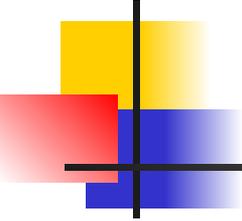


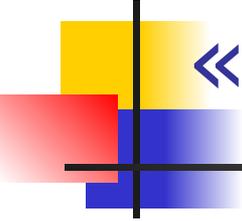
*Презентация по предмету: экономика*  
*На тему:*



---

# Организация финансирования предпринимательской деятельности

Учащийся 10 «а» класса  
МАОУ СШ № 2 г. Перевоза  
Шалаев Игорь



# «Дмитрий – продавец мороженого»

---

Условие 1: Начальные инвестиции

- Автомобиль для перевозки мороженого с холодильной установкой – 300 000 руб.
- Ингредиенты для мороженого, вафли, бензин, прочее – 60 000 руб.

Общая потребность: 360 000 руб.

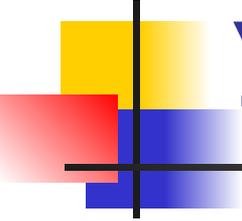
Условие 2: Собственных средств недостаточно.

# Где взять деньги на открытие бизнеса?

---

depositphotos



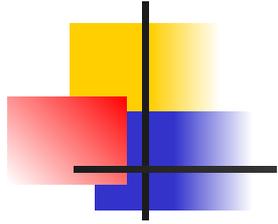


## У Дмитрия есть:

---

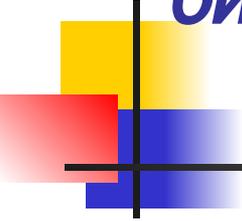
1. Сбережения – 100000 руб.
2. Беспроцентный заем - 60 000 руб. ( на 20 лет)
3. Друг Александр представляет свою долю фирме - 50 000 руб. (как партнер)
4. Кредит на 10 лет ( 150 000 руб.)

# Что выбрать?



depositphotos





## *При выборе способа финансирования бизнеса необходимо продумать все «плюсы» и «минусы»*

---

### Если берем кредит в банке:

- Вся прибыль останется предпринимателю
- Не нужно ни с кем согласовывать принимаемые решения относительно деятельности предприятия

### Если берем партнера:

- Объединяется интеллектуальный капитал «один ум хорошо, а два лучше»
- В непредвиденных ситуациях бизнес не останется без присмотра

# Принципы кредитования

□ срочность

□ возвратность

□ платность

□ обеспеченность  
кредита

□ целевое  
использование

Плата за пользование  
взятыми в долг деньгами  
рассчитывается в виде %



# Классификация кредитов

## По обеспечению:

- ❖ Необеспеченные (бланковые)
- ❖ Залоговые
- ❖ Гарантированные
- ❖ Застрахованные

## По срокам кредитования:

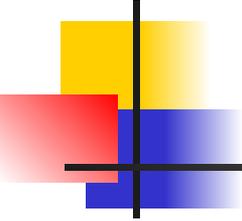
- ❖ До востребования
- ❖ Краткосрочные (до 1 года)
- ❖ Среднесрочные (от 1 г. до 3 л.)
- ❖ Долгосрочные (свыше 3 лет)

## По методам погашения:

- ❖ В рассрочку (частями, долями)
- ❖ С единовременным погашением (на определенную дату)



# Виды кредита



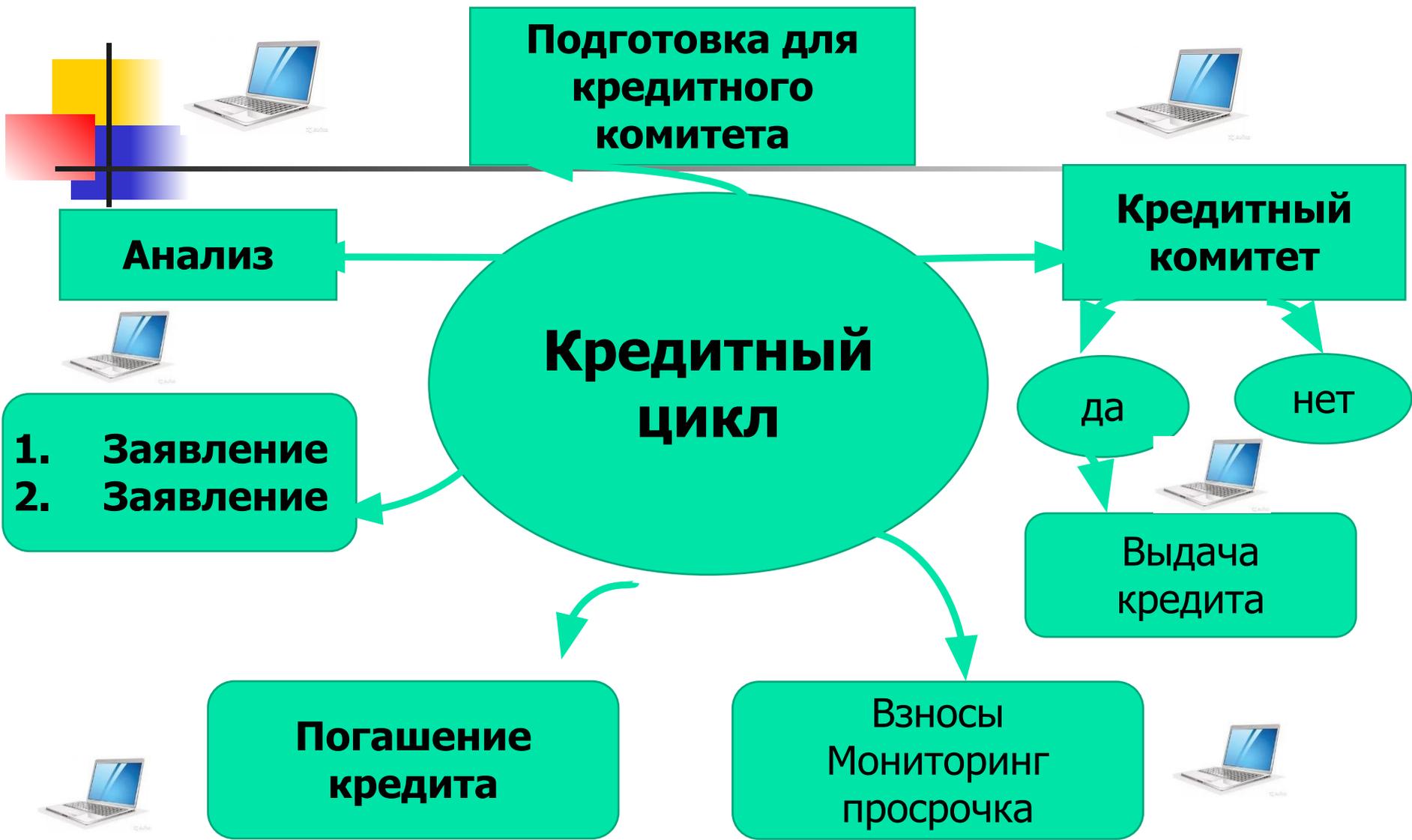
**Международный  
кредит**

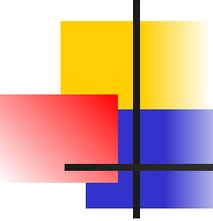
**Государственный  
кредит**

**Потребительский  
кредит**

**Коммерческий  
кредит**

**Банковский  
кредит**



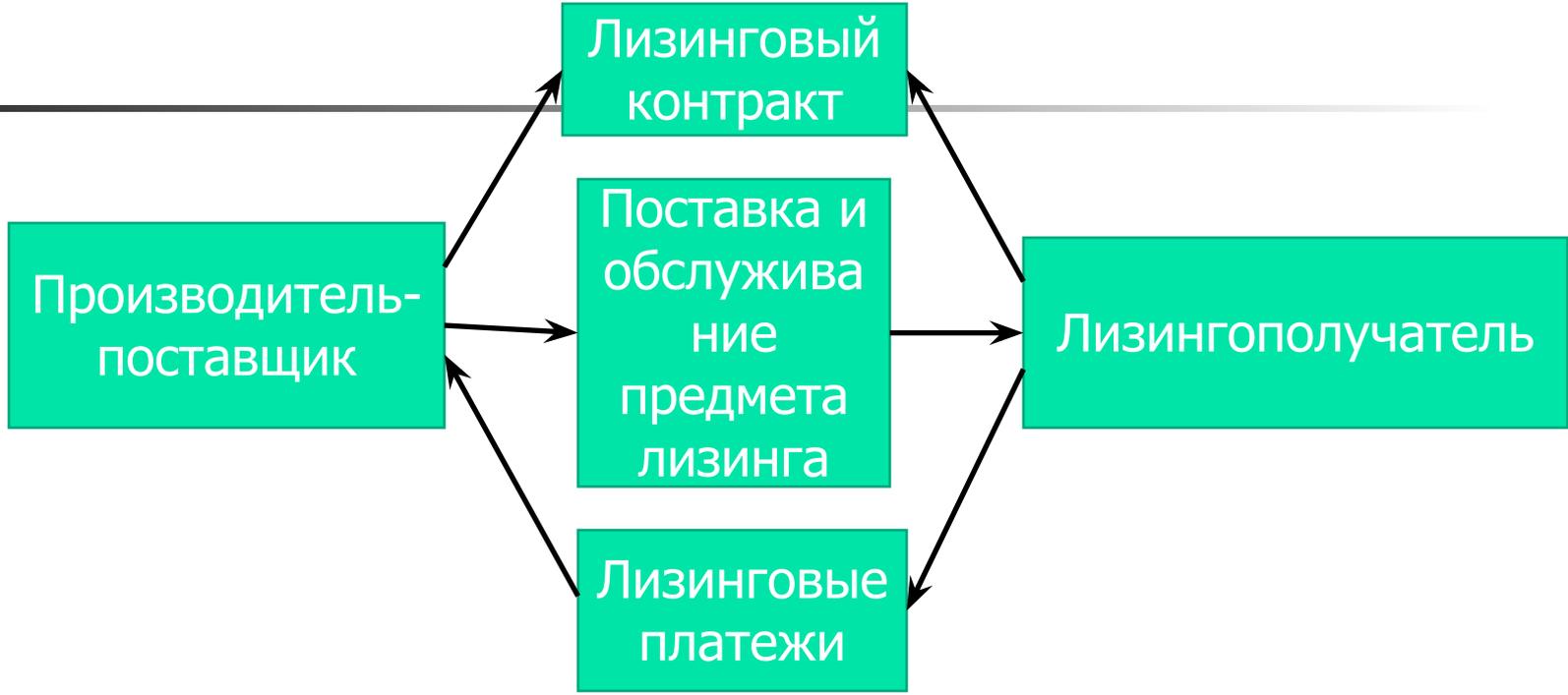
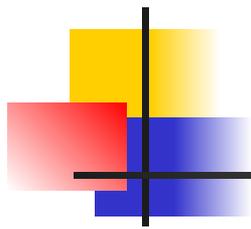


**Лíзинг** (англ. leasing от англ. to lease сдать в аренду) — вид финансовых услуг, связанных с формой приобретения основных фондов.

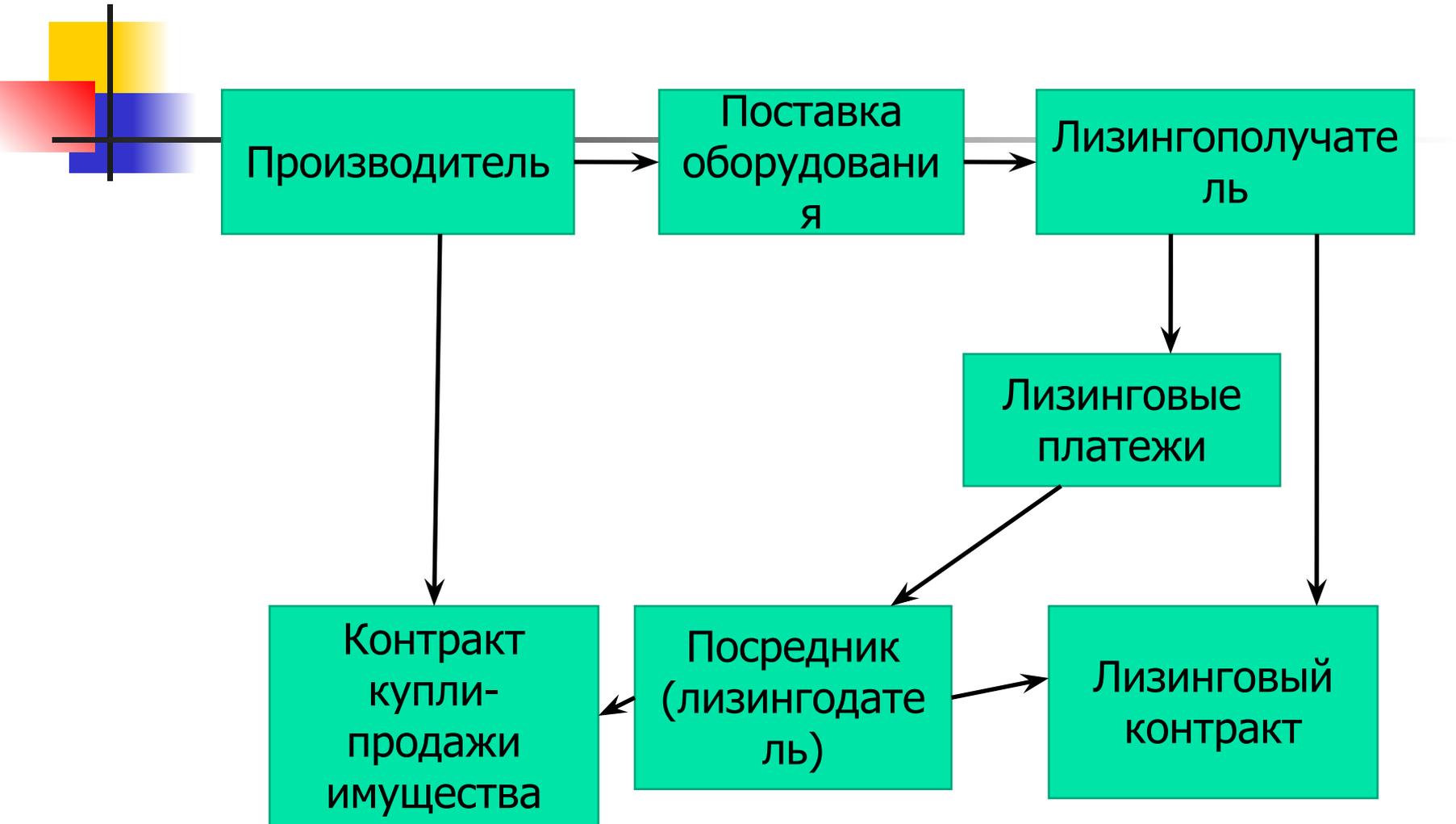
---

**Предметом лизинга** являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

# Прямой лизинг.



# Косвенный лизинг



# Виды залога



## ■ Транспортные средства и оборудование

### ■ Недвижимое имущество



### Товары в обороте

### ■ Залог имущества третьих лиц



# Собственные сбережения

- Достаточно редкая ситуация.
- Можно, конечно самому заработать на открытие бизнеса. Но этот вариант реален только в том случае, если не требуются большие начальные капиталы.
- Еще способ – продать какую – то собственность, вырученные деньги направить в свой бизнес





# Где взять деньги на открытие бизнеса?

---

- Занять деньги у друзей и родственников  
( - если они рассчитывают на часть прибыли, то нужно узаконить ваши отношения и стать совладельцами (это будет собственный капитал)  
- деньги в долг при условии возврата через определенное время ( заемный капитал)



# Где взять деньги на открытие бизнеса?

## Найти себе партнеров

- При внесении недостающих средств они могут стать совладельцами (это будет собственный капитал)
- Финансовые отношения должны быть узаконены и оформлены договорами
- Продажа акций тоже важный способ привлечь финансы извне ( это будет собственный капитал)

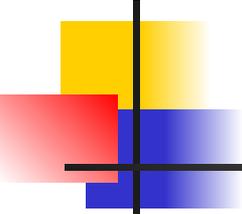
# Где взять деньги на открытие бизнеса?

## Взять кредит в банке



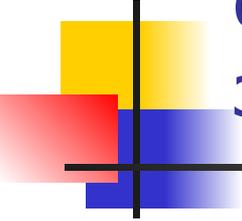
- Найти банк, который с радостью будет выдавать кредиты на открытие бизнеса, очень сложно, т.к. банк не может знать, насколько успешным окажется бизнес.
- Минимизируя риски, банк завышает процентную ставку и сокращает срок кредитования (это будет заемный капитал)

# Если у вас хорошая бизнес-идея, то вы являетесь обладателем интеллектуальной собственности



---

- Это значит, что вы активны, готовы сотрудничать и делиться прибылью, но не имеете денег – возможности придут.
- Ваш главный капитал – вы сами!
- Заставьте этот капитал эффективно работать!
- Если ваша бизнес-идея жизнеспособна, то вы будете пользоваться доверием, а если вам доверяют, то и за финансированием дело не станет.



Распределите все перечисленные источники финансирования на собственные (СФ) и заемные (ЗФ)

---

<b>Виды финансирования</b>	<b>СФ</b>	<b>ЗФ</b>	<b>Обоснование</b>
A)			
Б)			
В)			
С)			

# Преимущества индивидуального предпринимательства



ОТКРЫТИЕ ИП  
ВЫВОД  
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  
НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ

- Полная самостоятельность и свобода «сам себе хозяин»
- Оперативность управления и принятия решений
- Прямой и непосредственный стимул для эффективной деятельности предприятия
- Не возникает проблем с сохранением коммерческой тайны



# Недостатки индивидуального предпринимательства

---

- Ограниченность предпринимательских способностей («Один ум хорошо, а два лучше»)
- Ограниченные финансовые возможности, трудно найти средства для расширения фирмы
- Полная ответственность за результаты своей деятельности, в кризисных ситуациях вынужден будет продать личное имущество, чтобы рассчитаться с кредитами.

# Преимущества коллективного предпринимательства



- Объединения капиталов нескольких лиц позволяет открыть перспективное дело
- Объединяется интеллектуальный капитал собственников, они охотно думают, как эффективнее наладить дело, ведь от этого увеличится прибыль
- Возможность найма профессиональных управленцев
- Ограниченная ответственность ( в пределах доли вложенного капитала)

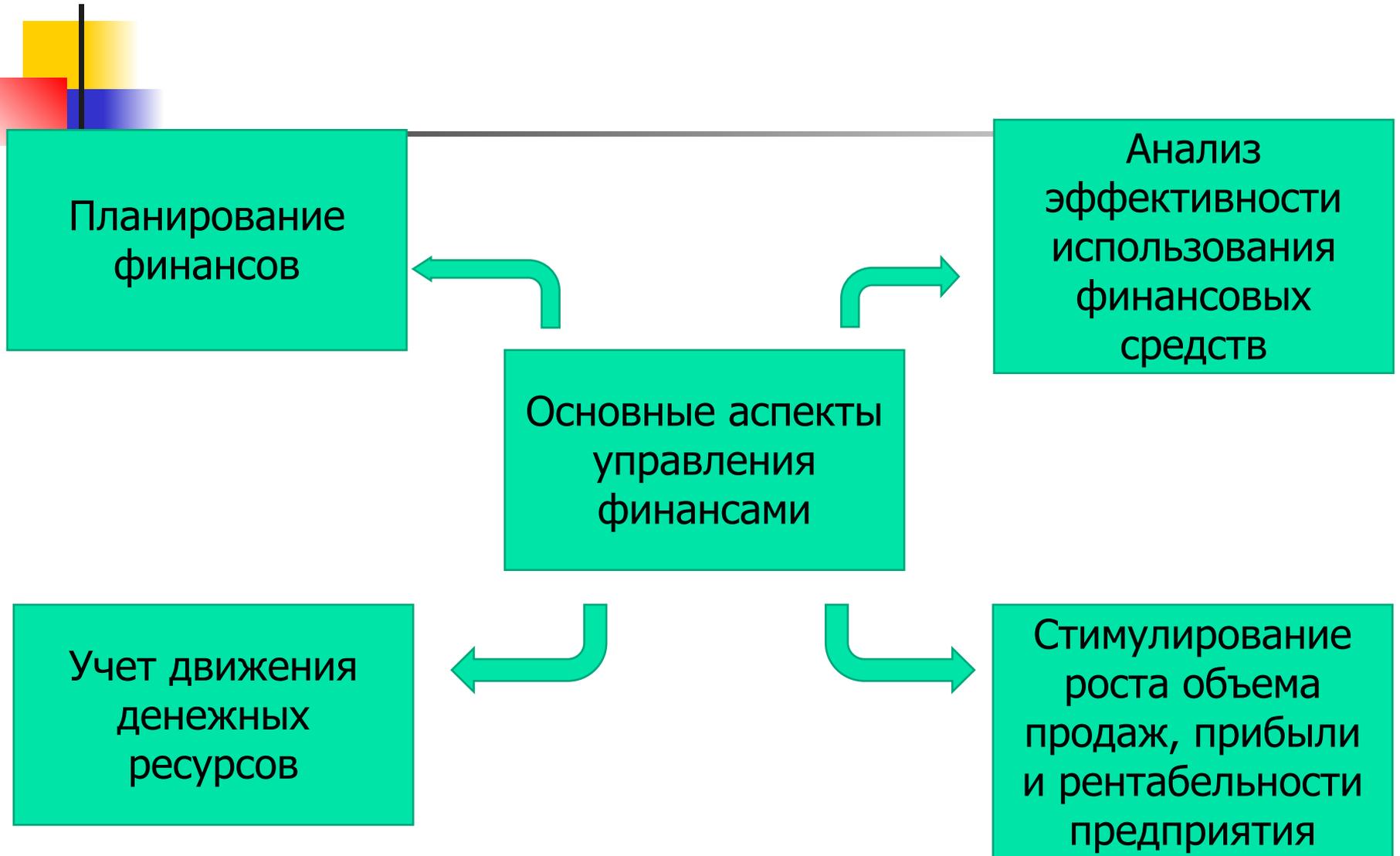


# Недостатки

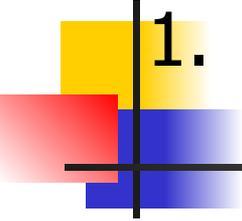
---

- Неоднозначное понимание целей деятельности, трудность в принятии единого решения
- Сложность определения меры каждого в доходе или убытке фирмы, разделе имущества
- Непредсказуемость, обусловленная выходом из фирмы одного из партнеров
- Ответственность партнеров не только за свои решения, но и за последствия действий других.

# Управление финансами



# Управление финансами

- 
1. Оперативный учет ( учет расчетов с поставщиками и покупателями, учет расходования фонда заработной платы, использование рабочего времени)
  2. Статистический учет ( изучает явления. Которые носят массовый характер в области экономики, науки, культуры, образования и т.д.)
  3. Бухгалтерский учет ( обобщение информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, доходах и расходах предприятия и их изменении).



Финансовый учет  
Финансовый анализ и планирование  
Финансирование инвестиций  
Управление денежными средствами  
Кредитная политика  
Управление налогами

Бухгалтерский учет  
Информационное обеспечение деятельности  
Составление отчетности  
Организация внутреннего аудита

# Аспекты финансирования предпринимательской деятельности

- **Финансирование-** способ формирования капитала, необходимого для роста и развития бизнеса.

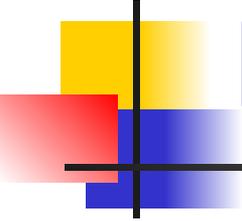
- **Финансирование-** направлено на:

- 

- Обеспечение текущих потребностей:
  - финансирование оборотных средств;
  - выполнение долговых обязательств.
- Старт и реализацию новых проектов.
- Расширение существующих производств:
  - капиталовложения и дополнительное финансирование оборотных средств.
- Поглощение других бизнесов

# Анализ типов долгосрочного финансирования

- **Кредитование:**
  - Финансирование с фиксированной стоимостью, не зависящей от доходности
  - погашение суммы и выплата процентов требуется по закону
  - сроки погашения определены заранее
  - требует обеспечения в виде гарантий и основных средств
- **Акционерное финансирование :**
  - самый дорогой источник финансирования
  - инвесторы ожидают высокого дохода от своих вложений
  - расширение акционерного капитала размывает владение и контроль со стороны уже существующих акционеров



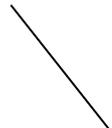
# Виды финансирования:

---

- Финансирование оборотного капитала

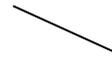


- Краткосрочное финансирование



- Внешнее

Внутреннее

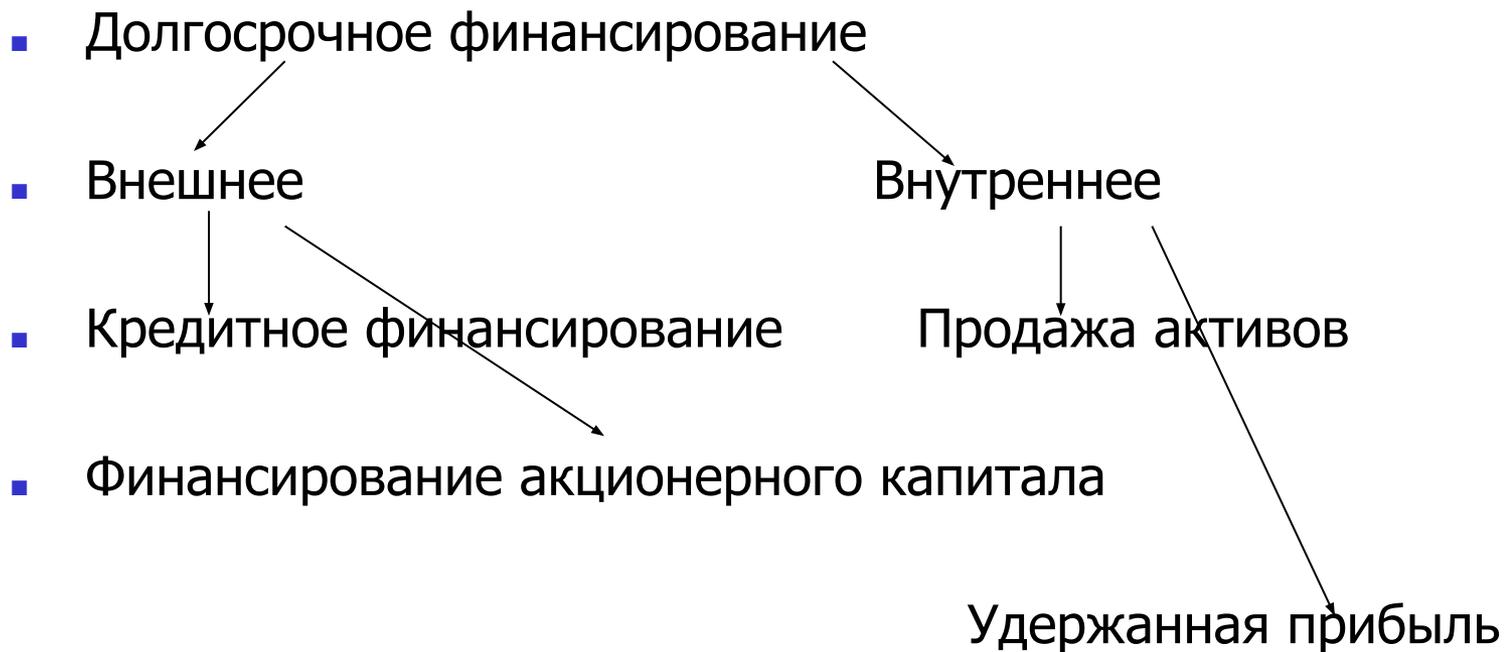


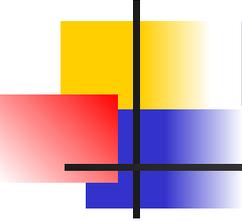
- Краткосрочное кредитование

Удержанная прибыль

- Управление оборотным капиталом

# Финансирование инвестиций

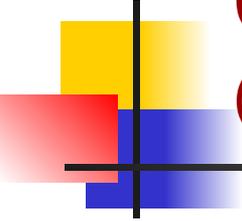




# Получение финансирования

---

- На что банк обращает внимание?
- Опыт работы с кредитными ресурсами.
- Реальный оборот предприятия за один или несколько месяцев.
- Обеспечение кредитных ресурсов.
- Реальный объём собственных средств в бизнесе.

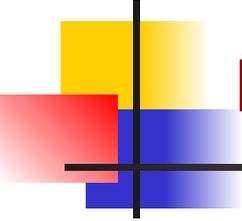


# Основные проблемы кредитования

(глава 23 Гражданского кодекса РФ):

---

- неустойка;
- залог;
- удержание имущества;
- поручительство;
- банковская гарантия;
- задаток;



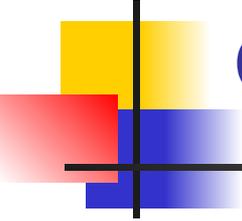
# Кто такие инвесторы? Способы привлечения финансов:

---

- кредиты банков;
- Кредиты спец. фондов поддержки предпринимательства;
- кредиты (денежные и товарные) поставщиков и покупателей;
- вклады родственников и друзей;
- налоговый и инвестиционный налоговый кредит;
- лизинг оборудования;

# Инвесторы:

- **Коммерческие банки** (получить кредит под залог будущих платежей)
- **Инвестиционные банки** (размещают новые выпуски ценных бумаг в вашем бизнесе т.е. это не инвестор, а финансовый посредник)
- **Торговые банки** (имеют большой капитал, позволяющий приобретать ценные бумаги не только для продажи, но и как объекты инвестиций)
- **Инвестиционные фонды** (есть финансовая инвестиционная декларация, где прописано, кого можно инвестировать)

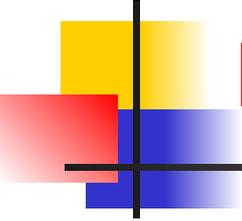


# Финансовые инвесторы :

---

- не стремятся приобрести контрольные пакеты акций т.к. не сильно разбираются в управлении работой предприятий;
- им важно вернуть вложенные деньги

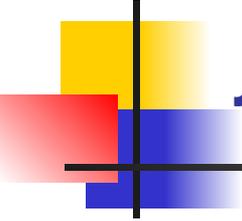
+ указанный в договоре %



# Венчурные капиталисты и венчурные фонды:

---

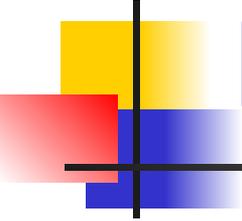
- Стремятся приобрести значительную долю в бизнесе (обычно 20-40%, а иногда и больше...)
- До того как венчурный капиталист согласится инвестировать, он определяет свою стратегию выхода-это реализация приобретённых акций на биржевом рынке.



# Какое финансирование лучше?

---

- Всё зависит от того, для чего вам нужно финансирование.
- оборотные средства- краткосрочный кредит.
- Основные средства- долгосрочные кредиты.



# Помните!!!

---

- Ваши потенциальные инвесторы – профессионалы в области финансов.
- Постарайтесь привлечь профессионалов на свою сторону!