzie potrzeba aby prowadzić działalność firmy w ciągu każdego miesiąca;
- kiedy będziesz potrzebował dodatkowych funduszy krótkoterminowych z banku; oraz
- kiedy będziesz miał nadwyżkę funduszy, aby zredukować pożyczki bankowe.

Informacje te mogą pomóc ci w robieniu wydatków kapitałowych w najbardziej odpowiednim czasie, przyspieszyć pobór należności z kont, uniknąć braku gotówki, planować pożyczki krótkoterminowe z dużym wyprzedzeniem czasowym a nawet zainwestować tymczasową nadwyżkę.

### **Znalezienie źródła funduszy**

Najczęstszym źródłem funduszy dla małych firm jest bank. Na potrzeby kapitału operacyjnego, banki oferują pożyczki krótkoterminowe, długoterminowe pożyczki z zabezpieczeniem hipotecznym, pożyczki zabezpieczane przez inwentarz towarów lub konta dłużników, etc.

Banki oferują także szeroki zakres usług bankowych, takich jak: osobiste i firmowe konta depozytowe i pożyczkowe, kupno i sprzedaż walut zagranicznych, kupno i sprzedaż (lub przechowywanie) papierów wartościowych i innych przedmiotów wartościowych, listy kredytowe oraz informacje rynkowe i kredytowe o Kanadzie i wielu innych krajach.

Inne ważne źródła finansowania to firmy ubezpieczeniowe, firmy powiernicze, kasy kredytowe, komercyjne firmy kredytowe i akceptowe, firmy kapitałowe o dużym ryzyku oraz firmy factoringowe.

Kapitał akcyjny reprezentuje wartość netto firmy, ponieważ wszystkie inne sumy finansowania sprowadzają się do jakiejś formy pożyczki, która musi kiedyś zostać spłacona. Zysk firmy może także zostać zainwestowany jako dodatkowe finansowanie, gdy firma ruszy z miejsca.



Leasing może również być uważany za źródło funduszy. Oprocentowanie jest stosunkowo wysokie, lecz płatności mogą być odejmowane od sumy do opodatkowania. Leasing jest zwykle stosowany dla uzyskania maszyn, pojazdów i wyposażenia biurowego, gdzie wskazane jest unikać wysokich wydatków kapitałowych.

## **Aby uzyskać jak najwięcej od banku**

### **Pożyczki bankowe**

Twój kontakt ze światem bankowości zaczyna się zanim rozpoczniesz działalność firmy. Od początku nawiąż dobre stosunki z bankiem, który wybierzesz. Usługi są lepsze i szybsze, gdy bank zna swoich klientów i ich firmy. W takim otoczeniu łatwiej otrzymasz sugestie na temat utrzymywania firmy na dobrym torze pod względem finansowym, unikniesz zaciągania pożyczek kryzysowych i nauczysz się właściwie planować pożyczki.

### **Nigdy nie zaskakuj banku nagłym i nieplanowanym żądaniem funduszy**

Za wyjątkiem gdy jesteś bogaty i koniecznie chcesz używać własnych pieniędzy, zawsze będziesz potrzebował pomocy finansowej ze strony banku w formie pożyczki terminowej na potrzeby takie, jak:

- rozpoczęcie działalności nowej firmy;
- kupno istniejącej firmy;
- kupno nowego wyposażenia;
- zapewnienie dodatkowego kapitału operacyjnego; oraz
- zapewnienie funduszy na spłaceniu obligacji lub akcji uprzywilejowanych.

### **Kontakty z bankiem**

Co należy mieć na uwadze:

- Na bankierach robi wrażenie tylko wysoki standard umiejętności w zarządzaniu firmą. Doświadczenie i możliwe do udowodnienia powodzenie w planowaniu, organizowaniu, nadzorowaniu, kierowaniu, kontrolowaniu i rozwijaniu firmy liczą się bardzo.
- Miej czas po swojej stronie; zorganizuj swoje potrzeby w zakresie pożyczek z dużym wyprzedzeniem. Banki konkurują ze sobą w przyciągnięciu wysokiej klasy biznesu. Mając czas, być może będziesz mógł wynegocjować lepsze warunki w sprawach takich jak marginesy bezpieczeństwa, stopy oprocentowania i wymagania dodatkowych gwarancji.
- Podejmowanie ryzyka musi być przekalkulowanym przedsięwzięciem, nie hazardem lub spekulacją. Pamiętaj: bankierzy unikają ryzyka, a nie szukają go.
- Zawsze przedstawiaj swoje podania o pożyczkę na piśmie i przedstaw wszystkie dokumenty wymagane do pożyczki, zanim podejmiesz inne zobowiązania finansowe.
- Nie pożyczaj przekraczając granicę kredytu i przechodząc w debet, chyba że masz ustanowiony margines kredytowy właśnie w tym celu. Jakikolwiek margines kredytowy na powtarzające się przekroczenia sumy kredytu zaaranżowany ustnie powinien zostać jak najszybciej sformalizowany na piśmie.
- Wynegocjuj kredyt na potrzeby fiskalne pod koniec roku finansowego, gdy twoje zestawienia finansowe są jeszcze poprawne. Może być kuszące odłożenie sprawy, w przewidywaniu lepszego zestawienia tymczasowego za sześć miesięcy. Możesz jednak znaleźć się w sytuacji gdy nie będziesz miał żadnego kredytu w środku kiepskiego sezonu, podczas gdy mogłeś jeszcze uzyskać obniżony margines kredytowy na początku roku.



- Znaj na bieżąco panujący klimat w zakresie udzielania pożyczek, abyś mógł stosownie zmienić własne procedury administracji kont należności i ściągania zaległości.
- Jedynym stałym czynnikiem ludzkim w stosunkach z bankiem jesteś ty sam. Istnieje około 80% prawdopodobieństwo, że bankier z którym współpracujesz dzisiaj, za dwa lata nie będzie już zajmował się twoim kontem.
- Bardzo często klienci banku swobodnie podpisują niemalże wszystko, gdy są w bankowym biurze. Przeczytaj, zrozum i zachowaj kopie wszystkich dokumentów bankowych, zanim je podpiszesz.

## Rozwijanie dobrych stosunków z bankiem

Aby rozwinąć dobre stosunki z bankiem:

- dowiedz się, jakie usługi bank oferuje (lokalizacja, godziny otwarcia, etc.) a także, jeśli jest to praktyczne, używaj banku którego używa większość twoich klientów i potencjalnych klientów;
- podaj menedżerowi wszystkie informacje wymagane przez biuro główne aby mógł zaakceptować twoją pożyczkę;
- co roku otwórz margines kredytu aby móc sprostać największym wymaganiom gotówkowym (ale pożyczaj tylko jeśli musisz, kiedy musisz);
- zmień poziom pożyczki stosownie do zmieniających się bieżących wymagań;
- rób realistyczne zobowiązania co do spłaty;
- unikaj przekroczenia stanu konta; oraz
- bądź gotów zapewnić zabezpieczenie pożyczki.

## Co udzielający pożyczki musi wiedzieć

Udzielający pożyczki będzie wymagał następujących informacji:

- sumę pożyczki i okres, na jaki jest potrzebna;
- powód zaciągania pożyczki;
- krótką historię firmy;
- zestawienia finansowe firmy za ostatnie trzy lata;

szczegóły bieżącej sytuacji finansowej, włącznie ze szczegółowymi danymi na temat:

- konta należności;
- konta do zapłaty;
- inwentarz towarów;
- majątek trwały;
- krótko- i długoterminowe długi;
- konta specjalne;
- fakty na temat działalności firmy;
- fakty na temat personelu zarządzającego i dyrektorów;
- szczegóły projektu, który ma być finansowany;
- zestawienia przepływu gotówki na następne 12 miesięcy (być może wskazujące na potrzebę operacyjnego marginesu kredytowego);
- przewidywane zestawienia finansowe (wskazujące na bieżące wymagania); oraz
- zabezpieczenia, które oferujesz.

## Ocena udzielającego pożyczki

Twoje podanie będzie ocenione na podstawie następujących kryteriów:



- twoja historia spłacania długów w przeszłości;
- stosunek długów do wartości majątku netto;
- przeszłe zarobki i potencjalne przyszłe zarobki firmy;
- wartość i stan oferowanego zabezpieczenia pożyczki;
- twój charakter i umiejętności menedżerskie;
- możliwość, że okazja do biznesu jest zbyt niestabilna; oraz
- fakt, że przygotowałeś plan biznesowy.

## Zabezpieczenia akceptowane przez instytucje udzielające pożyczek

Instytucja udzielająca pożyczki może zaakceptować następujące zabezpieczenia:

- skrypt dłużny o zmiennej stopie;
- osobiste gwarancje członków zarządu firmy, jeśli jest to firma z ograniczoną odpowiedzialnością;
- kontrsygnatariusze lub poręczyciele;
- zastaw inwentarza towarów;
- cesja kont należności, wynajmu, oszczędności, magazynowanych towarów lub papierów wartościowych;
- zastaw wartości polisy ubezpieczeniowej na życie; oraz
- umowa aby ograniczyć pensje, możliwości podejmowania pieniędzy i dokonywania płatności długów przez właścicieli, partnerów i głównych udziałowców firmy.

## Ograniczenia nałożone na biorącego pożyczkę

- utrzymywanie kapitału operacyjnego na określonym poziomie;
- dostarczenie wyciągów finansowych rocznie lub półrocznie;
- utrzymanie struktury akcji;
- ograniczenie dywidend;
- sprzedaż firmy lub jej majątku trwałego;
- nie wchodzenie w większe długi, chyba że za zgodą;
- nie dawanie żadnych gwarancji za innych; oraz
- ograniczenie możliwości podejmowania pieniędzy lub innych korzyści dla akcjonariuszy.

## Zabezpieczenie pożyczek terminowych

Poniższe przykłady mogą służyć jako zabezpieczenie pożyczek terminowych:

- hipoteka na własność ziemską lub wyposażenie;
- skrypt dłużny o zmiennej stopie na inny majątek; oraz
- gwarancje osobiste.

Ośrodek Usług Biznesowych Kanada-Ontario (The Canada-Ontario Business Service Centre, COBSC/CSECO) udziela informacji w zakresie biznesu w oficjalnych językach Kanady: w języku angielskim i francuskim. Kopie niektórych z naszych najbardziej użytecznych dokumentów zostały przetłumaczone dla dogodności na inne języki. W celu otrzymania dodatkowych informacji w zakresie biznesu prosimy telefonować pod numer 1-888-576-4444, gdzie można porozmawiać z urzędnikiem COBSC/CSECO udzielającym informacji.