



Ang Pakikitungo sa Iyong Banker at Ibang mga Nagpapautang

Ang Iyong Financing

Ang tagumpay o pagkalugi ng iyong negosyo ay magdedepende sa kung mayroon o wala kang sapat na capital para:

- bilhin ang equipment at imbentaryo na kinakailangan mo;
- bayaran ang mga gastos sa overhead tulad ng renta, mga suweldo, atbp.; at
- magkaroon ng reserbang pondo na sapat ang laki para sa extra working capital na maaaring gamitin para magamit ang “specials”; at para makaahon sa temporary setbacks.

Anong Funding ang Kinakailangan Mo?

Ang iyong mga kinakailangang funding ay maaaring mahati sa dalawang pangunahing kategoriya:

1. Mga gastos sa simula (halimbawa, lupa, gusali, mga fixture, makinarya, supplies, mga sasakyan, mga gastos bago magbukas at imbentaryo sa pagbukas).
2. Pang-araw-araw na operating costs, pataas na mga imbentaryo, pasuweldo, upa, taxes, advertising, accounts receivable, atbp.

Mahalagang malaman ang total ng lahat ng mga gastos na ito. Dapat kang gumawa ng isang cash flow forecast, na makapagbibigay sa iyo ng isang makatwirang tantiya ng cash na kakailanganin mo sa unang 12 buwan. Kung hindi ka makagawa ng sarili mong cash flow forecast, pinakamaigi ang mag-hire ka ng ibang makagagawa nito para sa iyo.

Ang pera na kinakailangan para palakarin ang iyong negosyo ay maaaring manggaling sa ilang sources, kabilang ang: ang sarili mong ipon o inutang mula sa mga kaibigan, mga kamag-anak, investors, chartered banks, credit unions, o sa Business Development Bank of Canada. Maaaring kabilang sa ibang pinansiyal na tulong ang mga line of credit mula sa iyong iba't-ibang suppliers.

Dalawang Uri ng Hiniram na Pondo:

Long term financing

Ginagamit para sa pambili ng fixed assets tulad ng mga gusali, makinarya at fixtures; binabayaran ito nang pare-parehong buwanang installment.

Short term financing



Ginagamit para sa pambili ng current assets tulad ng imbentaryo, accounts receivable at iba pang working capital requirements. Karaniwan ay covered ito ng isang demand note sa bangko, at tumataas at bumababâ ito bawat linggo o bawat buwan depende sa pangangailangan.

Mas madaling umutang ng pera sa pamamagitan ng pag-pledge ng fixed assets, kaya huwag ilagay ang lahat ng iyong equity sa mga makinarya o mga gusali; ipunin na lamang ito para sa kinakailangang working capital.

Ano ang nais makita ng mga nagpapautang:

- kaya mong bayaran ang utang mula sa normal na mga aktibidad ng pagnenegosyo;
- sapat ang halaga ng utang para gawin ang trabaho;
- isang nakasulat na paglalarawan ng iyong (mga) proyekto;
- cash flow projections para sa unang 12 buwan, kasama ang mga plano sa pagbayad;
- projected profit or loss para sa una at pangalawang taon;
- listahan ng stock at equipment;
- listahan ng assets na maaari mong gamitin bilang collateral;
- maikling kasaysayan ng iyong business experience; at
- pahayag ng iyong personal net worth.

Cash Flow Forecasting

Ang isang cash flow forecast ay ang iyong pinakamahalagang tool na makakatulong siguraduhin na makapagbabayad ng utang. Gamit ang forecast na ito, susubukan mong alamin ang lahat ng pondo na tatanggapin at gagastusin mo sa darating na panahon, at ang magresultang (surplus) sobra o deficit (kakulangan). Pag-iisipan mo hindi lamang ang operating at capital budgets, kung 'di pati ang ratio ng cash sales sa credit sales at ang mga nakagawiang pagbabayad ng iyong mga customer. Para tantiyahin ang cash outflow (perang lumalabas), dapat mo rin pag-isipan kung gaano kabilis mo binabalak magbayad para sa iyong mga materyales at merchandise.

Sa pamamagitan ng paggawa ng isang cash flow analysis, matatantiya mo:

- kung gaano kadaming cash ang kakailanganin para palakarin ang iyong negosyo bawat buwan;
- kung kailan ka mangangailangan ng karagdagang short term funds mula sa bangko; at
- kung kailan ka magkakaroon ng sobrang pondong na magbabawas sa iyong mga utang sa bangko.

Ang impormasyon na ito ay makakatulong sa iyo sa mas mahusay na timing ng iyong capital expenditures, sa pagpapabilis nng koleksiyon ng accounts receivable, sa pag-



iwas ng kakulangan ng cash, sa maagang pagplano ng short term na pag-utang, at siguro, sa pag-invest ng temporary surplus.

Ang Paghanap ng Panggagalingan ng mga Pondo

Ang pinaka-karaniwang pinanggagalingan ng pondo para sa mga maliit na negosyo ay ang chartered bank. Para magbigay ng working capital, ang mga bangko ay maaaring magbigay ng short term loans, long term mortgage loans at loans against inventory o accounts receivable, atbp.

Ang mga bangko ay may maraming iba't-ibang serbisyo, kabilang ang: personal at pangnegosyong deposit at loan accounts, pagbili at pagbenta ng foreign exchange, pagbili at pagbenta (o pagtago) ng securities at iba pang mga may-halaga, letters of credit, at pagbigay ng market at credit information sa Canada at sa mga ibang bansa.

Ang mga iba pang mga nangungunang pinanggagalingan ng pondo ay ang insurance companies, trust companies, credit unions, commercial credit at acceptance companies, venture capital loan companies at factoring companies.

Ang equity capital ay kumakatawan sa net value ng negosyo dahil ang lahat ng ibang financing ay mga uri ng utang na sa kahulihan ay kinakailangang bayaran. Ang mga kinita sa negosyo ay maaari rin i-invest muli bilang karagdagang financing oras na nagsimula na ang iyong negosyo.

Ang leasing ay maaari ring pag-isipan bilang panggagalingan ng pondo. Ang mga interest rate ay medyo mataas, pero ang mga ibabayad ay maaring ibawas sa income tax. Ang leasing arrangements ay karaniwang ginagamit para sa mga makinarya, mga sasakyan at office equipment, kung saan maiging iwasan ang mga mabigat na capital cost.

Paano Makuha ang Pinakamaigi Mula sa Iyong Bangko

Bank Loans

Ang iyong pakikisama sa daigdig ng mga bangko ay nag-uumpisa bago pa man magsimula ang iyong negosyo. Sa umpisa pa lamang, magdibelo na ng isang mahusay na relasyon ng pagtratrabaho sa pinili mong bangko. Mas mabilis at mas mahusay ang mga serbisyo na ibinibigay ng isang bangko kapag ito ay pamilyar sa mga customer at sa kanilang negosyo. Sa ganitong environment, ang mga mungkahi para sa pagpanatiling malusog ang pondo na pangnegosyo ay mas madaling naibibigay, maaaring maiwasan ang humiram kapag may krisis at maaaring magdibelo ng isang mahusay na pagplano ng loan.



Huwag kailanman bigla na lamang humingi ng 'di-plinanong hinihinging pondo sa iyong banker.

Maliban kung ikaw ay mayaman at namimilit na gamitin ang sarili mong pera, kakailanganin mo ng pinansiyal na tulong mula sa bangko sa anyo ng isang term loan para sa alinman sa mga sumusunod na dahilan:

- para maitatag ang iyong bagong negosyo;
- para bumili ng negosyo na naitatag na;
- para bumili ng bagong equipment;
- para magkaroon ng karagdagang working capital; at
- para magkaroon ng pondo para iretiro ang isang bond issue o outstanding preferred stock.

Ang Pakikitungo Sa Iyong Banker

Mga Dapat Tandaan

- Ang mga banker ay nai-impress lamang sa iyong pamantayan ng mahusay na pamamalakad. Malaki ang nagagawa ng karanasan sa pagpapalano, pag-organisa, pag-supervise, pag-direct, pag-control, pagdibelop at pagpapakita ng tagumpay.
- Maagang asikasuhin ang iyong mga pangangailangan sa pag-utang, at pamahalaan nang mabuti ang iyong oras. Kapag naglaan ka ng sapat na panahon, at dahil ang mga bangko ay nagkokompetisyon para makuha ang pinakamahusay na business accounts, maaari mong makita na ang bangko ay mas madaling pumayag magbigay ng mas mahusay na terms, tulad ng security margins, interest rates at collateral requirements
- Ang risk-taking ay dapat maingat at kalkulado at hindi parang pagsusugal. Tandaan na ang mga banker ay umiiwas sa risk, at hindi pumapasok sa risk.
- Isulat lagi ang iyong loan request at i-finalize lahat ng iyong loan documents bago ka pumasok sa anumang ibang financial commitments.
- Huwag kang umutang sa pamamagitan ng overdraft maliban kung ang iyong line of credit ay nakatatag para sa ganoong klase ng paghiram. Ang anumang verbal line of credit para sa recurring (paulit-ulit na) overdrafts ay dapat gawing pormal sa lalong madaling panahon.
- Makipagsundo ukol sa iyong pangangailangan sa fiscal credit sa iyong year-end habang ang iyong financial statement ay wasto pa. Masarap isipin na ang iyong susunod na interim statement ay gaganda sa susunod na anim na buwan, pero maaaring matuklasan mo na mas mabuti pala sana kung nagkaroon ka ng mas maliit na line of credit sa simula ng taon kaysa sa wala sa kalagitnaan ng isang hindi magandang season.
- Alamin lagi kung paano sila kasalukuyang nagpapahiram para mai-adjust mo ang iyong sariling pamamahala ng receivables at collections batay dito.
- Ang iisang human element na hindi nagbabago sa iyong relasyon sa bangko ay ang iyong sarili. Mayroong humigit-kumulang sa 80% na posibilidad na ang



banker mo ngayon ay hindi na hahawak ng iyong account makaraan ang dalawang taon.

- Ilang beses na basta na lamang pumirma ang mga customer ng bangko sa kahit na ano habang sila ay nasa loob ng bangko. Basahin, unawain at kumuha ng kopya ng lahat ng dokumento mula sa bangko bago ka pumirma.

Ang Pagdibelop ng Mahusay na Pakikitungo sa Bangko

Para magdibelop ng mga mahusay na pakikitungo sa bangko:

- alamin ang mga serbisyo na inaalok ng iyong bangko (lugar, mga oras, atbp.) at, kung praktikal, gamitin ang bangko na ginagamit ng karamihan ng iyong mga customer at mga maaaring maging customer;
- ibigay sa bank manager ang lahat ng impormasyon na kinakailangan niya upang makakuha ng approval para sa loan mula sa head office;
- bawat taon, mag-asikaso ng isang line of credit para matugunan ang mga pinakamataas na pangangailangan) (pero hiram lamang ang kinakailangan, kapag kinakailangan);
- i-adjust ang loan level tuwing nag-iiba ang mismong pangangailangan;
- gumawa ng talagang matutupad na mga commitment na magbayad ng utang;
- iwasan ang mga overdraft; at
- maging handang magbigay ng security para sa loan.

Ano ang Kinakailangang Malaman ng Nagpapautang

Kakailanganin ng nagpapautang ang mga sumusunod na impormasyon:

- halaga ng utangin at ang panahon kung kailan kailanganin ito;
- dahilan para sa utang;
- maikling kasaysayan ng kompanya;
- financial statements ng negosyo sa nakaraang tatlong taon;
- mga detalye ng kasalukuyang financial position kabilang ang mga ispesipikong datos ukol sa:
 - accounts receivable;
 - accounts payable;
 - imbentaryo;
 - fixed assets;
 - short at long term debt;
 - special accounts;
 - facts tungkol sa company operations;
 - facts tungkol sa management at mga opisyal;
 - mga detalye ng proyekto na popondohan;
 - cash flow statements para sa susunod na 12 buwan (kung maaari, ipakita ang operating line of credit);
 - projected financial statements (na nagpapakita ng kasalukuyang mga pangangailangan); at



- ang security na inaalok mo.

Evaluation ng isang Nagpapautang

Ang pag-evaluate sa iyong aplikasyon ay batay sa:

- iyong record sa pagbabayad ng utang;
- ratio ng debt sa net worth;
- mga kinita sa nakaraan at maaaring kitahin sa darating na panahon ng kompanya;
- halaga at kondisyon ng collateral para sa security;
- ang iyong pagkatao at kakayahan sa pamamahala;
- ang posibilidad na ang business opportunity ay masyadong pataas/pababâ; at
- iyong paghanda ng isang business plan.

Ang Collateral na Tatanggapin ng isang Nagpapautang

Tatanggapin ng isang nagpapautang ang mga sumusunod bilang collateral:

- ang pag-grant ng isang floating charge debenture;
- mga personal guarantee ng mga opisyal ng limited companies;
- co-signers o guarantors;
- pledging ng inventories;
- assignment ng accounts receivable, leases, savings, warehouse receipts o securities;
- pledging ng cash surrender value ng life insurance; at
- pumayag na restriktahan ang mga suweldo, drawings at loan payments ng proprietors, partners at principal shareholders.

Mga Restriksyon Sa Nangungutang

- magmintina ng working capital sa isang itinakdang halaga;
- magbigay ng financial statements isa o dalawang beses bawat taon;
- share structure;
- i-limita ang dividends;
- ibenta ang company o ang assets;
- huwag magkaroon ng mga bagong utang puwera lang kung napagkasunduan;
- huwag magbigay ng guarantees para sa mga iba; at
- i-restrict ang drawings o benefits sa shareholders.

Security para sa Term Loans

Ang mga sumusunod ay maaaring maging security para sa term loans:

- mortgage sa property o chattel;
- floating charge debenture sa ibang assets; at



- personal guarantees.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.