



Фінансування вашого малого бізнесу

2022-2023

I. ВСТУП

Як користуватися цим посібником 1

II. БІЗНЕС КРЕДИТ

Розуміння бізнес-кредиту 2

Створення бізнес-кредиту 3

III. ВАРІАНТИ ФІНАНСУВАННЯ

Самофінансування 4

Друзі та родина 5

Краудфандинг 6

Платформи краудфандингу 7

Гранти 8

Позики 9

Кроки, щоб подати заяву на позику 10

*Заява на позику для малого бізнесу Загальні
положення Контрольний список* 11

IV. РЕСУРСИ

Громада штату Нью-Йорк Фінансові установи для
розвитку 12

Як користуватися цим посібником

Ключовим аспектом початку або розвитку малого бізнесу є розуміння наявних варіантів фінансування, які допоможуть вам задовольнити потреби вашого бізнесу. Малий бізнес, яким володіють іммігранти, становить 33,8% самозайнятих жителів штату Нью-Йорк, і наша мета – зв'язати цю спільноту з відповідною інформацією та ресурсами, призначеними для допомоги власникам малого бізнесу та підприємцям, які є іммігрантами.

Цей посібник стане інструментом для власників малого бізнесу-іммігрантів, який використовуватиметься як початковий курс створення бізнес-кредиту, огляд варіантів фінансування та схема типової заяви на позику. Варіанти фінансування, які ви виберете, вплинуть на організаційну структуру вашого бізнесу та його фінансове майбутнє. Важливо розглянути, як фінансування може допомогти вам досягти ваших бізнес-цілей і задовольнити ваші фінансові потреби.

У цьому посібнику не розглянуті такі потреби як отримання ліцензій або дозволів. Ним слід користуватися як загальним оглядом понять фінансування бізнесу. За більш детальною інформацією рекомендуємо звернутися до нашого "Посібника для іммігрантів з питань малого бізнесу" на веб-сторінці <https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/>.

Розуміння бізнес-кредиту

Перш ніж прийняти рішення про фінансування свого бізнесу, необхідно організувати свій бізнес-кредит. Так само як і особистий кредит, **бізнес-кредит** дозволяє кредиторам знати, чи безпечно вам позичати гроші. Це допомагає кредиторам виміряти кредитоспроможність або ступінь придатності бізнесу для отримання фінансової підтримки. Кредитори знають це, дивлячись на фінансову історію вашого бізнесу та вашу здатність сплачувати борги.

Бізнес-кредит повинен бути відкритий на ім'я бізнеса або підприємства. Це гарантує, що ваш бізнес і особистий кредит розділені. Це важливо з таких причин:

- Окремі кредитні лінії захищають ваш особистий кредит від будь-яких негативних наслідків, з якими може зіткнутися ваш бізнес
- Ваш бізнес може почати отримувати кредити та покращити ваші шанси на отримання позик та інших джерел фінансування
- Ви можете краще визначити витрати бізнесу при оподаткуванні

Кредитна історія

Кредитна історія впливає на можливості фінансування, ставки страхування та допомагає потенційним діловим партнерам, постачальникам і продавцям вирішити, чи готові вони співпрацювати з вашим бізнесом. Кредитна історія дозволяє партнерам і кредиторам знати, чи може ваш бізнес розвиватися та бути прибутковим.

Кредитори також користуються кредитною історією, щоб визначити, чи може бізнес успішно сплачувати свої позики. При визначенні права на отримання позики враховується як особиста, так і бізнес-кредитна історія.

Коли кредитні агентства, такі як Experian, Equifax і Dun & Bradstreet, оцінюють ваш кредит, вони часто використовують такі **фактори**:

Скільки років існує бізнес	Кредитні лінії, застосовані за останні 9 місяців	Кредитні лінії, відкриті за останні 6 місяців
Кількість прострочених платежів	Галузь і розмір компанії	Історія платежів за попередні 12 місяців

Як створити бізнес-кредит

Виберіть організаційну структуру свого бізнесу	<ul style="list-style-type: none">• За винятком одноосібних підприємств, в усіх організаційних структурах бізнес-кредит відокремлений від особистого кредиту• Більш детально організаційні структури бізнесу описані тут: https://www.nyc.org/immigrant-small-business-guide/
Отримайте ідентифікаційний номер роботодавця (EIN)	<ul style="list-style-type: none">• EIN також відомий як федеральний податковий ідентифікаційний номер. Він застосовується для ідентифікації суб'єкту господарювання. EIN потрібен вашому бізнесу, щоб ви могли подавати податкові декларації, відкривати банківський рахунок для бізнесу та подавати заяви на бізнес-кредит, дозволи та ліцензії• Ви можете подати заяву на EIN за допомогою цього інструменту Податкової служби США (IRS): https://www.irs.gov/ein
Відкрийте бізнес-рахунок у банку	<p>Відкриття рахунку в банку є важливим для розділення особистих і ділових витрат. Банки також можуть виступати як поручителі при поданні кредитних заяв</p>
Встановіть кредит з продавцями/постачальниками	<p>Придбання витратних матеріалів, інгредієнтів або інших матеріалів у продавців і постачальників допомагає побудувати ваш кредит</p>

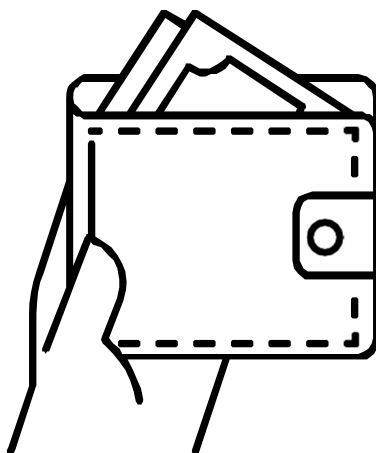
Самофінансування

Самофінансування або "саморозкрутка" – це коли ви фінансуєте свій бізнес за рахунок власних коштів. Власники нових бізнесів нечасто мають готівкові ресурси для повного фінансування свого бізнесу, тому вони повинні розглядати інші активи, такі як акції чи інвестиції, особисті кредитні картки чи позики.

Самофінансування дає власникам бізнесу свободу приймати рішення та отримувати 100% прибутку від продажів та інвестицій. Важливо пам'ятати, що при самофінансуванні власник підприємства повинен взяти на себе всі ризики та відповідальність, пов'язані з бізнесом.

При самофінансуванні ви прагнете якомога швидше забезпечити прибутковість свого бізнесу. Ви хочете мати можливість повертати гроші, які вкладаєте в бізнес.

Замість того, щоб звертатися до інвесторів чи банків, ті, хто займається "саморозкруткою", часто просять своїх рідних і друзів про фінансову підтримку, тобто займаються краудфандингом (тобто спільнокоштом).



Друзі та родина

Часто першим джерелом підтримки власників малого бізнесу стають друзі та родина через їх особистий зв'язок з вами та віру у ваші цілі та здібності.

Через бар'єри, з якими стикаються деякі бізнеси та підприємства, звертаючись за позиками та залучаючи інвесторів, фінансова підтримка друзів і родини часто є ключовим ресурсом. Вони можуть фінансово підтримати ваш бізнес подарунками, позиками чи інвестиціями. Вони також можуть надати гроші без будь-яких умов або позику з більш гнучким графіком сплати.

Завжди будьте чесними відносно ризиків та відповідальності, пов'язаних з вашим бізнесом, і встановлюйте чіткі умови позичання коштів. Шукаючи підтримки від друзів і родини, врахуйте такі важливі кроки:

Висловлюйтесь конкретно	<ul style="list-style-type: none">• Попросіть конкретну суму грошей для конкретної мети
Будьте відкритими	<ul style="list-style-type: none">• Які ваші інвестиції?• Які ваші зобов'язання?• Які супутні ризики?
Укладайте письмові угоди, де визначені умови позики	<ul style="list-style-type: none">• Сума кредиту з урахуванням процентних ставок• Цільове призначення кредитів• Умови погашення – одноразово або регулярними сплатами; сума кожної такої сплати• Графік погашення із зазначенням часу початку погашення та чіткого терміну погашення• Наслідки несплати

Краудфандинг (спільнокошт)

Краудфандинг – це коли ви збираєте кошти на бізнес-проекти та витрати від громади. Часто це роблять через онлайн-платформ.

Є два основних типи краудфандингу, якими ви можете скористуватися для свого малого бізнесу:

- **Фінансування у формі пожертв** — збір коштів від окремих осіб для підтримки вашого бізнесу без отримання будь-чого натомість. Цей метод із низьким ризиком і високою винагородою ідеально підходить для малого бізнесу
- **Фінансування на основі винагороди** — учасники отримують жетони, продукти або послуги в обмін на свою жертву. Наприклад, якщо вам потрібно зібрати кошти на нову духовку для вашої пекарні, ви можете подарувати їм квитки зі знижкою на безкоштовний кекс, коли вони зроблять жертву

Плюси і мінуси краудфандингу

Платформи краудфандингу надають численні вигоди, такі як підвищення впізнаваності бренду, сприяння створенню клієнтської бази та зниження особистих фінансових ризиків. Ви також можете дослідити компанії, які проводять подібні краудфандингові кампанії, щоб дізнатися, які стимули вони пропонують і чи були вони успішними.

Однак успіх краудфандингу може відрізнятися залежно від вашої здатності охопити потенційних жертводавців.

Такі платформи, як Kickstarter, Indiegogo та GoFundMe, є чудовими інструментами для краудфандингу. Ви можете опублікувати інформацію про продукт або послугу, встановити ціль фінансування та визначити часовий ліміт. Однак деякі платформи не вивільняють кошти, якщо цілі не досягнуті, і вимагають комісії за транзакції та користування платформою для кредитних і дебетових карток.



Краудфандингові платформи

Платформи	Плюси	Мінуси
<p>KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none">• Платформи на основі нагород, які дозволяють нагороджувати прихильників такими заохоченнями, як товари та знижки• Найпопулярніша краудфандингова платформа	<ul style="list-style-type: none">• Отримуєте доступ до коштів, лише якщо досягнете своєї мети• Комісія платформи 5%• Комісії за платіжні операції (3%-5%)
<p>GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none">• Безкоштовна платформа з нульовою комісією• Ви можете залишити у себе кожную пожертву незалежно від того, чи досягнете своєї мети чи ні• Цілодобова підтримка спеціалістів	<ul style="list-style-type: none">• Комісії за транзакції через кредитні та дебетові картки
<p>Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none">• Можливість вибору фіксованої цілі фінансування (ціль «все або нічого») або гнучкого фінансування (ви отримали кошти незалежно від того, досягли ви своєї цілі чи ні)• Indiegogo InDemand дозволяє продовжувати збирати гроші навіть після завершення кампанії зі збору коштів	<ul style="list-style-type: none">• Стягує 5% комісії за платформу• Комісія за обробку платежів третіх осіб

Гранти

Грант — це форма фінансування, яка надається бізнесу з певним призначенням. Кошти можуть надходити від громадських організацій, таких як державні установи, від банків та кредитних спілок або некомерційних організацій.

Коли ви збираєтесь взяти позику, кредитори хочуть, щоб ви продемонстрували свою здатність погасити позику, але агентство, яке надає гранти, хоче, щоб ваш бізнес відповідав його місії чи конкретній ініціативі. На відміну від позик, гранти не вимагають повернення та зазвичай не впливають на бізнес-рішення.

Ще одна перевага грантів полягає в тому, що вони зазвичай не вимагають дотримання жодного кредитного стандарту, щоб їх отримати. Проте гранти часто мають суворіші обмеження щодо прав на їх отримання, яких може бути важко дотримуватися, податкові наслідки та вимоги щодо використання гранту. Оскільки більшість грантів надається на основі того, наскільки добре бізнес узгоджується з місією чи ініціативою спонсора, заявки на гранти навіть з низькими показниками успіху є дуже конкурентоспроможними.



Позики

Якщо самофінансування вашого бізнесу не підходить, **позики** є звичайною альтернативою. Позики для бізнесу допомагають вам збільшити грошовий потік, придбати дороге обладнання та сприяти розвитку вашого бізнесу.

На відміну від традиційних позик для бізнесу, позики для малого бізнесу часто пропонуються за нижчими процентними ставками, гнучкими початковими внесками та простішим оформленням заяв на отримання позики.

На що слід звернути увагу, вирішуючи взяти кредит:

- Використання коштів
 - Кредитори хочуть мати чітке уявлення про те, як ви плануєте використовувати кошти, тому чітко визначте, навіщо вам потрібна позика
- Сума платежу
 - Чи можете ви дозволити собі витрачувати щомісячну суму погашення кредиту, який ви берете?
 - Чи зможете ви сплачувати лише процентні витрати?
 - Чи можете ви відстрочити погашення кредиту, якщо це необхідно??
- Вартість
 - Чи можете ви дозволити собі процентні витрати?
 - Чи діє комісія за дострокове погашення кредиту?
- Час
 - Найкращий час для подання заяви на позику - це коли вам ще не потрібні кошти. Процес оформлення кредиту тривалий, тому важливо знати свої потреби заздалегідь



Порядок подання заяву на позику

Зверніться до своїх кредиторів	<ul style="list-style-type: none">• По-перше, почніть з місцевих банків або кредитних спілок, з якими у вас вже існують фінансові відносини. Якщо банк не є варіантом, добрими альтернативами є позики, що фінансуються містом і державою, а також фінансовими установами розвитку громади
Визначте суму у заяві на позику	<ul style="list-style-type: none">• Визначте, скільки вам потрібно для покриття ваших витрат• Визначте, чи є ваші витрати одноразовими чи періодичними
Враховуйте вимоги кредитора	<ul style="list-style-type: none">• Зрозумійте, які документи вам потрібно буде додати до вашої заяви
Визначте призначення позики (тобто як ви будете використовувати кошти)	<ul style="list-style-type: none">• Наприклад:<ul style="list-style-type: none">○ Придбання нового обладнання або матеріалів○ Придбання або оренда будівлі/вітрини○ Оплата праці співробітників
Розрахуйте суму погашення позики	<ul style="list-style-type: none">• Перш ніж погодитися на позику, переконайтеся, що ви можете дозволити собі щомісячні платежі• Визначте, як ви будете погашати позику та який графік погашення зручніший – довгостроковий чи короткостроковий• Перевірте, чи можете ви коригувати суми, які ви сплачуєте щомісяця, чи вони щоразу будуть однакові

Загальний контрольний список при оформленні заяви на позику для малого бізнесу

Коли ви будете готові подати заяву на позику, вам буде потрібно підготувати *фінансові та бізнес-документи* до цієї заяви..

Фінансові документи

Вам знадобляться найостанніші екземпляри таких документів:

- Податкові декларації фізичних та юридичних осіб
- Фінансова звітність, в тому числі
 - Звіт про прибутки та збитки, баланс і звіт про рух грошових коштів У особистих заявах слід вказати такі дані
 - Номер соціального страхування або номер ITIN, дохід, кредитна історія, історія транзакцій, інформація про платіжний і поточний рахунок

Ділові документи

- Організаційна структура бізнесу та юридичні документи
 - Установчий договір
 - Свідоцтво про реєстрацію компанії та ліцензії
 - Статут і положення про операційні процедури
 - Копія договору про оренду, якщо ви орендуєте приміщення або будь-яке обладнання, яке має важливе значення для вашого бізнесу
- Бізнес-план
 - Це можливість для вас довести кредиторам, що ваш бізнес вартий інвестицій. Це включатиме ваші фінансові прогнози, заяву про місію та стратегію.

Подальшу інформацію про фінансові та ділові документи, необхідні для подання заяви на позику, можна знайти тут: <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

Фінансові установи розвитку громад штату Нью-Йорк (CDFI)

Фінансові установи розвитку громади пропонують підтримку іммігрантам, громадам, які належать жінкам, і громадам з низьким рівнем доходу через позики з низькими відсотками, можливості надання грантів і фінансові послуги, такі як індивідуальні тренінги та навчальні програми..

CDFI є чудовим ресурсом не лише для одержання доступу до фінансування, але й для отримання цінних знань щодо відкриття, фінансування та розвитку вашого малого бізнесу. Нижче наведені CDFI штату Нью-Йорк, які можуть допомогти вам у вашій діловій подорожі:

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/	Ви можете знайти список додаткових CDFI у штаті Нью-Йорк, відвідавши веб-сайт https://www.nyscdfi.org/nyscdfis