**Programul: ,,Start pentru Tineri"**

**PROGRAMUL**

cursului: ***,,Finanţarea afacerii,,***

 **2022 Locul desfășurării: On-line**

**Scopul cursului:** Formarea cunoștințelor la participanți despre tipuri şi surse de finanţare a afacerii, consolidarea capacităţilor în accesarea finanţărilor.

**Obiectivele cursului:**

* Familiarizarea participantilor cu aspectele teoretice și practice în tipuri de finanţări;
* Învăţarea utilizării instrumentelor necesare pentru accesarea finanţărilor;
* Înțelegerea necesității de planificare pentru abordarea diferitelor tipuri de finanțare.

**Cursul este destinat:** pentru participanți la program

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 9:50 – 10:00  | **Înregistrarea participanţilor** | **Metodele de desfăşurare a sesiunilor** |
| 10:00-10:10 | ***Deschiderea instruirii. Familiarizarea cu planul instruirii******Exerciţii structurate pentru:**** Prezentarea personală. Așteptările participanţilor.
* Regulile de comportament
 | ***Prezentarea pe scurt a formatorului și a programului***Exerciţii practice pentru a face cunoştinţă, a determinacare sunt aşteptările, a stabili regulile |
| 10:10-10:30 | **Importanța finanțării pentru dezvoltarea businessului** | Discuție interactivă |
| 10:30-11:15 | Identificarea surselor de finanțare la etape diferite de dezvoltarea a afcerilorTipuri de finanțări și ciclul de viață al companieiPașii principali de investireLinii internaționale de Credit pentru IMM | Mini Lecţie |
| 11:15-11:25 | **Pauză de cafea** |  |
| 11:25-12:00 | Identificarea punctelor forte și punctelor slabe ale afacerii pentru diferite tipuri de finanțare | Brainstorming |
| 12:00-13:00 | **Analiza SWOt a afacerii** | Mini lecțiepăreri |
| 13:00-13:30 | Prânzul |  |
| 13:30-14:20 | **Managementul riscurior afacerii****Surse de finanțare pentru dezvoltarea businessului în Republica Moldova** Programe guvernamentale pentru IMM.Organizații de finanțare pentru IMM | Mini lecțieFacilitare |
| 14:20-15:30 | Elaborarea strategiei investiţionale. Luarea deciziilor corecte | Discuție, exerciiții de simulare |
| 15:30-16:00 | Evaluarea și finalizarea instruirii.  | Sesiune de întrebări și răspunsuri |

Tabelul 1. Exemplu matricea SWOT (Servicii de cleaning) de completat impreuna.

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNCTE FORTE**1. Servicii de cleaning de calitate oferite pe piaţă, inclusiv bazate pe elemente unice din RM;
2. Gamă variată de servicii şi individualizată pentru fiecare client;
3. Relaţii de colaborare stabilite cu clienţii şi furnizorii întreprinderii;
4. Personal care nu necesită a fi instruit sau cu o calificare înaltă.
 | **PUNCTE SLABE** 1. Resurse limitate la profiturile obţinute;
2. Lipsa de experienţă în domeniul ales;
3. Relaţii de încredere în personal au o influenţă foarte înaltă.
4. Preţurile stabilite nu sunt accesibile pentru pătura de mijloc a populaţiei;
 |
| **Oportunități**1. Piaţă posedă o cerere sporită;
2. Cererea pieţei are un ritm ascendent de dezvoltare;
3. Serviciile prestate de concurenţi acoperă parţial necesităţile pieţei;
4. Lupta concurenţială este slab dezvoltată;
 | **Amenințări** 1. Tarifele la serviciile prestate ţin cont nemijlocit de preţurile în continuă creştere la materiile prime (produse chimice) achiziţionate de la furnizori;
2. Impactul crizei economice mondiale ce a diminuat capacitatea de cumpărare a tuturor subiecţilor economici pot pune în evidenţă incertă evoluţiile ulterioare ale pieţei;
3. Posibilitatea apariţiei concurenţei în domeniul nou în care compania sa lansat.
 |

Tabelul 2 . Exemplu de Riscuri si masuri de atenuare la o companie de reparare a drumurilor

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Riscul | Descrierea | Impact | Măsuri de atenuare |
|  |
| Riscul politic | Instabilitatea politică, amânarea proiectelor legislative care ar facilita accesul la resurse financiare pentru infrastructura drumurilor. | Neaccesarea de fonduri. Instabilitatea creării parteneriatelor cu instituțiile Statului.  | Stabilirea parteneriatelor cu Asociatia de Stat a Drumurilor și alte Instituții de Stat. |
| Riscul economic | Stagnarea economiei, reducerea veniturilor populației, creșterea șomajului. | Incapacitatea de plată a populației. Neîndeplinirea vânzărilor.  | Atragerea investitorilor.  |
| Riscul tehnologiei | Apariția unor standarde și norme noi de calitate, etc. | Neîndeplinirea planului de vânzări. Reducerea încrederii în calitatea produselor oferite. Creșterea prețurilor la furnizori. | Urmărirea schimbărilor tehnologice. Stabilirea de parteneriate pe termen lung cu furnizorii de echipamente. Instruirea personalului. |
| Riscul de mediu | Apariția unor standarde și norme noi de antipoluare, schimbări climatice, fenomene meteo extreme, etc. | Incapacitate operațională de a produce. Creșterea costurilor de conformitate. | Colaborarea cu instituțiile relevante. Monitorizarea informației și schimbărilor în managementul mediului. Politica de mediu în cadrul companiei. |
| Riscul de insuficiență a personalului calificat | Dificultăți în recrutarea personalului potrivit. Managementul resurselor umane ineficient. | Reducerea calității producției și serviciilor prestate. Personalul nu înțelege clar atribuțiile și responsabilitățile. | * Motivarea personalului.
* Dezvoltarea unui sistem de monitorizare a performanțelor.
* Parteneriate cu instituțiile de învățământ aferente.
* Recruting prin outsourcing.
* Headhunting.
 |
| Riscul financiar | Fluxurile de numerar nu sunt suficiente, pentru a îndeplini obligațiile financiare ale companiei. Riscul valutar. | Pragul de rentabilitate nu poate fi atins, în consecință, poate avea loc falimentarea afacerii. | * Monitorizarea permanentă a indicatorilor financiari.
* Tehnici de stimulare a vânzărilor.
* Optimizarea cheltuielilor.
 |

**Sursele şi formele de finanţare a întreprinderii**

 Dacă valoarea activelor este de 500.000 lei

şi a capitalului propriu de 200.000 lei,

care este valoarea datoriilor totale?

a)300.000lei

b)500.000lei

c)200.000lei

d)600.000lei

e)100.000lei