

Способы финансирования вашей компании

Канадские Центры Деловых Услуг (Canada Business Service Centres) - CBSC

Как только вы закончите составлять свои финансовые расчеты, анализ доходности и финансовый прогноз, вы получите гораздо более четкое представление о том, какая сумма денежных средств потребуется для финансирования вашего бизнеса. В этом разделе мы обсудим два основных способа финансирования бизнеса – долевое и долговое.

Долевое финансирование

Собственный капитал – это сумма денег, которые вы и/или ваши партнеры вложили в дело или же получили от других инвесторов. Собственный капитал не является долгом. Поскольку инвесторы участвуют в прибыли (убытках), их вложения не считаются займом.

Необходимо учитывать, что для привлечения акционеров (инвесторов) или партнеров, вы должны продемонстрировать как доходность, так и разумность риска вашего бизнеса. Лучший способ для этого – разработать надежный финансовый план.

Прежде, чем заключать учредительный договор на создание собственного малого предприятия, посоветуйтесь со своим юристом и бухгалтером.

Личные инвестиции: собственные, от друзей и родственников

Личные сбережения, ценные бумаги, недвижимость и другое личное имущество – наиболее очевидный источник средств для формирования капитала. Друзья и родственники могут предоставить дополнительные источники финансирования. В большинстве случаев владелец малого бизнеса принимает на себя наибольшую долю риска в силу того, что ему принадлежит большая часть вложений.

Личные инвестиции – ваши собственные, вашей семьи и друзей – демонстрируют веру в успех предприятия и принятие на себя определенных обязательств. Это важно для других потенциальных инвесторов и кредиторов. На самом деле, в банках и других кредитных организациях установлены определенные критерии относительно суммы инвестиций, которая должна быть уже вложена в бизнес на момент предоставления

ссуды. Это называется отношением задолженности к собственному капиталу, которое варьируется в зависимости от того, что собой представляет ваш бизнес.

Партнерские инвестиции

Если вы не в состоянии предоставить весь необходимый капитал для финансирования вашего малого бизнеса самостоятельно, вам придется искать одного или нескольких партнеров, желающих вложить деньги в предприятие, чтобы стать, таким образом, его совладельцами и делить с вами прибыль и обязательства.

В большинстве случаев, партнеры заранее оговаривают условия ведения бизнеса. Партнеры с ограниченной ответственностью, называемые иногда «молчаливыми партнерами», могут вкладывать деньги в ваше предприятие, но не участвовать в непосредственном управлении. Такие партнеры отвечают перед предприятием и его кредиторами, как правило, в пределах суммы, инвестированной ими в партнерство. Тем не менее, сторонам, собирающимся подписать партнерское соглашение, следует заранее договориться по этому и ряду других вопросов.

Инвестиции акционеров

Бизнес может быть организован в виде частной или публичной корпорации. Частная корпорация может иметь до 50 акционеров, но не имеет права на публичную продажу акций. Подавляющее большинство малых предприятий организуются в форме частных корпораций.

Права собственности в частной корпорации разделены пропорционально вкладам каждого акционера (которые могут быть конвертированы в определенное количество принадлежащих этому участнику голосующих акций). Чтобы привлечь потенциальных акционеров, вы должны быть способны продемонстрировать жизнеспособность и прибыльность вашего предприятия.

Публичные корпорации, имеющие право продавать свои акции кому угодно, обладают большими возможностями привлечения средств. Однако публичное размещение акций представляет собой довольно долгую, сложную и дорогую процедуру. (Например, в Комиссию канадской провинции Альберты по ценным бумагам должен быть представлен детальный проспект деятельности организации).

Тем не менее, для достаточно крупного и успешного бизнеса публичное размещение акций может оказаться эффективным методом получения финансирования.

Инвестиции служащих

Другим способом привлечения денежных средств могут стать вклады служащих. Вы можете предложить партнерство своим наиболее талантливым и преданным служащим, или, если вы владелец акционерной компании, продать им пакет акций и, таким образом, привлечь к участию в прибыли.

Причина возможного желания служащих инвестировать в ваш бизнес заключается в том, что, они разбираются в данном продукте или услугах, доверяют менеджменту, и смогут следить за надежностью своих вложений. Наличие собственной доли в бизнесе может положительно повлиять на эффективность работы сотрудника, ибо успех компании будет лично для него выгоден. С другой стороны, когда у сотрудников есть свои доли в бизнесе, процесс их увольнения, выхода на пенсию или перемещения в случае неэффективной работы или отсутствия взаимодействия может оказаться достаточно сложным.

Венчурный капитал

В Канаде существует некоторое количество венчурных фондов, которые предоставляют доленое финансирование предприятиям с высокой степенью риска, но с большим потенциалом. Большая часть венчурных инвестиций направляется на расширение существующих бизнесов. Как правило, венчурные капиталисты планируют избавиться от своих инвестиций в вашем бизнесе через пять-десять лет, когда предприятие достигнет существенной прибыли.

Венчурные капиталисты занимаются бизнесом с высокой степенью риска и, естественно, играют по крупному. Во время переговоров с вами они будут рьяно стараться добиться для себя наибольшей выгоды. Помимо перспектив быстрого роста, для них важен эффективный менеджмент и высокая степень финансовых обязательств со стороны владельца/управляющего малого бизнеса.

Большинство венчурных инвесторов не желают участвовать в ваших повседневных операциях, но они требуют наличия своего представителя в Совете директоров.

Некоторые источники венчурного капитала могут рассмотреть возможность долевого участия, если ваш проект соответствует их критериям.

Долговое финансирование

При наличии собственного капитала вы можете обратиться в кредитные организации с просьбой предоставить ссуду вашему бизнесу. Заемный капитал – это деньги, которые ваше предприятие берет в долг. По истечении определенного периода времени они должны быть возвращены с процентами. Поскольку кредиторы в отличие от инвесторов не участвуют в прибыли компании, зато они получают свои деньги обратно с процентами в обязательном порядке, независимо от того, получает предприятие прибыль или нет.

Потенциальные кредиторы:

- Банки, Трастовые компании (доверительные фонды)
- Частные инвесторы
- Коммерческие финансовые компании
- Кредитные союзы

Кроме того, например, в канадской провинции Альберта существуют такие кредитные организации, как:

- Подразделения казначейства провинции Альберта (Alberta Treasury Branches)
- Корпорация финансовых услуг для сельскохозяйственных предприятий - AFCS (Agriculture Financial Services Corporation)
- Банк Делового Развития Канады (Business Development Bank of Canada)

Будучи владельцем/управляющим малого бизнеса, вам необходимо ознакомиться с требованиями кредиторов перед тем, как принимать решение относительно вида и источника долгового финансирования.

Принимая решение относительно вида и источника долгового финансирования, помните о следующем правиле:

- Финансировать текущие операции (оборотный капитал) следует с помощью краткосрочных займов,
- Финансировать долгосрочные внеоборотные активы следует при помощи долгосрочных займов или ипотечного кредита.

Займы на обеспечение условий деловой деятельности (Финансирование внеоборотных активов)

Большие приобретения требуют предвидения и тщательного планирования. Основные средства предприятия, такие как земля, здания и оборудование, финансируются, как правило, одновременно за счет собственного капитала, предоставленного владельцем (-ами), и займов на обеспечение условий деловой деятельности.

Такой займ дается на срок не менее одного года и, обычно, не больше, чем на 15 лет. В качестве залога обычно предлагается имущество, приобретение которого финансируется этим займом. График погашения задолженности, как правило, зависит от срока службы имущества. Такой тип долгового финансирования часто называют финансированием основных средств.

Заимодатели оплачивают только определенную долю стоимости приобретаемого имущества. Например, банк может одолжить денежные средства в размере до 75% от стоимости грузовика, которые должны быть возмещены в течение пяти лет, и до 80% от стоимости здания, которые надо возместить за 12 лет.

Выгоды от использования займов на обеспечение условий деловой деятельности:

- Долговое соглашение основывается на способности заемщика погашать долг из получаемых доходов
- Пока заемщик выполняет условия соглашения, с него не потребуют никаких дополнительных платежей до истечения срока займа помимо уже установленных регулярных платежей,
- Между заимодателем и заемщиком устанавливаются долгосрочные взаимоотношения

При предоставлении займа на средне- или долгосрочной основе, кредитные организации обращают особое внимание на способность вашего предприятия приносить прибыль в течение длительного периода времени. Следовательно, чтобы вам предоставили долгосрочный кредит, ваш бизнес-план должен убедить заимодателя в длительной жизнеспособности и прибыльности вашего бизнеса. Если займ предоставлен компании с ограниченной ответственностью (корпорации), заимодатель может потребовать от вас персонального поручительства, так что, если компания не сможет погасить займ, вы будете лично нести ответственность.

Источник:

Материал взят из «Финансового планирования малого бизнеса» («Financial Planning for Small Business»), с разрешения «Экономического Развития Альберты».