



С.В. КАЛЕДИН

**Стратегия
финансирования
и расчёт
эффективности
бизнеса**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Стратегия финансирования и расчёт эффективности бизнеса

<https://litres.ru/74263219>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вниманию читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Бизнес-планирование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

Содержание

1. Стратегия финансирования	5
2. Расчет эффективности бизнеса	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Сергей Каледин

Стратегия

финансирования и расчёт

эффективности бизнеса

План

1. Стратегия финансирования
2. Расчет эффективности бизнеса
3. Оценка эффективности инвестиционного проекта

1. Стратегия финансирования

Для раскрытия сути проблемы необходимо изложить план получения средств для создания или расширения предприятия. При этом необходимо дать ответы на следующие вопросы:

- Сколько вообще нужно средств для реализации данного проекта?
- Каковы источники получения этих денег?
- Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них? Каков будет этот доход?

Что касается первого вопроса, то ответ на него вытекает из предыдущей части раздела «Финансовые прогнозы». При ответе на второй вопрос необходимо определить, какую долю средств можно и нужно получить в форме кредита, а какую лучше привлечь в виде паевого капитала. Очень сложно получить однозначное соотношение этих двух источников финансирования. Слишком уж много факторов, влияют на все заинтересованные стороны.

Поэтому финансирование через кредиты предпочтительнее для проектов, связанных с расширением производства на уже действующих предприятиях. Тогда банки не будут требовать повышенной платы за кредит, так как риск вложений здесь меньше, чем для вновь создаваемого предприятия, да и

не составит проблемы найти материальное обеспечение кредитов, в качестве которого могут выступить уже имеющиеся активы.

Для проектов по созданию нового предприятия или реализации технического новшества, предпочтительным источником финансирования может служить паевой или акционерный капитал. Брать деньги в кредит в этом случае не выгодно. Кредитное соглашение обязательно включает жесткую схему платежей, обеспечивающих возврат основной суммы долга и процентов по кредиту в течение срока, указанного в кредитном соглашении. Для нового предприятия иногда соблюдение такого календарного графика выплат может оказаться не по силам из-за постепенного нарастания суммы доходов от реализации. В такой ситуации даже вполне перспективные проекты, способные в будущем принести крупные прибыли, могут обанкротиться лишь потому, что не смогут решить проблемы с ликвидностью в первые годы.

Средства же, полученные от партнеров или акционеров, лишены этих недостатков. Новое предприятие в первые годы может вообще не платить дивиденды, и это не вызовет возражений акционеров, если прибыль инвестируется в развитие фирмы, что ведет к повышению курса ее акций и укреплению позиций на рынке.

Наконец, что касается третьего вопроса – оценки сроков возврата заемных средств, то это требует проведения и включения в бизнес-план специальных расчетов, дающих

возможность определить срок окупаемости вложений.

Все эти шаги необходимо сделать не только финансистам и экономистам крупных предприятий, готовящим обоснование для новых инвестиций, но и тем, кто собирается стать на путь частного бизнеса, создав свое дело.

2. Расчет эффективности бизнеса

Итак, если в первую очередь цель составления бизнес-плана – это получение финансовых ресурсов под проект или новое предприятие, то этот раздел даст предполагаемым инвесторам точную картину о будущей прибыльности и рентабельности предприятия, а значит – о выгодах, которые они смогут получить, разделив финансовые трудности.

Для оценки прибыльности работы обычно используют различные варианты показателя рентабельности – отношение прибыли, полученной предприятием за отчетный период, к какому-либо базовому показателю хозяйственной деятельности – выручке, величине активов, капиталу и т.д.

Рентабельность продаж – это отношение прибыли (Π) к выручке от реализации продукции (B):

$$R_{np} = \Pi / B * 100\%$$

Рентабельность активов определяется как отношение прибыли к средней величине общих активов предприятия:

$$R_a = \Pi / A * 100\%.$$

Рентабельность инвестиционного капитала — это отношение прибыли к средней величине инвестиционного капитала (ИК):

$$R_{и} = П / ИК * 100\%$$

Инвестиционный капитал равен сумме величин собственного капитала и долгосрочных обязательств:

$$ИК = А - КрО, \text{ где:}$$

КрО - сумма краткосрочных обязательств.

В качестве оценки доходности инвестиций в инновационное предприятие берут значение рентабельности продаж или инвестиционного капитала.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.