

# ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

# Финансовые средства



# ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ

---

- **ИНВЕТОР**
- **СУБВЕНЦИИ ИЛИ ГРАНТ**
- **ЛИЗИНГ**
- **ЗАЙМ**
- **КРЕДИТ**

# ИНВЕСТОРЫ- финансовое вложение в уставной капитал предприятия

---

- ▶ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА
- ▶ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ
- ▶ ПУБЛИЧНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
- ▶ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ
- ▶ ФОНДЫ С КАПИТАЛОМ РИСКА (VENTURE CAPITAL)

***ТАКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СТАНОВЯТСЯ  
СОВМЕСТНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ***

# СУБВЕНЦИИ (ГРАНТ)

Внешние источники финансирования с участием предпринимателей в разных проектах и программах объявленных государством или донорами

*[www.finantare.gov.md](http://www.finantare.gov.md)*

# ЛИЗИНГ

## Финансовый лизинг

- Риски переходят к Пользователю с момента заключения договора лизинга;
- по истечении срока договора лизинга право собственности на товар переходит к Пользователю;

## Оперативный лизинг

- Возврат финансируемого товара в конце периода лизинга, после чего Лизингодатель берет на себя риск реализации стоимости, оставшейся неамортизированной на момент окончания договора.

# ЛИЗИНГ В МОЛДОВЕ

- Около 15 компаний
- Только финансовый лизинг
- 80% для финансирования автотранспорта
- Годовая процентная ставка 13.5% - 15%
- Период финансирования 3-5 лет
- Аванс min. 15-30% цены покупаемого товара

# Кредит

- ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ

---

- КРАТКОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ



# КРЕДИТ

Перед оформлением кредита в банке необходимо знать ответ на ряд вопросов:

---

Для каких нужд нам нужно банковское финансирование? (а не сколько денег занять)

Сколько денег действительно достаточно?

Как долго нам нужен кредит?

Где будут получены источники погашения?

ФИНАНСИРОВАНИЕ



## УЧРЕЖДЕНИЯ ПО МИКРО

## КОМЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

### ФИНАНСИРОВАНИЮ

- Дорогие ресурсы
  - Простая процедура кредитования
  - Короткий срок
- ▶ Дешевые ресурсы
  - ▶ Комплексный пакет документов
  - ▶ Комплексное обслуживание
  - ▶ Большие суммы на долгий период

# ОБЩИЕ ПРАВИЛА

- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ВКЛАД MIN. 15%-30%
- СТОИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ (ЗАЛОГА)  
MIN. 130% СТОИМОСТИ КРЕДИТА
- ПРОЦЕНТЫ ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ  
ЕЖЕМЕСЯЧНО

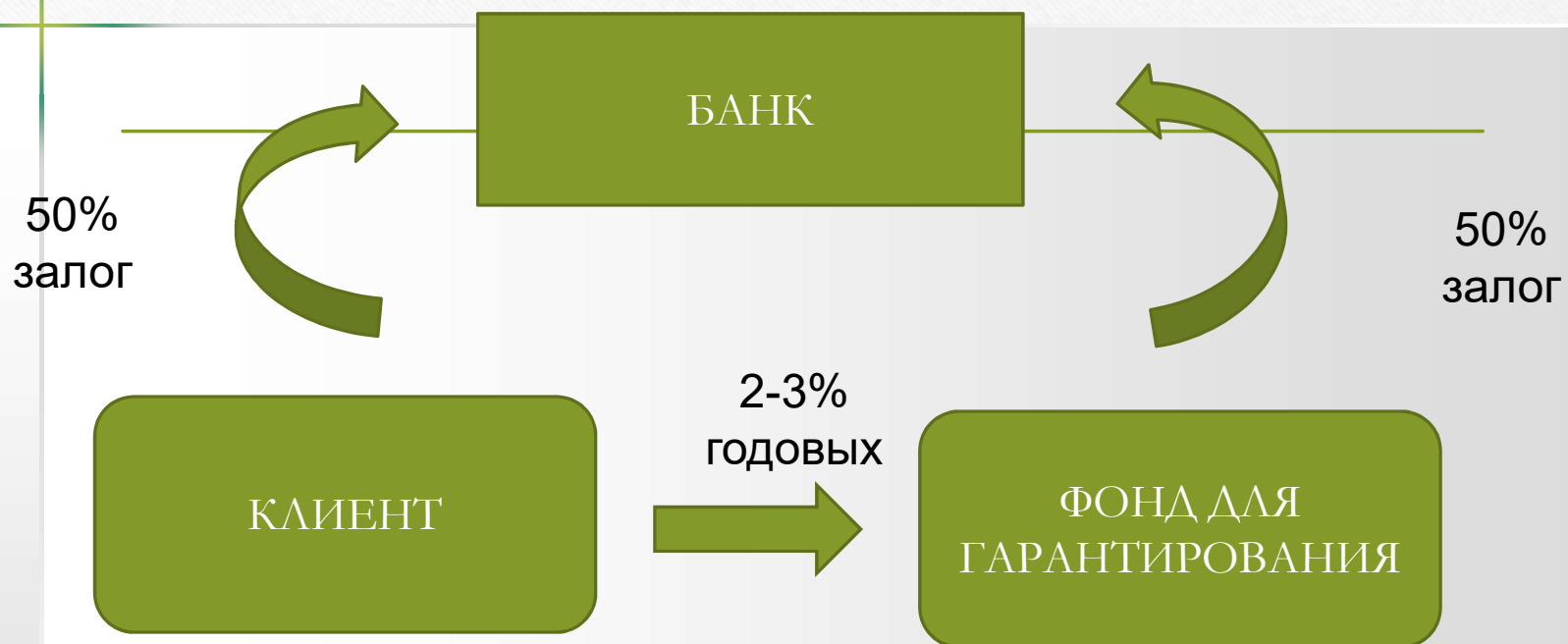
# ЭТАПЫ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА

- Выбор кредитора
- Предварительное обсуждение с банкиром
- Подготовка комплекта документов
- Заявка на кредит
- Оценка кредитным специалистом бизнеса и дел
- Убедить банк в реальности целей бизнеса
- Участие в банковском интервью
- Решение банка об открытии финансирования
- Переговоры по кредитному договору
- Подписание кредитного договора

# Необходимые документы для получения

- ЗАЯВКА НА КРЕДИТ
- ПРОТОКОЛ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ
- АКТЫ УЧРЕЖДЕНИЯ ОБЩЕСТВА И ВЫПИСКИ ИЗ ГОСРЕЕСТРА
- УДОСТОВЕРЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ДИРЕКТОРА
- ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ
- БИЗНЕС-ПЛАН СОБСТВЕННОСТЬ И ОЦЕНКА ДЛЯ ПРЕДЛАГАЕМОЙ ГАРАНТИИ

# ФОНДЫ ДЛЯ ГАРАНТИРОВАНИЯ



# Поддержка и финансирование СМП

## Государственные программы

ODIMM (Start , Pare 1+1, Women in Business, Гарантийный фонд, GEA)

AIPA (гранты, субвенции)

## Проекты поддержки бизнеса

- BAS BERD
- PAC 2 BM
- APM USAID
- Program de Calificare a Managerilor
- MACP

## Международные финансовые линии

- EU4Business
- Livada Moldovei
- IFAD
- PAC2
- 2KR

## Сотрудничество и ассоциация

- 1) отраслевые ассоциации,
- 2) Торговые палаты
- 3) Бизнес-клубы



# SWOT - анализ

В рамках исследования я провёл предварительный SWOT – анализ компании. В помощь, которого я постарался выяснить, что компания из себя представляет сейчас, какие возможности имеет и какие угрозы могут угрожать компании на пути развития.

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Стабильная клиентская база</li><li>• Устойчивое финансовое положение</li><li>• Хорошая репутация компании</li><li>• Хорошая кредитная история</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Недостаточно развита филиальная сеть</li><li>• Отставание в использовании информационных систем</li></ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Обслуживание новых групп клиентов</li><li>• Упрочнение репутации компании</li><li>• Новые возможности завоевания доли рынков конкурентов</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Замедление роста рынка</li><li>• Угроза выхода на рынок новых конкурентов</li><li>• Ужесточение конкуренции между компаниями</li></ul>

## *9. Анализ рисков*

---

Требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись.

# Понятие риска, его основные элементы и черты

- ✘ **Риск (risk)** - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

## 3 условия, сопутствующие рискованной ситуации:

- Наличие неопределённости;
- Необходимость выбора альтернативы;
- Возможность оценить вероятность осуществления альтернатив

## Элементы, характеризующие сущность риска.

- Возможность отклонения от предполагаемой цели;
- Вероятность достижения желаемого результата;
- Отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- Возможность потерь.



- Чтобы количественно определить величину риска, необходимо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий.
- *Вероятность* означает возможность получения определённого результата.
- Вероятность наступления события может быть определена объективным или субъективным методом.

*вероятность*



# Классификация рисков

## Параметры классификации:

- *По времени возникновения;*
- *По основным факторам возникновения;*
- *По характеру учета;*
- *По характеру последствий;*
- *По сфере возникновения и т.д.*

# *Прогнозирование и управление рисками*

*Управление рисками* состоит из  
четырёх основных компонентов:

- определение рисков,
- оценка рисков,
- разработка мер реагирования на  
риски  
(диверсификация, страхование)
- контроль рисков.

# Возможные риски:

---

- - Аварии, стихийные бедствия
- - Экономические ситуации (рост цен)
- - Появление конкурентов
- - Расторжение договоров
- - Падение спроса на продукцию
- - Малый объем продаж
- - Приостановка деятельности из-за чрезвычайного положения



# План

- 1. Понятие инвестиционной стратегии и ее роль в развитии предприятия. Принципы и основные этапы разработки.
- 2. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности. Их классификация.
- 3. Обоснование стратегических направлений формирования инвестиционной деятельности предприятия. Этапы принятия стратегических инвестиционных решений на предприятии.
- 4. Оценка разработанной инвестиционной стратегии. Управление и контроль за ее реализацией.

**Инвестиционная стратегия** - это система долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации , в которой предусмотрены общие задачи ее развития, инвестиционная идеология и эффективные пути их достижения.

**Инвестиционная стратегия** — система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

## **Рассмотрим кратко, укрупненно этапы разработки инвестиционной стратегии организации:**

- • определение общего периода формирования инвестиционной стратегии;
- • формирование, стратегических целей инвестиционной деятельности;
- • обоснование стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности;
- • определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов;
- • формирование инвестиционной политики по основным направлениям инвестиционной деятельности;
- • оценка результативности разработанной инвестиционной стратегии.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!