

Финансирование вашего малого предприятия

2022-2023

I. ВВЕДЕНИЕ

Как пользоваться этим справочником 1

II. БИЗНЕС-КРЕДИТ

Что такое бизнес-кредит 2

Оформление бизнес-кредита 3

III. ВАРИАНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Самофинансирование 4

Друзья и родственники 5

Краудфандинг 6

Платформы краудфандинга 7

Гранты 8

Кредиты 9

Этапы подачи заявления на кредит 10

*Заявление на кредит для малого предприятия:
контрольный список* 11

IV. РЕСУРСЫ

Штат Нью-Йорк: финансовые
учреждения местного развития 12

Как пользоваться этим справочником

Основной аспект создания или развития малого предприятия – понимание доступных вариантов финансирования, которые помогут вам достичь целей вашего бизнеса.

Малые предприятия, принадлежащие иммигрантам, составляют 33,8% самозанятых жителей штата Нью-Йорк; наша цель – предоставлять этому сообществу полезную информацию и ресурсы, помогающие иммигрантам-владельцам малых предприятий и иммигрантам-предпринимателям.

Этот справочник поможет иммигрантам-владельцам малых предприятий создать себе деловую репутацию и расскажет о вариантах финансирования и порядке подачи заявлений на кредит. Выбранные вами варианты финансирования будут влиять на структуру и финансовое будущее вашего предприятия. Важно продумать, как финансирование поможет вам достичь деловых и финансовых целей.

В этом справочнике не указаны требования относительно лицензий и разрешений. Он дает лишь общий обзор финансирования предприятий. Дополнительные ресурсы указаны в нашем Руководстве по иммигрантским малым предприятиям:

<https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/>.

Что такое бизнес-кредит

Прежде чем принимать решение о финансировании вашего предприятия, вам следует оформить бизнес-кредит. **Бизнес-кредит**, подобно личному кредиту, дает кредиторам понять, что вы надежный заемщик. Он помогает оценить кредитоспособность предприятия – иными словами, то, насколько оно заслуживает финансовой поддержки. Кредиторы оценивают ее, изучая финансовую историю предприятия и его способность погашать долги.

Бизнес-кредит следует оформлять на имя предприятия. Это обеспечивает раздельность вашего бизнес-кредита и личного кредита. Это важно, так как:

- Раздельные кредитные линии оберегают ваш личный кредит от возможных негативных воздействий на ваше предприятие
- Ваше предприятие может начать формировать кредит и повышать ваши шансы на получение займов и средств из других источников
- Так проще определять расходы предприятия для налоговых целей

Кредитная история

Кредитная история влияет на перспективы финансирования и страховые взносы и помогает потенциальным деловым партнерам, поставщикам и продавцам принимать решения о сотрудничестве с вашим предприятием. Она показывает партнерам и кредиторам, способно ли предприятие развиваться и приносить прибыль.

Кроме того, кредиторы используют кредитную историю для утверждения кредитов предприятиям. При определении права на получение кредита рассматривается и личная, и деловая кредитная история.

Агентства кредитной информации (например, Experian, Equifax, Dun & Bradstreet и другие) при оценке кредитоспособности обычно учитывают следующие **факторы**:

Количество лет работы	Кредиты, на которые подавались заявления в последние 9 месяцев	Кредиты, выданные в последние 6 месяцев
Количество просроченных платежей	Отрасль и размеры предприятия	История платежей за минувшие 12 месяцев

Оформление бизнес-кредита

Выберите структуру предприятия	<ul style="list-style-type: none">• Все структуры предприятия, кроме единоличного владения, отделяют ваш бизнес от вашего личного кредита• Подробнее о структурах предприятия можно прочесть здесь: https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/
Получите Employer Identification Number (EIN)	<ul style="list-style-type: none">• EIN известен также как Federal Tax Identification Number (Федеральный налоговый идентификационный номер). Он используется для идентификации юридического лица. EIN нужен вашему предприятию для заполнения налоговой декларации, открытия бизнес-счета в банке и подачи заявлений на бизнес-кредит, разрешения и лицензии.• Подать заявление на EIN можно по следующей системе IRS: https://www.irs.gov/ein
Откройте бизнес-счет в банке	<p>Открыть бизнес-счет в банке важно для разделения ваших личных и деловых расходов. Банки могут также давать рекомендации при подаче заявлений на кредиты</p>
Установите кредитные отношения с продавцами/поставщиками	<p>Формированию кредита способствует покупка принадлежностей, сырья, материалов и т.п. у продавцов и поставщиков</p>

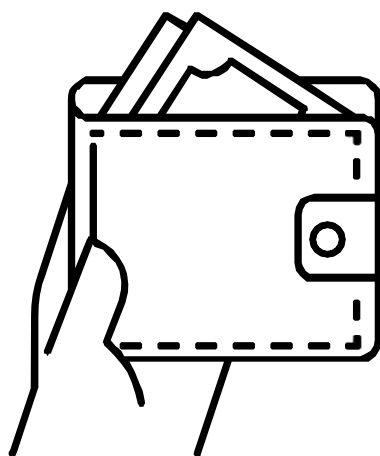
Самофинансирование

Самофинансированием называется финансирование предприятия за счет собственных средств. Владельцы новых предприятий обычно не располагают достаточными средствами для их полного финансирования, поэтому им приходится рассматривать другие активы, например, акции или инвестиции, личные кредитные карточки или личные займы.

Самофинансирование предоставляет владельцам предприятий свободу принятия решений и возможность получать 100% прибыли от продаж и инвестиций. Важно помнить, что при самофинансировании владелец предприятия берет на себя весь риск и всю ответственность, связанные с предприятием.

При самофинансировании желательно как можно быстрее сделать предприятие прибыльным. Предприятие должно быть способно пополнять вкладываемые в него денежные средства.

Вместо инвесторов или банков владельцы самофинансируемых предприятий нередко обращаются за поддержкой к родственникам и друзьям или используют краудфандинг.



Друзья и родственники

Друзья и родственники часто являются первыми источниками поддержки малых предприятий ввиду личных связей и их веры в ваши цели и способности.

В связи с препятствиями, иногда возникающими у предприятий при подаче заявлений на кредиты и при поиске инвесторов, финансовая поддержка от друзей и родственников часто является главным ресурсом. Они могут оказывать финансовую поддержку вашему предприятию в виде пожертвований, ссуд или инвестиций. Они могут также предоставлять безвозмездные средства или ссуды с гибким графиком возврата.

Будьте всегда честны относительно рисков и ответственности, связанных с вашим бизнесом, и четко оговаривайте условия получения ссуд. Обращаясь за финансовой поддержкой к друзьям и родственникам, учитывайте следующие важные моменты:

Излагайте информацию конкретно	<ul style="list-style-type: none">• Просите конкретную сумму средств на конкретную цель
Излагайте информацию открыто	<ul style="list-style-type: none">• Каковы ваши инвестиции?• Каковы ваши обязательства?• Каковы сопутствующие риски?
Составляйте письменные соглашения, где указаны условия ссуд	<ul style="list-style-type: none">• Сумма ссуды с учетом процентов• Назначение ссуд• Условия погашения: одноразовая сумма или• регулярные платежи; сумма каждого платежа• График погашения с указанием даты начала платежей и четкого конечного срока погашения• Последствия непогашения

Краудфандинг

Краудфандинг – это сбор средств на деловые проекты и расходы среди населения. Он часто проводится при помощи интернет-платформ.

Существует два основных вида краудфандинга, которые можно использовать для малых предприятий:

- **Сбор пожертвований:** сбор безвозмездных средств на поддержку вашего бизнеса среди физических лиц. Этот метод с низким уровнем риска и высокими результатами идеально подходит для малых предприятий.
- **Сбор средств в обмен на долю прибыли:** спонсоры получают за свои пожертвования продукцию, услуги, купоны и т.д. Например, если вам нужны средства на новую печь для пекарни, вы можете дать спонсорам купоны на скидки, бесплатную продукцию и т.д.

«За» и «против» краудфандинга

Платформы краудфандинга дают множество преимуществ: оповещение о продукции, содействие формированию клиентской базы, снижение личного финансового риска и др. Можно также читать о фирмах с похожими кампаниями краудфандинга и узнавать, какие стимулы они предлагают и достигают ли успехов.

Однако успех краудфандинга зависит от способности привлечь внимание потенциальных спонсоров.

Для краудфандинга хорошо подходят такие платформы, как Kickstarter, Indiegogo и GoFundMe. На них можно публиковать информацию о товаре или услуге, указывать цель финансирования и определять сроки сбора средств. Однако некоторые платформы не предоставляют средств, если цели не достигнуты, и взимают плату за пользование платформой и операции с кредитными и дебитными картами.



Краудфандинг: платформы

Платформы	«За»	«Против»
<p style="text-align: center;">KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Платформы с вознаграждением, позволяющие стимулировать спонсоров товарами, скидками и т.д. • Наиболее популярная платформа краудфандинга 	<ul style="list-style-type: none"> • Доступ к средствам предоставляется только при достижении цели • Плата за платформу (5%) • Сборы за платежные операции (3%-5%)
<p style="text-align: center;">GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Плата за платформу 0% • Возможность получать все пожертвования независимо от достижения цели Круглосуточная, без выходных, экспертная поддержка 	<ul style="list-style-type: none"> • Плата за операции с кредитными и дебитными картами
<p style="text-align: center;">Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность выбрать фиксированную цель финансирования (цель «всё или ничего») или гибкое финансирование (вы получаете средства независимо от достижения цели) • Indiegogo InDemand позволяет продолжать сбор средств после окончания кампании сбора средств 	<ul style="list-style-type: none"> • Взимается плата за платформу (5%) • Плата за обработку платежей с участием третьих лиц

Гранты

Грант – это вид финансирования, предоставляемый предприятию для конкретной цели. Средства могут поступать от государственных учреждений, например, правительственных агентств, от банков/кредитных союзов или от некоммерческих организаций.

При выдаче ссуды кредиторы ожидают от вас подтверждения вашей способности погасить ее, но организация, предлагающая гранты, желает, чтобы ваше предприятие соответствовало ее миссии или конкретной инициативе. В отличие от кредитов, гранты не требуют погашения и обычно не влияют на деловые решения.

Еще одно преимущество грантов в том, что для их получения обычно не требуется соответствие кредитным стандартам. Однако гранты нередко имеют более строгие, иногда трудновыполнимые критерии, налоговые правила и правила использования гранта. Поскольку большинство грантов выдается на основании соответствия предприятия миссии или инициативе спонсора, заявления на гранты носят весьма конкурентный характер и имеют низкий процент успеха.



Кредиты

Когда самофинансирование предприятия невозможно, типичной альтернативой являются **кредиты**. Бизнес-кредиты помогают увеличивать движение денежных средств, приобретать дорогостоящее оборудование и развивать бизнес.

В отличие от традиционных бизнес-кредитов, кредиты для малых предприятий нередко имеют низкие процентные ставки, гибкий первый взнос и упрощенный порядок подачи заявлений.

Это следует учитывать, принимая решение взять кредит:

- Использование средств
 - Кредиторы желают ясно знать, как вы планируете использовать средства, поэтому четко указывайте, для чего вам нужен кредит
- Сумма выплат
 - Сможете ли вы производить ежемесячные выплаты по кредиту, который получаете?
 - Будете ли вы в состоянии уплачивать только проценты?
 - Сможете ли вы при необходимости отсрочить выплаты по кредиту?
- Стоимость
 - Сможете ли вы уплачивать проценты?
 - Взимается ли плата за досрочное погашение кредита?
- Время
 - Лучшее время для подачи заявления на кредит – тогда, когда вы не нуждаетесь в средствах. Заявления на кредит рассматриваются долго, поэтому важно заранее знать свои потребности.



Этапы подачи заявления на кредит

Свериться с кредиторами	<ul style="list-style-type: none">Начните с местных банков или кредитных союзов, с которыми у вас уже имеются банковские отношения. Если кредит невозможно получить в банке, альтернативными источниками средств могут быть кредиты, спонсируемые властями города и штата, а также финансовые учреждения местного развития [Community Development Financial Institutions].
Определить сумму заявки на кредит	<ul style="list-style-type: none">Определите, сколько средств необходимо вам для покрытия ваших расходовОпределите, являются ли ваши расходы одноразовыми или повторяющимися
Изучить требования кредитора	<ul style="list-style-type: none">Выясните, какие документы будут необходимы вам для подачи заявления
Определить цель (как вы будете использовать средства)	<ul style="list-style-type: none">Например:<ul style="list-style-type: none">Покупка нового оборудования или материаловПокупка или аренда здания/витриныОплата труда работников
Рассчитать сумму выплат по кредиту	<ul style="list-style-type: none">Перед заключением кредитного договора убедитесь, что вы способны производить ежемесячные платежиОпределите, как вы будете погашать кредит, и какой возврат вы предпочитаете - долгосрочный или краткосрочныйПроверьте, сможете ли вы изменять сумму ежемесячного платежа, или она будет оставаться неизменной

Заявление на кредит для малого предприятия: контрольный список

Когда вы будете готовы подать заявление на кредит, вам будет необходимо подготовить *финансовые* и *деловые* документы для вашего заявления.

Финансовые документы

Вам понадобятся ваши самые свежие

- Налоговые декларации – личные и предприятия
- Финансовая отчетность, в том числе
 - Счет прибылей и убытков, баланс и отчет о движении денежных средств
- Личная отчетность, в том числе
 - Номер социального обеспечения или номер ITIN, справка о доходах, кредитная история, история операций, а также реквизиты платежей и чековых счетов

Бизнес-документы

- Документы о структуре предприятия и юридические документы
 - Учредительный договор
 - Свидетельство о регистрации предприятия и лицензии
 - Устав и порядок работы
 - Копия арендного договора предприятия, если вы арендуете помещение или оборудование, необходимое для вашего бизнеса
- Бизнес-план
 - Это ваша возможность заверить кредиторов в том, что ваш бизнес заслуживает инвестиции. Он включает ваши финансовые прогнозы, формулировку миссии и стратегию.

Более подробная информация о финансовых и деловых документах, необходимых для заявлений на кредит, содержится здесь:

<https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

Финансовые учреждения местного развития (CDFI) штата Нью-Йорк

Финансовые учреждения местного развития предлагают поддержку предприятиям, принадлежащим иммигрантам и женщинам, а также малоимущим группам населения, посредством кредитов с низкой процентной ставкой, грантов и финансовых услуг, например, индивидуального обучения.

CDFI – превосходный ресурс не только для доступа к финансированию, но и для получения полезных знаний об открытии, финансировании и развитии вашего малого предприятия. Ниже указаны CDFI штата Нью-Йорк, которые могут поддержать вас на пути ведения бизнеса:

Accompany Capital Accompanycapital.org	BOC Capital Boccapital.org
Renaissance Economic Development Corporation renaissance-ny.org	Pursuit https://pursuitlending.com/
TruFund Financial Services https://www.trufund.org/	Список других CDFI штата Нью-Йорк приведен здесь: https://www.nyscdfi.org/nyscdfis