

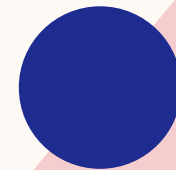
ЛЕКЦИЯ 8

Зависимость выбора инструментов финансово-кредитного обеспечения от вида предпринимательской деятельности.

Выбор оптимальной схемы финансирования. Стратегии

финансирования. Финансовая модель предприятий

транспорта и логистики



ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

- Малый и средний бизнес (МСБ): часто ограничен в доступе к крупным кредитам, нуждается в быстром и гибком финансировании.
- Крупный бизнес: имеет больше возможностей для привлечения долгосрочных и крупных инвестиций, может использовать сложные финансовые инструменты.
- Производственные предприятия: требуют значительных вложений в оборудование и оборотные средства.
- Сфера услуг: нуждается в финансировании для расширения клиентской базы, маркетинга, IT-инфраструктуры.
- Стартапы и инновационные проекты: часто не имеют залоговой базы, но обладают высоким потенциалом роста.
- Исследование 2025 года показывает: средний стартовый капитал для малого бизнеса в России составляет от 500 тысяч до 1,5 миллиона рублей. Но эта сумма сильно зависит от сферы деятельности. (<https://www.ingos.ru>)

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Инструмент	Описание	Преимущества	Недостатки	Для кого подходит
Банковский кредит	Классический заём под процент	Гибкие условия, разные сроки	Требуется залог, строгий анализ	МСБ, крупный бизнес
Лизинг	Аренда с последующим выкупом	Не требует полной суммы сразу, налоговые льготы	Объект принадлежит лизингодателю до выкупа	Производственные предприятия
Венчурное финансирование	Инвестиции в обмен на долю	Нет необходимости возвращать деньги	Потеря части контроля над бизнесом	Стартапы, инновации
Гранты и субсидии	Безвозвратная поддержка	Не требует возврата	Сложно получить, целевое использование	Социальный бизнес, стартапы
Краудфандинг	Сбор средств от множества людей	Быстрое привлечение средств, маркетинговый эффект	Не всегда предсказуемый результат	Творческие проекты, МСБ

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Что ищут инвесторы:

- Масштабируемая бизнес-модель
- Большой рынок (от 1 миллиарда рублей)
- Сильная команда с опытом
- Работающий продукт с первыми клиентами

КРАУДФАНДИНГ

сбор средств через интернет-платформы от множества людей.

В России работают Planeta.ru, Boomstarter, StartTrack.

За 2024 год через эти платформы собрали более 2 миллиардов рублей.

- Размещаете проект с описанием и целевой суммой
- Люди переводят деньги в обмен на вознаграждения
- Если цель достигнута - получаете деньги, если нет - возвращаете
- Средний сбор: 50-500 тысяч рублей
- Успешность кампаний: 35-40%
- Комиссия платформ: 5-8%
- Время сбора: 30-60 дней

Инновационные товары (гаджеты, экотовары), Творческие проекты (книги, фильмы, игры), Социальные инициативы, Продукты с яркой историей

Р2Р-КРЕДИТОВАНИЕ: ЗАЙМЫ ОТ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

Peer-to-peer кредитование – это прямые займы от частных инвесторов без участия банков. Платформы Webbankir, MoneyMan Business, 'Займер' соединяют заемщиков и кредиторов.

Преимущества:

- Быстрое получение: 1-3 дня
- Минимум документов
- Гибкие условия

Работают с новым бизнесом

Недостатки:

- Высокие ставки: 15-30% годовых
- Небольшие суммы: до 1-3 миллионов
- Короткие сроки: 6-24 месяца

ОПТИМАЛЬНАЯ СХЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗАВИСИТ ОТ

- Стадии развития бизнеса: на старте – гранты, венчурные инвестиции; на этапе роста – кредиты, лизинг; на этапе зрелости – облигации, IPO.
- Финансового положения: чем выше устойчивость, тем больше доступных инструментов.
- Целей финансирования: краткосрочные задачи – овердрафты, кредитные линии; долгосрочные – инвестиционные кредиты, лизинг.
- Уровня риска: чем выше риск, тем выше стоимость финансирования.

НЕПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Берут дорогой кредит там, где можно было получить грант, или ищут инвесторов для простого бизнеса

ситуация	лучший источник	почему
инновационный it-проект	гранты + венчурные инвестиции	высокий потенциал роста
производство с импортозамещением	господдержка + льготные кредиты	государственный приоритет
локальный сервис-бизнес	собственные средства + банковский кредит	предсказуемая доходность
социальный проект	гранты + краудфандинг	общественная поддержка
Быстрорастущий стартап	Бизнес-ангелы + акселераторы	Нужны связи и опыт

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

Финансовая логистика — это система управления, планирования и контроля над финансовыми потоками на основе данных о материальных потоках. Её задачи включают:

- изучение финансового рынка и прогнозирование источников финансирования;
- определение потребности в финансовых ресурсах;
- выбор оптимальных источников финансирования с учётом их стоимости и рисков;
- построение финансовых моделей использования средств;
- координацию оперативного управления финансовыми и материальными потоками.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Финансовая модель транспортной компании помогает понять, может ли бизнес позволить себе лизинг или новый автомобиль, как удорожание ГСМ повлияет на показатели компании и что делать, чтобы денег в бизнесе стало больше.

Финансовая модель – это документ, в котором собраны основные показатели бизнеса. Например, доходы, расходы, воронка продаж, задолженности. Финмодель показывает, как все эти метрики в итоге влияют на выручку, прибыль, количество денег и размер капитала.

Любое существенное решение об изменении присутствия предприятия транспортно-логистической инфраструктуры на рынке сопровождается, помимо маркетинговых исследований, составлением технико-экономического обоснования, в основе которого лежит финансовая модель, с заданной степенью точности отражающая деятельность предприятия и предполагаемую стратегию изменений. Она позволяет моделировать и прогнозировать результаты реализации проекта на основе имеющихся исходных данных и с учетом выявленных ограничений и допущений. Таким образом, финансовая модель представляет собой программу, которая позволяет вводить исходные данные и получать итоговые значения показателей эффективности проекта.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

является основанием для разработки тактики управления финансами. Тактическими целями управления финансами является обеспечение текущей ликвидности и платежеспособности предприятия, снижение риска потерь и обеспечение приемлемой рентабельности активов. Для достижения этих целей разрабатываются вопросы оперативного управления оборотными средствами, в частности, финансовая политика управления дебиторско-кредиторской задолженностью.

$$\Phi = \frac{П(У)_{пр}}{КЗ - ДЗ}, \text{ где:} \quad (1)$$

Φ — соотношение разницы между кредиторской и дебиторской задолженностью и прибыли от продаж;

$П(У)_{пр}$ — прибыль (убыток) от продаж;

$КЗ$ — кредиторская задолженность;

$ДЗ$ — дебиторская задолженность.

СОЧЕТАЕМОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ И ИСТОЧНИКАМИ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для реализации умеренной политики по отношению к источникам финансирования оборотных активов необходимо активное использование краткосрочного банковского кредита, целесообразность привлечения которого объясняется тем, что:

z при использовании только собственного капитала и наивысшей финансовой устойчивости (коэффициент автономии равен единице), предприятие ограничивает темпы своего стратегического развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал;

z если же предприятие использует заемный капитал, то оно имеет более высокий финансовый потенциал своего стратегического развития (за счет формирования дополнительного объема активов в период возникновения сезонных потребностей) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности. Однако в то же время такие предприятия в большей мере генерируют финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

Очень важно то, что использование кредита становится не только технологически, но и экономически выгодным лишь при высоких показателях экономической рентабельности. В целом по транспортным предприятиям кредит выгоден, если экономическая рентабельность активов выше среднегодовой ставки банковского процента.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Есть две противоположных стратегии: постараться сэкономить сегодня, отложив существенные траты на потом – или инвестировать в будущее, сократив при этом расходы в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Возраст автопарка: обновить или использовать старые грузовики?

Экономия топлива: жесткий контроль или мотивация сотрудников?

Сколько можно сэкономить, внедрив телематику?

Выбор шин: доступные или энергоэффективные?

Оплата труда: KPI или большой оклад?

Обслуживание автопарка: дилер или «неофициал»?

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Выбрать вариант создания нового бизнеса. Посчитать сумму необходимых инвестиций. Выбрать источники финансирования.
 2. Особенности финансирования деятельности транспортных организаций.
- Результаты отразить в презентации (6-9 слайдов. текст доклада, источники информации и другая дополнительная информация размещается в заметках)
 - При определении оптимальной схемы финансирования учесть возможность получения господдержки, налоговых льгот, рассчитать стоимость капитала при разных вариантах финансирования деятельности компании.
 - При формулировке особенностей финансирования деятельности отразить рекомендуемые балансовые соотношения и стратегии финансирования основного и оборотного капитала компании, критерии выбора того или иного источника.