



UKRAINIAN CREDIT UNION LIMITED
УКРАЇНЬКА КРЕДИТОВА СПІЛКА

исиукс

У попередній публікації ми обговорювали те, які перепони можуть виникнути на шляху власників бізнесу при отриманні комерційної позики. Тепер розглянемо сам процес одержання комерційної позики. Розуміння процесу може зменшити стрес, пов'язаний із цим, а також заощадить вам певну суму грошей і покращить ваші шанси на отримання позики.

Оцінка ризику, пов'язаного з комерційною позикою

Незважаючи на те, що кожна фінансова установа (ФУ) застосовує різні методи оцінки ризику, усі вони мають спільні критерії оцінки ризику:

Стратегія компанії.

Чи компанія проводить агресивну цінову політику та контролює витрати, чи намагається знайти свою нішу на ринку й уникнути тиску з боку конкурентів?

Потенціал на ринку.

Наскільки стабільним/великим є попит на вашу продукцію або сервіс? Яка частка ринку припадає на вашу компанію? Чи сегмент ринку, на якому спеціалізується ваша компанія, уже достатньо розвинений, чи перебуває на спаді; чи є ще досить

можливостей для подальшого зростання?

Інфраструктура та виробництво. Чи ваше виробництво або нерухомість, яку ви хочете придбати, можуть становити загрозу для зовнішнього середовища? Чи ваше підприємство є власником нерухомості, чи ви орендуєте приміщення? У якому стані перебуває ваше виробництво, наскільки зручно розташована ваша компанія з точки зору відстані до ваших клієнтів; у яких умовах зберігається ваша продукція й наскільки швидко можна продати її з найменшими втратами в разі потреби?

Фінансовий стан компанії. Наскільки надійна фінансова інформація, надана до розгляду? Чи ваше підприємство має досить установчого й обігового капіталу, щоби забезпечити розширення виробництва або збільшення обсягу продажів? Чи ви маєте достатньо заощаджень, аби вистачило на перший внесок?

Дієздатність управління компанії. Чи ви бачите можливість виникнення розбіжностей між членами правління, що може заважати зростанню компанії? Чи ви маєте на прикметі людей, здатних



Знайомство з комерційною позикою-2

Що треба робити, щоб отримати тверде «ТАК» від фінансової установи?

замінити когось із правління компанії за потреби? Чи менеджери та власники компанії мають достатній рівень освіти й досвіду, щоби забезпечити безперебійне виробництво? Чи є можливість вливання додаткових коштів з інших джерел у разі потреби? Чи ви, як власник компанії, замислювалися над тим, кому передасте компанію після відходу від справи?

А зараз розглянемо типові питання, які ФУ задає, щоби визначити вашу спроможність сплачувати борги (due diligence):

котра готує ваш річний фінансовий звіт?

5. Чи компанія має невиконані зобов'язання?

6. Чи компанія або власник мали чи мають справу на розгляді в суді?

7. Яку репутацію має ваша компанія серед постачальників і покупців або клієнтів?

Поряд зі з'ясуванням численних питань фінансова установа також потребує:

1. Два документи з фотокарткою (за винятком health card).

2. Бізнес-план:

а) коротенький виклад того, для чого вам потрібне фінансування;

б) оцінка ризику, пов'язаного з вашим проханням, і резервний план у разі, коли щось піде не так, як заплановано;

в) бюджет, фінансові звіти за три останні роки та проект (projections) фінансового звіту;

г) інформація стосовно освіти, досвіду як для бізнесу, так і для власника;

д) аналіз ринкової ситуації;

ж) провідні фахівці (досвід).

3. Фінансовий звіт за три останні роки.

4. Персональну фінансову інформацію. Т1, кредитну історію, вартість чистого доходу (personal net worth).

5. Договір із купівлі-продажу. Копію MLS.

6. Оцінку вартості нерухомості сертифікованим фахівцем (AACI).

7. Договір оренди й список мешканців.

8. Оцінку навколишнього середовища (environmental).

Ретельно підготуйтеся до зустрічі з представником ФУ. Перше враження — дуже важливе. Як власник, ви повинні знати ваш бізнес краще за всіх. Майте відповідь на будь-яке запитання й будьте готові підтвердити її фактами.

Будьте готові надати більше інформації (поза тими документами, які ми згадали вище) на вимогу представника ФУ. Цим ви продемонструєте, що серйозно ставитеся до справи й докладете якомога більше зусиль, аби досягти своєї мети.

Якщо у вас виникли будь-які запитання з приводу цієї статті, плануєте відкрити новий бізнес або хочете розширюватися, будь ласка, зверніться до найближчого відділення Української кредитової спілки, і ми із задоволенням допоможемо вам у вашій справі.

Юрій Несвіт
Branch Manager

St. Catharines Branch
Ukrainian Credit Union

905-684-5062

ynesvit@ukrainiancu.com

Поза межами

м. St. Catharines дзвонить:

416-922-4407 або

800-461-0777