



Ваш банкир и другие кредиторы

Ваше финансирование

Успех или провал бизнеса будет зависеть от того, достаточно ли у Вас капитала для:

Покупки необходимого оборудования и товарного запаса;
Оплаты накладных расходов: аренды, зарплаты и т.д.; и
создания достаточно большого резервного фонда дополнительного оборотного капитала, который можно использовать для закупок по скидкам; и для того, чтобы пережить временные неудачи.

Какое Вам потребуется финансирование?

Ваши потребности в средствах можно разделить на две основные категории:

1. Начальные расходы (т.е. земля, здания, оснащение, оборудование, сырье и материалы, автомашины, расходы по подготовке бизнеса и начальный товарно-материальный запас).
2. Ежедневные производственные расходы, увеличение товарного запаса, зарплата, аренда, налоги, реклама, счета дебиторов и т.д.

Очень важно знать сумму всех издержек. Вы должны подготовить прогноз движения денежной наличности, который даст Вам разумную оценку потребностей в наличности на период 12 месяцев. Если Вы не можете сделать такой прогноз сами, необходимо нанять кого-то, чтобы сделать это для Вас.

Деньги, необходимые для работы Вашего бизнеса, могут поступать из нескольких источников, включая: Ваши собственные сбережения или займы у друзей, родственников, инвесторов, чартерных банков, кредитных союзов или Канадского банка развития бизнеса. Другие виды финансовой помощи могут включать кредитные линии Ваших различных поставщиков.

Два типа заемных средств

Долгосрочное финансирование

Используется для приобретения основных фондов, таких как здания, оборудование и оснащение; выплачивается банку в виде равномерных ежемесячных взносов.

Краткосрочное финансирование

Используется для оплаты текущих активов, таких как, товарный запас, счета дебиторов и других потребностей в оборотном капитале. Обычно покрываемые банком согласно предъявительскому векселю, они изменяются каждую неделю или каждый месяц, в зависимости от необходимости.

Легче заимствовать деньги, закладывая основные фонды, поэтому не тратьте все свои деньги на оборудование или помещения; вместо этого сохраните их для нужд оборотного капитала.

Что нужно видеть кредиторам:



- Вы можете выплатить ссуду в ходе нормальной деятельности бизнеса;
- Размер ссуды достаточен для выполнения работы;
- Письменное описание Вашего проекта;
- Прогноз движения денежной наличности на первые 12 месяцев, включая план выплаты ссуды;
- Прогнозируемая прибыль или убыток на первый и второй год;
- Перечень товарного запаса и оборудования;
- Перечень активов, которые Вы можете предложить под залог;
- Краткое резюме Вашего делового опыта; и
- Отчет о Вашем персональном финансовом состоянии.

Прогнозирование движения денежной наличности

Прогноз движения денежной наличности – это самый полезный инструмент в обеспечении Вашей финансовой кредитоспособности. В этом прогнозе Вы стараетесь предусмотреть все средства, которые получите и потратите, и конечный излишек или дефицит. Вы принимаете в расчет не только основной и текущий бюджет, но и соотношение продаж с немедленной оплатой к продажам в кредит и платежные привычки своих покупателей. Для оценки оттока наличности Вы также должны учитывать быстроту, с которой собираетесь оплачивать сырье и материалы.

С помощью анализа движения денежной наличности Вы можете оценить:

- Сколько наличных будет нужно для ежемесячного функционирования бизнеса;
- Когда Вам потребуются дополнительные краткосрочные средства из банка; и
- Когда у Вас появятся излишки средств для погашения банковских ссуд.

Эта информация может помочь Вам в правильном распределении по времени затрат капитала, ускорить сбор средств от счетов дебиторов, предотвратить нехватку наличных, планировать краткосрочные заимствования далеко наперед и возможно даже инвестировать временный излишек.

Поиск источников средств

Обычным источником финансирования для малого бизнеса является чартерный банк. Для обеспечения оборотного капитала банки могут предоставлять краткосрочные кредиты, долгосрочные ипотечные кредиты и кредиты в счет инвентарного запаса или счетов дебиторов и т.д.

Банки также предлагают полный спектр банковских услуг, включая: личные и деловые депозитные и кредитные счета, покупку и продажу (или ответственное хранение) иностранной валюты, покупку и продажу ценных бумаг и других ценностей, аккредитивы, информацию о состоянии рынка и кредитную информацию по Канаде и другим странам.

Другие главные источники финансирования это страховые компании, траст-компании, кредитные союзы, компании, занимающиеся коммерческими кредитами, компании рискованного финансирования и факторинговые компании.

Акционерный капитал представляет собой чистую стоимость бизнеса, так как все другие типы финансирования относятся в той или иной степени к займам, которые нужно в конечном итоге выплатить. В качестве дополнительного финансирования можно реинвестировать и прибыль бизнеса, после начала работы фирмы.

Лизинг можно также считать источником финансирования. Процентные ставки относительно высоки, но выплаты вычитаются из облагаемого налогом дохода. Лизинговая форма обычно



применяется для оборудования, автотранспорта и офисной техники, когда предпочтительно избежать больших капитальных расходов.

Максимальное использование Вашего банка

Банковские ссуды

Вы начинаете соприкасаться с банковским миром еще до того как открываете свой бизнес. С самого начала развивайте хорошие рабочие отношения с банком, который выберете. Предоставляемые услуги быстрее и лучше в том случае, когда банк знаком со своими клиентами и их бизнесом. В этой обстановке Вы легче можете получить совет по поддержанию здорового финансового состояния, исключить кризисные ситуации.

Никогда не удивляйте своего банкира неожиданными или незапланированными запросами о займах.

Кроме того случая, когда Вы - богатый и независимый человек и настаиваете на использовании своих собственных средств, на любую из следующих целей Вам потребуется финансовая банковская помощь в форме срочного кредита:

- Для помощи в становлении своего бизнеса;
- Для покупки существующего бизнеса;
- Для приобретения нового оборудования;
- Для получения дополнительного оборотного капитала; и
- Для предоставления средств по погашению облигаций или акций с фиксированным дивидендом.

Отношения с Вашим банкиром

Помните, что:

- Банкиров впечатляет только Ваш уровень управленческого мастерства. Опыт имеет большое значение в планировании, организации, контроле, руководстве, развитии и демонстрации успеха.
- Заблаговременно подумайте о своих потребностях в кредитах, постарайтесь, чтобы время было на Вашей стороне. Когда время на Вашей стороне и банки конкурируют в привлечении лучших бизнес-счетов, Вы почувствуете, что банк готов договариваться о конкурентоспособных условиях, т.е. марже надёжности, процентных ставках, залоговых требованиях.
- Риск должен быть предметом расчета, а не спекулятивной игры. Помните, что банкиры риск не любят, а избегают.
- Всегда выражайте свой кредитный запрос письменно и изучите все кредитные документы перед тем, как принимать на себя какие-либо финансовые обязательства.
- Не превышайте кредитный лимит, если Ваша кредитная линия не предусматривает такого превышения. Любое полученное устное разрешение на овердрафт должно быть формализовано как можно скорее.
- Обговаривайте Ваши кредитные потребности в конце Вашего финансового года, пока Ваши финансовые отчеты все еще правильные. Можно понадеяться на то, что Ваш следующий промежуточный отчет улучшится через шесть месяцев и обнаружить потом, что лучше бы было получить меньшую кредитную линию в начале года, чем ничего не иметь в середине неудачного сезона.
- Держите себя в курсе преобладающих кредитных тенденций, чтобы соответственно откорректировать свое собственное администрирование счетов дебиторов и систему взимания.



- Единственный постоянный человеческий элемент в банковских отношениях – это Вы. Существует 80% вероятности, что спустя два года Вашим счетом будет заниматься уже другой банкир.
- Существует много примеров, когда клиенты банков небрежно подписывали все что угодно, находясь в помещении банка. Читайте, понимайте и сохраняйте копии всех банковских документов, перед тем как ставить свою подпись.

Развивайте хорошие отношения с банком

Для создания хороших взаимоотношений:

- Узнайте, какие услуги предлагает банк (место, время и т.д.) и, если это удобно, используйте тот банк, которым пользуются Ваши клиенты или Ваши потенциальные клиенты;
- Предоставьте банковскому менеджеру всю необходимую информацию для того, чтобы в главном офисе займ утвердили;
- Ежегодно рассчитывайте кредитную линию согласно своим максимальным потребностям (но заимствуйте только то, что необходимо и когда необходимо);
- Корректируйте уровень займа в свете изменений фактических потребностей;
- Берите реалистичные обязательства по выплате;
- Избегайте овердрафтов; и
- Будьте готовы предоставить залоговые гарантии займа.

Что надо знать кредитору

Кредитор потребует следующую информацию:

- Размер ссуды и на какой период времени он нужен;
- Причина ссуды;
- Краткая история компании;
- Финансовые отчеты компании за последние три года;

Детали текущей финансовой ситуации, включая специфические данные по:

- Счетам дебиторов;
- Счетам кредиторов;
- Товарно-материальным запасам;
- Основным активам;
- Краткосрочному и долгосрочному долгу;
- Специальным счетам;
- Фактам деятельности компании;
- Фактам о руководстве и должностных лицах;
- Деталям финансируемого проекта;
- Отчетам о движении денежной наличности за последние 12 месяцев (возможно указывающие на оперативную кредитную линию);
- Прогнозируемым финансовым отчетам (указывающие на текущие потребности); и
- Гарантиям, которые Вы предлагаете.

Оценка кредитором

Ваше заявление будет оцениваться по:

- Вашему послужному списку оплаты долга;
- Соотношению долга к чистой стоимости компании;
- Прошлым доходам и потенциальным будущим доходам компании;
- Стоимости и состоянию залоговых гарантий;
- Вашему характеру и способностям руководителя;



- Перспективе того, что возможности для бизнеса будут очень неустойчивы; и
- Факту приготовления Вами бизнес-плана.

Залоговые гарантии принимаемые кредитором

Кредитор примет следующее как гарантию:

- Краткосрочное долговое обязательство;
- Личные гарантии партнеров в компаниях с ограниченной ответственностью;
- Сопоручителей или гарантов;
- Залог товарно-материального запаса;
- Переуступку счетов дебиторов, аренды, сбережений и ценных бумаг;
- Передачу остаточной стоимости в случае расторжения договора о страхования жизни; и
- Соглашение об ограничении зарплат, снятий со счетов и выплат по долгам владельцам, партнерам и основным акционерам.

Ограничения, налагаемые на заемщика

- Поддерживать оборотный капитал на конкретно оговоренном уровне;
- Предоставлять финансовые отчеты ежегодно или раз в полгода;
- Поддерживать структуру акций;
- Ограничивать дивиденды;
- Продавать компанию или ее активы;
- Не создавать новых долгов, кроме оговоренных;
- Не выступать гарантом за других; и
- Ограничить выплаты или льготы акционерам.

Гарантии по срочным займам

Гарантией по срочным займам будут служить:

- Ипотека на недвижимое или движимое имущество;
- Краткосрочное долговое обязательство на другие активы; и
- Личные гарантии.

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.