

Источники финансирования бизнеса

ВЫЯВЛЕНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН?

❑ Финансовый план - это обобщение всех частей бизнес-плана, выраженное в стоимостных единицах, выявляя финансовые ресурсы необходимые для осуществления инвестиций и их окупаемость.

❑ Финансовый план является заключительным этапом бизнес-плана и направлен на:

- определение необходимых сумм денежных средств для инвестиций в запланированный бизнес, расходов и затрат;
- составление прогноза финансовых отчетов;
- определение прибыльности будущего бизнеса.

❑ Конечным результатом финансового плана является подготовка прогноза:

- а) движения денежных средств,*
- б) финансовых результатов и*
- в) бухгалтерского баланса.*

НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА.

Для эффективного финансового управления бизнесом и качественной подготовки финансового плана предприниматель должен обладать следующими знаниями и навыками:

- Знание основ бизнеса и технологического процесса;
- Работа с экономическими понятиями и терминами;
- Оценить потребности в капитале для запуска или расширения бизнеса.
- Определение источников финансирования с точки зрения стоимости привлекаемых средств;
- Правильно интерпретирует инвестиции, доходы и расходы;
- Рассчитывает основные показатели экономических и финансовых результатов бизнеса.
- Анализ и оценка финансовой эффективности бизнеса;

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

☐ При составлении плана финансирования бизнеса необходимо выполнить следующие шаги:

- ✓ Определить потребность в финансировании бизнеса или инвестиционного проекта, проанализировав собственные и привлеченные финансовые ресурсы;
- ✓ Определить источники финансирования и определить удельный вес каждого источника в схеме финансирования;
- ✓ Составление плана финансирования;
- ✓ Рассчитайте стоимость каждого источника финансирования;
- ✓ Оптимизация структуры капитала.

☐ Для того чтобы финансовое планирование было актуальным и не выходило за рамки реализма, в условиях нестабильной экономики разумным периодом планирования считается период от 1 до 3 лет, поскольку в неопределенной бизнес-среде долгосрочные финансовые прогнозы будут подвержены значительным

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕОБХОДИМЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ЗАПУСКА / РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.

- I. Расходы на регистрацию и получение необходимых разрешений;
- II. Закупка машин и оборудования;
- III. Производственные помещения, сельскохозяйственные угодья;
- IV. Размещение производственных помещений (ремонт, электричество, вода, канализация и т.д.);
- V. Сырье и материалы;
- VI. Платежи за коммунальные услуги (коммунальные услуги, электроэнергия, квартплата и т.д.)
- VII. Расходы на заработную плату за 1-2 месяца, включая налог на социальное страхование.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУММУ НЕОБХОДИМЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ БИЗНЕСА.

Статьи расходов	Количество	Цена за единицу	Общая стоимость
	№ единицы	(лей)	(лей)
1. Регистрация бизнеса (юридические документы)	1	100	100
2. Получение разрешительных документов	1	400	400
3. Ремонт и оснащение помещения	40 м ²	125	5 000
4.Трактор МТЗ-82М	1	250 000	250 000
5. Штекер PL-3,35	1	35 000	35 000
6. Линейная швейная машина "JUKI"	2	53 000	106 000
7. Стол для пошива одежды	1	51 000	51 000
8. Оборудование и инструменты (ножницы, линейка, иглы и т.д.)	1 комплект	1 800	18 000
9. Мебель для зала ожидания (диван, шкаф и т.д.)	1 комплект	18 000	18 000
10. Ткань и аксессуары на первый месяц	30 м	8 000	8 000
11.Заработная плата за первый месяц	1	2 500	2 500
12.Расходы на содержание (арендная плата, коммунальные платежи и т.д.) за первый месяц	-	15 000	15 000
Общая сумма необходимых средств.			509 000

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

1. ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК:

- ✓ Деньги / капитал учредителя (сбережения, продажа активов и т.д.);
- ✓ Средства, полученные от продаж.

2. ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ:

- ✓ Заимствование у частных лиц (родственников, друзей);
- ✓ Инвестиции в акционерный капитал;
- ✓ Банковские кредиты (коммерческие банки);
- ✓ Небанковское кредитование (небанковские кредитные организации (НКО), ссудо-сберегательные ассоциации (ССА))
- ✓ Государственные программы (ODA, AIPA).
- ✓ Финансовый лизинг.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА САМОФИНАНСИРОВАНИЯ:

- ⊕ Собственные деньги обладают преимуществом гибкости в использовании, а срок их использования неограничен - собственные средства не будут изъяты в случае ухудшения финансового положения, как в случае с банковским кредитом.
- ⊕ Обеспечивает независимость бизнеса - нет необходимости подробно представлять бизнес-план внешним партнерам, а также получать их одобрение для принятия важных решений.
- ⊕ С точки зрения привлечения внешних источников финансирования, собственный капитал является гарантией мотивации предпринимателя обеспечить успех бизнеса.

НЕДОСТАТКИ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ:

- ⊕ Собственные средства, как правило, весьма ограничены и могут замедлить развитие бизнеса;
- ⊕ В случае неудачи убытки полностью ложатся на предпринимателя;
- ⊕ У предприятия не будет кредитной истории, оно будет малоизвестно финансовым учреждениям, что затруднит получение кредита в особых ситуациях;
- ⊕ Собственные ресурсы обычно являются самыми дорогими из всех ресурсов, которые компания может привлечь с финансового рынка.

Использование только собственных ресурсов для финансирования бизнеса обычно делается только компаниями, которые больше не могут привлекать финансовые ресурсы с рынка из-за высокой задолженности или низкой финансовой надежности для инвесторов.

ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- ◆ Получение необходимых средств для развития бизнеса, включая гранты;
- ◆ Обеспечение финансовой стабильности;
- ◆ Установление отношений с финансовым учреждением обеспечивает более легкий доступ к другим услугам, предоставляемым банком;
- ◆ Создает кредитную историю;
- ◆ Получение кредита/гранта доказывает жизнеспособность бизнеса;
- ◆ Необходимость убедить банк/доноров в жизнеспособности бизнеса обычно "заставляет" предпринимателя объективно проанализировать свой бизнес и получить четкое представление о финансовой ситуации.

НЕДОСТАТКИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- ◆ Затрудненный доступ к кредитам для начинающих предпринимателей;
- ◆ Риск безответственного кредитования, неподходящего для бизнеса;
- ◆ Риск потери внесенного обеспечения (залога) или даже риск банкротства в случае невыполнения обязательств по кредитному договору;
- ◆ Вовлечение "внешнего" фактора в управление фирмой, возникновение ограничений;
- ◆ Подверженность новым финансовым рискам - например, риск процентной ставки, валютный риск, несвоевременные выплаты процентов и штрафов и т.д;
- ◆ Риск досрочного востребования кредита в случае ухудшения финансового положения вследствие неблагоприятных для предприятия событий.

ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

А) АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- ✓ Предлагаемые финансовые продукты;
- ✓ Условия предоставления финансирования/кредита;
- ✓ Стоимость финансирования/кредитования (проценты, прочие сборы и комиссии, собственный вклад и т.д.)

В) ПРОВЕРКА СООТВЕТСТВИЯ БИЗНЕСА ТРЕБОВАНИЯМ ФИНАНСИРУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- ✓ Сфера деятельности и опыт;
- ✓ Период деятельности и достигнутые результаты;
- ✓ История кредитования;
- ✓ Объем активов и продаж;
- ✓ Возможность страхования кредитов.

Выбор источников финансирования и определение удельного веса каждого источника в схеме финансирования;

Инвестиционные статьи	Собств. средства	Кредиты физ. лица	Кредит банк/НКБ	Грант / субсидии	Итого инвест.
Регистрация бизнеса (юридические документы)	100	-	-	-	100
Получение разрешительных документов	400	-	-	-	400
Ремонт и оснащение помещения	5 000	-	-	-	5 000
Трактор МТЗ-82М	25 000	-	200 000	25 000	250 000
Штекер РL- 3,35	35 000	-	-	-	35 000
Линейная швейная машина "JUKI"	-	-	-	106 000	106 000
Стол для пошива одежды	-	-	-	51 000	51 000
Оборудование и инструменты (ножницы, линейка и т.д.)	-	-	-	18 000	18 000
Мебель для комнаты ожидания (диван, шкаф и т.д.)	-	4 000	4 000	10 000	18 000
Ткани и аксессуары первый месяц деятельности	-	8 000	-	-	8 000
Заработная плата за первый месяц	-	2 500	-	-	2 500
Расходы на содержание (арендная плата, коммунальные услуги и т.д.)	-	15 000	-	-	15 000
Итого инвестиции (леи)	65 600	29 500	204 000	210 000	509 000
Всего % от	13	6	40	41	100%

ПРИМЕР: Выбор источника финансирования в рамках программы с безвозмездных финансовых ресурсов “Старт для Молодёжи”

 **Сумма гранта не включает налог на добавленную стоимость (НДС)**

№ п/п	Статьи инвестиций	Всего инвестиций					Источник финансирования		
		Кол-во	Цена за единицу	Стоимость инвестиций, включая НДС	Сумма НДС	Стоимость инвестиций без НДС	Собствен. ресурсы без НДС	Грант без НДС	Собствен. ресурсы, + НДС
		№ единиц	Лей	Лей	Лей	Лей	Лей	Лей	Лей
1.	Электрическая духовка	3	106 667	320000	64 000	256 000	76 800	179 200	140 800
	Итого инвестиции в материальные активы, сумма Лей			320 000	64 000	256 000	76 800	179 200	140 800
	Всего, % от						30%	70%	
2.	Soft 1C-8	1	30 000	30 000	6 000	24 000	16 800	7 200	22 800
	Итого инвестиции в нематериальные активы, сумма Лей			30 000	6 000	24 000	16 800	7 200	22 800
	Всего, % от						20%	30%	
3.	Строительные материалы	25 м²	25 000	25 000	5 000	20 000	10 000	2 000	23 000
	Итого Инвестиции Строительные материалы, сумма Лей			25 000	5 000	20 000	10 000	2 000	23 000
	Всего, % от						10%	10%	
4.	Услуги по развитию бизнеса	1	25 000	25 000	5 000	20 000	10 000	2 000	23 000
	Итого Услуги по развитию бизнеса, сумма леев			25 000	5 000	20 000	10 000	2 000	23 000
	Всего, % от						10%	10 %	
Всего инвестиций по программе, млн. леев				400 000	80 000	320 000	113 600	190 400	209 600
Всего, % от							36%	48%	52%

РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЗАЕМНЫХ РЕСУРСОВ

- ❑ Как правило, фактически выплачиваемый годовой процент по заемным средствам на 2-3 процентных пункта выше, чем годовой процент, предусмотренный кредитным договором;
- ❑ В случае с НКО эта разница может составлять 6 ÷ 8 процентных пунктов или даже больше;
- ❑ Эффективный процент, выплачиваемый банку за кредит, равен: *процентам, рассчитанным в соответствии с кредитным договором, плюс все сборы и комиссии, взимаемые банком (плата за подачу заявления, плата за выдачу кредита, плата за администрирование кредита и т.д.)*

РАСЧЕТ СУММЫ ПРОЦЕНТОВ ПО КРЕДИТАМ.

$$\text{Сумма процентов} = \frac{C \times R_d \times T}{365 \times 100\%}$$

Где:

C - сумма кредита

R_d - годовая процентная ставка по кредиту

T - срок пользования кредита

Пример для расчёта:

Сумма кредита - 95 500 леев;

Срок пользования кредита - 12 месяцев;

Годовая процентная ставка - 14%

Рассчитать сумму процентов по кредиту за один месяц (31 дней)

Решение:

Сумма процентов к оплате по кредиту за первый месяц =

$$95\,500 \times 14\% \times 31 : (365 \times 100\%) = 1\,129,59 \text{ лей}$$

❑ При расчете эффективной процентной ставки, проценты за просрочку и штрафные санкции не учитываются!

Помните! Если в кредитном договоре годовая процентная ставка составляет 18%, а при выдаче кредита была уплачена комиссия за выдачу кредита в размере 2% от суммы выданного кредита, а в течение года ежемесячно уплачивалась комиссия за администрирование в размере 100 леев, то эффективная процентная ставка составит уже 19%!!!

 **СТОИМОСТЬ КРЕДИТА = Эффективная процентная ставка + Нотариальные сборы + Сбор за регистрацию ипотеки в земельном кадастре + Регистрация/освобождение залога + Страхование заложенного имущества**

Практическое упражнения по расчету суммы процентов и составление графика погашения кредита

Условия кредитования:

- Сумма кредита: 10 000 леев.
- Дата предоставления: 01.04.2023.
- Дата окончания контракта: 30.03.2024.
- Условия погашения кредита: равные платежи по кредиту каждый квартал.
- Периодичность уплаты процентов: ежеквартально.
- Годовая процентная ставка: 15% годовых.

Задача :

1) Рассчитать:

- Сумма периодического платежа по кредиту за квартал.
- Сумма процентов за каждый квартал.

2) Составить график погашения кредита.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

- ☐ *Способ погашения кредита.*
- ☐ *Льготный период кредитования (кредитные каникулы)*
- ☐ *Вид процентов (фиксированные, плавающие)*
- ☐ *Метод начисления процентов*
- ☐ *Комиссии.*

РАСЧЁТ ПРОЦЕНТОВ НА НАЧАЛЬНОЕ САЛДО И ВОЗВРАТ КРЕДИТА РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ.

Кредит	10.000
% ставка	19,00
Срок месяцы	15

Сумма процентов =
 $(C \times Rd \times T) / (360 \times 100\%)$

Сумма процентов =
 $(C \times Rd \times T) / (365 \times 100\%)$

Остаток по кредиту	Проценты к оплате	Погашение кредита.
10.000	158,3/156	666,67
9.333	158,3	666,67
8.667	158,3	666,67
8.000	158,3	666,67
7.333	158,3	666,67
6.667	158,3	666,67
6.000	158,3	666,67
5.333	158,3	666,67
4.667	158,3	666,67
4.000	158,3	666,67
3.333	158,3	666,67
2.667	158,3	666,67
2.000	158,3	666,67
1.333	158,3	666,67
667	158,3	666,67
	2375,00	10000,00

РАСЧЁТ ПРОЦЕНТОВ НА ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОСТАТОК И ВОЗВРАТ КРЕДИТА РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ.

Кредит	10.000
% ставка	19,00
Срок месяцы	15

Остаток по кредиту	Проценты к оплате	Погашение кредита.
10.000	158,3	666,67
9.333	147,8	666,67
8.667	137,2	666,67
8.000	126,7	666,67
7.333	116,1	666,67
6.667	105,6	666,67
6.000	95,0	666,67
5.333	84,4	666,67
4.667	73,9	666,67
4.000	63,3	666,67
3.333	52,8	666,67
2.667	42,2	666,67
2.000	31,7	666,67
1.333	21,1	666,67
667	10,6	666,67
	1266,7	10000,00

РАСЧЁТ ПРОЦЕНТОВ НА ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОСТАТОК И ВОЗВРАТ КРЕДИТА РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ С ЛЬГОТНЫМ ПЕРИОДОМ 8 МЕСЯЦЕВ.

Кредит	10.000
% ставка	19,00
Срок, месяцы	15

Остаток по кредиту	Проценты к оплате	Погашение кредита.
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	
10.000	158,3	1000,00
9.000	142,5	1500,00
7.500	118,8	1500,00
6.000	95,0	1500,00
4.500	71,3	1500,00
3.000	47,5	1500,00
1.500	23,8	1500,00
	1923,8	10000,0

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОМ

Решающие факторы при выдаче кредита

- ☐ Оценка заявки на получение кредита основана на анализе следующих основных факторов:
 1. **Личность** или характер, мораль;
 2. **Платежеспособность**, или возможность получения прибыли;
 3. **Капитал** или финансово-экономическое положение предприятия;
 4. **Залог** или другие страховые гарантии)
 5. **Условия** в которых работает предприятие (отраслевые риски и возможности, конкуренция, сезонность бизнеса и т.д.)
- ☐ Решение о предоставлении кредита зависит от уровня баланса этих 5 факторов. Неверно полагаться на получение кредита если даже 3 или 4 фактора из пяти являются удовлетворительными.
- ☐ Если при оформлении кредита с экономической частью бизнеса все в порядке – то окончательное решение зависит только от личности заявителя.
- ☐ Если с личностью не в порядке, то есть большая вероятность что кредит не будет выдан даже при 4 удовлетворительных факторов.

ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА

Положительная личность:

- ➡ Открыт для общения
- ➡ Реалистичный
- ➡ Последовательный
- ➡ Уровновешанный
- ➡ Ответственный
- ➡ Толерантный
- ➡ Отзывчивый
- ➡ Искренний
- ➡ Гибкий
- ➡ Пунктуальный

Отрицательная личность:

- ➡ Высокомерный
- ➡ Доминантный
- ➡ Агрессивный
- ➡ Отсутствие искренности/Лжец
- ➡ Безответственный
- ➡ Торопится
- ➡ Отсутствие преемственности
- ➡ Нервный
- ➡ Пессимист/нерешительный
- ➡ Слишком оптимистичный

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ

- Стратегия переговоров – это совокупность действий и поведения в определенной ситуации и на определенном этапе для достижения целей.
- Основной принцип стратегии переговоров – овладеть взаимодействием интересах, стоящих друг перед другом на переговорах, и не допустить, чтобы они перешли в открытый конфликт.
- Стратегия кредитных переговоров основана на тактике позитивного воздействия, такой как обещания, уступки и вознаграждения, поиск баланса между преимуществами и уступками, исключая использование агрессивных средств давления.
- Для достижения целей (получении кредита) при кредитных переговорах важно применить такую тактику, которая бы побудила банк выдать кредит.

ТАКТИКИ ПЕРЕГОВОРОВ ПО КРЕДИТУ

- Тактика «доставить удовлетворение партнеру». Оно отражает то, как мы действуем по вопросам, которые для нас не являются существенными.
- Тактика «сделай или избегай делать первое предложение». В целом не рекомендуется делать первое предложение на переговорах. Делая предложение первым, оно не должно создавать затруднений в реализации.
- Тактика «затягивания». Избегайте принятия решения, ссылаясь на отсутствие документов, состояние здоровья, отпуск, командировку и т. д.
- Тактика «выдвижения завышенных требований». Это обеспечивает возможность в дальнейшем пойти на ряд уступок не влияющих на получение необходимого кредита.

ПЕРВОЕ ОБЩЕНИЕ С КРЕДИТНЫМ ЭКСПЕРТОМ.

Поведение и психологическое состояние во время переговоров

❑ Общение по телефону – ты можешь быть «кем угодно» – тебя слышат, но не видят.

- Умеренный тон, тихий, ясный голос, несколько недовольный.

❑ Общение в офисе:

- Сядьте перед собеседником, соблюдая интимное пространство.
- Следите за тем, чтобы тон вашего голоса соответствовал вашим жестам или словам.
- Не заниматься (играть) с предметами которые у вас есть, такими как сумки, браслеты, зажигалки, мобильные телефоны, ручки и т. д.
- Будьте спокойны, расслабленным, в хорошем настроении и не трогайте рукой нос, губы, щеки, лоб, уши или подбородок. Не надо прятать руки под столом, за спину или в карманы.
- Не оглядывайтесь по сторонам, чтобы избежать зрительного контакта с собеседником.
- Не нервничайте, не торопитесь и не сбивайтесь с толку.
- Не пытайтесь сменить тему обсуждения. Отвечайте на вопросы своими словами, не повторяйте и не используйте слова собеседника.
- Подтвердите или опровергните что-то прямо, не пытайтесь инсценировать ответы.
- Будьте уравновешены, последовательны и открыты к общению.

Представление деловой информации и финансовых потребностей

- Юридический статус и адрес, сфера деятельности, учредители/ассоциированные лица и доля участия.
- Опыт работы, достижения компании, каким образом были получены достижения,
- Каковы активы компании, включая товарные запасы,
- Финансовое положение на данный момент,
- Долги и дебиторская задолженность компании. Когда и при каких условиях они возникли, включая конечную дату выплаты.
- Кто является сотрудниками компании, их опыт и уровень подготовки.
- Каков метод ведения бухгалтерского учета.
- Отношения с поставщиками и покупателями, какова продолжительность этих отношений.
- Текущие и перспективные планы, когда и как эти планы будут реализованы.
- Финансовые потребности компании и за счет каких ресурсов будет финансироваться бизнес.
- Каков собственный вклад в финансирование бизнеса и сколько будет привлечено заемных средств.
- Какова будет эффективность инвестиций и срок окупаемости и т.д.

Запрос информации об условиях кредитования

- ❑ При запросе информации полезно делать пометки, чтобы показать, что мы заинтересованы в обсуждении.
- ❑ Запрашиваемая информация:
 - ✓ Перечень и форма представляемых документов;
 - ✓ Сумма и валюта кредита, срок пользования, льготный период, проценты и метод их начисления, комиссии, штрафные санкции;
 - ✓ Форма и размер залога/страховки;
 - ✓ Имущество принимаемое в залог и требования к поручителю;
 - ✓ Документы необходимые для оформления залога и подтверждения платежеспособности поручителя;
 - ✓ Плата за регистрацию залога;
 - ✓ Преемственность платежей;
 - ✓ Документы подтверждающие использование денежных средств;
 - ✓ Примерные сроки рассмотрения заявки на кредит.

ПОДПИСАНИЕ КРЕДИТНЫХ, ЗАЛОГОВЫХ ДОГОВОРОВ

- ➡ Договора не подписываются формально, на бегу.
- ➡ Прочитайте каждый пункт договора и уточните все положения и значения использованных терминов, затем подпишите.
- ➡ Проверяйте, чтобы в договора включались только оговоренные условия.
- ➡ Обратите внимание на размер предоставляемой суммы, годовые проценты, комиссии, штрафы санкции, сроки возврата и окончательный срок пользования.
- ➡ Какое имущество требуется в качестве залога. Срок предоставления залога.
- ➡ Условия досрочного погашения.
- ➡ Каков метод начисления процентов.
- ➡ Каковы ваши права и обязанности .
- ➡ Если у вас есть какие-либо сомнения, не спешите подписывать договор. Подписывайте договоры на каждой странице.
- ➡ Поручитель несет солидарную с заемщиком ответственность по долгу.
- ➡ Если есть Поручитель он также должен ознакомится с договором займа и залога и только после этого подпишет договор поручителя.

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КРЕДИТА

- Заемных средств использовать только по назначению, согласно кредитного договора.
- Соблюдение графика погашения кредита.
- Информирование эксперта обо всех финансовых и иных проблемах, которые могут возникнуть в процессе использования кредита.
- Очередность платежей в случае возникновения просроченной задолженности.
- Реализация заложенного в залог имущества только с согласия финансового учреждения.
- Требовать пересмотра сроков погашения или рефинансирования в случае ухудшения финансового положения и невозможности соблюдения графика платежей.
- Систематически сверять произведенные платежи с графиком.
- Если начат процесс принудительного взыскания задолженности, попытайтесь договориться о мировом соглашении.
- В случае судебного разбирательства потребуйте расторжения кредитного договора. Решение суда должно предусматривать прекращение начисления процентов и штрафов.
- Оценка и реализация залога, предоставленного в счет погашения долга.
- После полного погашения кредита потребуйте аннулировать залог.

ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ В ПЕРЕГОВОРАХ ПО КРЕДИТАМ

- ➡ Негативное впечатление эксперта по отношению к заявителю.
- ➡ Некомпетентность в той области, в которой был запрошен кредит.
- ➡ Отсутствие умения презентовать бизнес.
- ➡ Низкое качество активов.
- ➡ Высокий коэффициент задолженности компании.
- ➡ Предоставление ложных документов или информации.
- ➡ Плохая кредитная история.
- ➡ Рискованная сфера инвестиций.
- ➡ Неэффективность бизнеса.
- ➡ Отсутствие залога или низкая ликвидность.
- ➡ Некомпетентность кредитного эксперта.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МПС

1. ПРОГРАММА "СТАРТ ДЛЯ МОЛОДЫХ "

- ✓ Грант до **200 000** леев, с минимальным собственным вкладом 30%;
- ✓ Кредит до **1 760 000** тысяч леев, который включает в себя возвратный кредит в размере 85%, предоставленный бенефициару финансовыми учреждениями и безвозвратную финансовую поддержку (грант) в размере 15%, но не более 264 тысяч леев.

2. ПРОГРАММА "ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ "

- ✓ Для запуск бизнеса грант в размере до 200 000 лей, для развитие бизнеса до 600 000 лей, с минимальным собственным вкладом в размере 20%.
- ✓ Развития электронной торговли (e-commerce) – 30 000 для запуск бизнеса и 50 000 лей для развитие бизнеса.

3. ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ В ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СТАРТАПЫ

- ✓ Грант до 500 000 леев, собственный вклад не менее 20%.

4. ПРОГРАММА ПО УЛУЧШЕНИЕ ЭКОЛОГИИ ДЛЯ МСП

- ✓ Грант до 500 тысяч леев, минимум 30% собственного вклада

5. ПРОГРАММА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ МИГРАНТОВ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

- ✓ PARE Компонент 1+1, создание бизнеса, грант **250.000** леев
- ✓ PARE Компонент 1+2, расширение бизнеса, грант **500.000** леев

6. ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИИ С ВЫСОКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА И ИХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ.

- ✓ Бизнес-ваучер на сумму до 100 000 леев для доступа к консультациям, тренингам и обучению навыкам предпринимательства. Стоимость бизнес-ваучера составляет до 80% от стоимости услуг, к которым предоставляется доступ.
- ✓ Минимальная стоимость инвестиционного проекта составляет 500 000 леев;
- ✓ Максимальная сумма невозмещаемого гранта составляет 2 000 000 леев, при этом собственный вклад должен составлять не менее 50% от общей стоимости инвестиций.

7. ПРОГРАММА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И МОДЕРНИЗАЦИИ

- ✓ Для инвестиций в ретехнологизации (автоматизация производственного процесса, роботизация производства, модернизация существующих технологических линий) сумма грант до 2 млн. леев, с собственным вкладом 50%.
- ✓ Для машин, оборудования и установок для эксплуатации альтернативных источников энергии размер гранта составляет не более 1 500 000 леев от общей суммы инвестиций, с 50% собственным вкладом.

8. ФИНАНСОВЫЕ ГАРАНТИИ ПО СТРАХОВАНИЮ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

- ✓ Максимальная ставка гарантии составляет 80% от кредита, принимаемого коммерческими банками

9. АГЕНТСТВО ПО ИНТЕРВЕНЦИЯМ И ПЛАТЕЖАМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.

- ✓ Предоставление финансовых ресурсов в виде грантов для поддержки сельскохозяйственных производителей и развития сельских территорий.