

Համաստեղծման հանգույց V: Ֆինանսական նպատակներ և դիմակայունության ձևավորում

Translation into Armenian is supported by Հայերեն թարգմանության հնարավորությունը տրամադրել է՝



Եկեք խոսենք ֆինանսական նպատակների և դիմակայունության ձևավորման մասին

Ինչ է ֆինանսական կառավարումը. Ֆինանսական կառավարումը ենթադրում է շահույթի և ռիսկի միջև առողջ հավասարակշռություն գտնելը, որպեսզի նույնիսկ հետընթաց ունենալու դեպքում բիզնեսը երկարաժամկետ հեռանկարում շահութաբեր լինի: Բիզնեսի կառավարման այս տեսակը ենթադրում է պլանավորում, ուղղորդում և համակարգում հաշվապահական հաշվառման, ներդրումների, բանկերի, սպահովագրությունների, գրավադրուժների, ակտիվների և ձեռնարկության այլ ֆինանսական գործունեության հետ: Ֆինանսական կառավարումը փոքր բիզնեսի արդյունավետ կառավարման հիմնական առանձնահատկություններից մեկն է: Սակայն ՓՄՁ ձեռնարկատերերը հաճախ անտեսում են իրենց ֆինանսական ընթացակարգը և բեռը դնում հաշվապահական հաշվառման գործունեության վրա, որը հաճախ արտապատվիրվում է: Այնուամենայնիվ, հաշվապահական գործունեությունը ավելի հաճախ ներառում է հարկերի ձևակերպում, աշխատավարձերի պատրաստում, իսկ ֆինանսական կառավարումն ունի ավելի լայն ընդգրկում և ավելի մեծ համակարգ, ներառյալ այնպիսի հարցեր, ինչպիսիք են բյուջետավորումը և կանխատեսումները:

Ֆինանսական և բիզնեսի կառավարման և պլանավորման ուղղությունները

- Գրանցում, հարկեր և այլ իրավական պահանջներ
- Գրառուժների վարում և հաշվապահական հաշվառում
- Կարճաժամկետ ֆինանսական կառավարում
- Կարճաժամկետից գատ պլանավորում

Ֆինանսական կառավարման երեք հիմնական բաղադրիչներն են ֆինանսական պլանավորումը, ֆինանսական հսկողությունը և ֆինանսական որոշումների կայացումը: Ֆինանսական պլանավորումը ձեռնարկության կողմից պահանջվող միջոցների և կապիտալի չափը հաշվարկելու, այնուհետև դրա տեղաբաշխման որոշման, ինչպես նաև բիզնեսի ֆինանսական քաղաքականության շրջանակների ձևավորման գործընթացն է: Կարճաժամկետ ֆինանսական կառավարումը հաճախ կոչվում է «շրջանառու միջոցների կառավարում» և վերաբերում է դրամական միջոցների կառավարմանը, գույքի կառավարմանը և պարտապանի կառավարմանը: Ինչպես ֆինանսական որոշումների գնահատումը, այնպես էլ տեխնիկական գործում են այս տեսակի բիզնեսի կառավարման ներքո: **Ֆինանսական հսկողությունը** պետք է գնահատի՝ արդյոք կազմակերպությունը կատարում է իր նպատակները, թե ոչ: Ֆինանսական հսկողությունը պատասխանում է այն հարցերին, թե արդյոք ձեռնարկության ակտիվները գրագետ են կիրառվում և սպահովված են, արդյոք ղեկավարությունը գործում է ձեռնարկության լավագույն ֆինանսական շահերից ելնելով, և ֆինանսական որոշումների կայացման արդյունքները խթանում են բիզնեսի կայունությունը և կայուն աճի: Վերջապես, ֆինանսական որոշումների կայացումը ներառում է ներդրումային և ֆինանսավորման որոշումներ և վերաբերում է նրան, թե ինչպես կազմակերպությունը պետք է ֆինանսներ հայթայթի, կամ ինչպես պետք է օգտագործվի շահույթը:

Ինչու՞ է անհրաժեշտ հաշվի առնել ֆինանսական կառավարումը: Ձեր բիզնես ծրագիրը և ֆինանսական կանխատեսումները մշակելիս խորհուրդ է տրվում խոսել նրակավորված պրոֆեսիոնալ բիզնես խորհրդատուի հետ՝ հաշվապահի, իրավաբանի կամ բանկի կառավարչի հետ, որը կօգնի ձեզ զարգացնել ձեր բիզնեսը: Ձեզ նաև կարող են անհրաժեշտ լինել ֆինանսական ծառայություններ ձեր

բիզնեսի ֆինանսական կառավարման գործում աջակցելու համար: Բանկերը և այլ ֆինանսական հաստատությունները աջակցում են բիզնեսին հիմնական վճարային և ավանդային ծառայությունների, ֆինանսավորման և իրենց ոչ ֆինանսական արտադրանքի միջոցով, որոնք կարող են արժեք հաղորդել ձեր բիզնեսի կառավարման, արտադրողականության, նորարարության և կայունության ոլորտներին:

Նախնական գործարկման փուլում ձեզ անհրաժեշտ կլինեն միջոցներ շուկան ուսուժաստիչելու և ձեր արտադրանքի կամ ծառայության պոտենցիալ պահանջարկը գնահատելու (հայեցակարգի ապացույց) և բիզնես ծրագիր պատրաստելու համար, որը ներառում է ֆինանսական կանխատեսումներ: Սկզբնական փուլում դուք՝ որպես բիզնեսի սեփականատերեր, կարող եք հաշվի առնել ֆինանսների ապահովումը ձեր բիզնեսը զարգացնելու համար:

Ուժեղ ֆինանսական կառավարումը կենսական նշանակություն ունի վարկավորման լավ վարկանիշի և բարենպաստ պայմաններով ֆինանսավորման համար: Բացի այդ, դուք պետք է հաշվի առնեք ֆինանսական կանխատեսումները և սկսեք իրականացնել ձեր բիզնես ծրագիրը, որը ներառում է նաև կանխիկի մանրակրկիտ կառավարում, որը կարևոր է ձեր բիզնեսի գոյատևման համար, քանի որ շատ փոքր բիզնեսներ ստապավում են, երբ սպառվում են դրամական միջոցները: Երբ դուք անցնում եք նախնական փուլը, կարող եք դիմել լուրջ որակավորված անկախ ֆինանսական խորհրդատվության՝ նախքան բիզնեսը զարգացնելու համար ֆինանսներ ստանալը՝ հաշվի առնելով հետևյալ հարցերը:

1. Ո՞րն է ձեր բիզնեսի հաջորդ փուլը: Արդյո՞ք Ձեր բիզնես ծրագիրն ու ֆինանսական կանխատեսումները արտացոլում են ընկերության աճի հաջորդ փուլը: 2. Դուք վերահսկում եք դրամական միջոցների հոսքը և ունե՞ք անձ, որը պատասխանատու է հաճախորդների վճարումների ստացման համար: Դուք կարգ սահմանե՞լ եք հաճախորդների վճարումների ուշացման դեպքերի համար: 3. **Ունե՞ք** վաճառքների և ծախսերի բյուջետավորման համակարգ: 4. Արդյո՞ք բիզնեսն ունի բավարար ֆինանսավորում իր կարիքները բավարարելու համար: Արդյո՞ք ֆինանսների հասանելիությունը խնդիր է: Եթե այո, ապա ի՞նչ եք անում այս խնդիրը լուծելու համար: 5. Դուք թողարկում եք կանոնավոր կառավարման հաշիվներ, որոնք հասանելի են ֆինանսական հաստատություններին և այլ վարկային հաստատություններին:

Այսպիսով՝ ֆինանսական կառավարումը կարևոր է տարբեր պատճառներով:

- Օգնում է ձեռնարկություններին ֆինանսական պլանավորման հարցում;
- Աջակցում է ձեռնարկություններին միջոցների պլանավորման և ձեռքբերման գործում;
- Օգնում է ձեռնարկություններին արդյունավետորեն օգտագործել և տեղաբաշխել ստացված կամ ձեռք բերված միջոցները;
- Օգնում է ձեռնարկություններին կարևոր ֆինանսական որոշումներ կայացնելիս;
- Օգնում է բարելավել ձեռնարկությունների եկամտաբերությունը;
- Բարձրացնում է ձեռնարկությունների կամ ընկերությունների ընդհանուր արժեքը;
- Սպահովում է տնտեսական և ֆինանսական կայունություն և դիմակայունություն

Ի՞նչ է դինակայությունը և ձևավորումը. Բիզնեսի դինակայությունը սթրեթեյժ կլանելու, ճգնաժամի ժամանակ կրիտիկական գործառնությունները վերականգնելու և փոփոխվող հանգամանքներում զարգանալու՝ ձեռնարկության կարողությունն է: Դինակայության ձևավորումը հատկապես կարևոր է այսօր, քանի որ գործարար միջավայրը դառնում է ավելի դինամիկ և անկանխատեսելի, ինչպես մենք բոլորս զգացինք Covid-19 համավարակի պատճառով տնտեսական անկման արդյունքում: Դինակայությունը ձևավորումը պահանջում է բիզնեսի հիմնովին նոր մոդել, որը ներառում է բարդություն, անորոշություն, փոխկախվածություն, համակարգային մտածողություն և բազմաձևակերտ հեռանկար: Այն որոշ չափով տարբերվում է ռիսկերի կառավարումից, որը հիմնականում վերաբերում է կոնկրետ, հայտնի ռիսկերի ազդեցությունը հասկանալուն և նվազագույնի հասցնելուն: Մյուս կողմից, դինակայությունը պետք է զբաղվի նաև չբացահայտված ռիսկերով, և այն պետք է հաշվի առնի այն

հարմարվողականություններն ու փոխակերպումները, որոնք ձեռնարկությունը պետք է կատարի միջավայրային սթրեթեյժ կլանելու և նույնիսկ այն առավելության վերածելու համար:

Այս հանդիպմանը մեր նպատակն է ընդգրկել հետևյալը.

- 1. Ուսումնասիրել բիզնեսի կառավարման բազմաթիվ ոլորտները
- 2. Ուսումնասիրել ֆինանսավորման ավանդական մեթոդներն ի հակադրում նոր նորարարական մեթոդների
- 3. Ուսումնասիրել ֆինանսավորման տարբեր ուղիներ (օրինակ՝ Crowdfunding)
- 4. Ստանալ գործիքներ, որոնք անհրաժեշտ են արտադրանքի և ծառայությունների ֆինանսավորման կառավարման համար
- 5. Ձեռնարկությունների ռիսկի (հակաճգնաժամային և ճգնաժամային) ձկունության միջոցառումներ ավելացնել բիզնեսի պլանավորմանը

Գործնական խորհուրդներ, որոնք պետք է հաշվի առնել ձեռնարկության ֆինանսական կառավարումը մեկնարկելիս

• **Խուսափեք բիզնեսի ֆինանսները անձնական ֆինանսներին խառնելուց.** Գործարարները, որոնք ունեն փոքր ձեռնարկություն, որը չունի բյուջե և միջոցներ CFO- ում ներդրումներ կատարելու համար, ընդհանուր առմամբ խառնում են իրենց բիզնեսի ֆինանսներն ու անձնական ֆինանսները՝ բոլոր գործարքների համար մեկ բանկային հաշիվ օգտագործելով: Այնուամենայնիվ, այս կախվածությունը անառոջ է ձեռնարկատիրոջ բիզնեսի և անձնական ֆինանսների համար: Այսպիսով, չափազանց կարևոր է բացել առանձին բիզնես և անձնական բանկային հաշիվներ: Սա ոչ միայն կօգնի ձեզ վերահսկել ձեր ֆինանսական նպատակներն ու դրամական միջոցների հոսքը, այլև կաջակցի ձեզ բանկերից և այլ վարկատուներից բիզնես վարկեր ստանալու հարցում:

վարման ծախսերը: Բացի այդ, վճարումը կանոնավոր կերպով բաց թողնելը հետք կթողնի ձեր վարկային հաշվի և վարկային պատմության վրա, ինչը խնդիրներ կառաջացնի, եթե բիզնեսի զարգացման ծրագրերի համար անհրաժեշտ լինի ձեռք բերել արտաքին նոր միջոցներ:

• **Վերահսկեք ձեր ծախսերը.** Երկու անգամ մտածեք ձեր բիզնեսի յուրաքանչյուր ծախսային հոդվածի մասին և գնահատեք արդյոք ձեզ իսկապես անհրաժեշտ է կատարել այդ ծախսը կատարելով ծախսերի և օգուտների վերլուծություն: Երբ համոզվեք, որ օգուտները գերազանցում են ծախսերը, դիտարկեք ձեր կարիքների համար այլընտրանքային աղբյուրներ, ապրանքներ, ծառայություններ մատուցողներ՝ համեմատելով նրանց գործընթացները: Սովորաբար, չկա մեկը, ով կակամի տակ կդնի ձեռնարկատիրոջ ընտրությունը և որոշումները փոքր բիզնեսում: Այսպիսով, ձեռնարկատերերը պետք է կասկածի տակ դնեն իրենց որոշումը և կրճատեն կանխիկ միջոցների ծախսերը, որոնք այլ կերպ կարող էին խնայվել և ներդրվել ավելի հրատապ և ազդեցիկ գործունեության համար:

• **Կատարել ֆինանսական պլանավորում.** Ձեռնարկատերերին և ՓՄՁ սեփականատերերին խորհուրդ է տրվում մշակել եռամսյակային ֆինանսական պլան և ամենամսյա գնահատում իրականացնել՝ հասկանալու համար ձեռնարկությանը հասանելի միջոցների և կապիտալի չափը, այն գումարը, որը պահանջվում է ցանկացած ներդրումային ծրագրի համար, կամ ցանկացած փանգամյա կամ կանոնավոր արտահոսք և ծախսերի հոդվածներ, այնուհետև՝ շրջանակների, կանոնների և ժամկետների հիման վրա ընդունել առկա և նոր ձեռք բերված միջոցների բաշխման որոշում:

• **Փնտրեք և տեղեկացեք ֆինանսավորման այլընտրանքային մեթոդների մասին.** Բարդ իրավիճակներում, որոնք պահանջում են լրացուցիչ կապիտալ և արտաքին ֆինանսավորում, ՓՄՁ -ները կարող են պայքարել բանկային վարկ ստանալու համար և ի վերջո միջոցներ հայթայթել ոչ պաշտոնական աղբյուրներից, որոնք իրենց հերթին գանձում են ավելի բարձր տոկոսադրույքներ: Նման իրավիճակներից խուսափելու համար ՓՄՁ -ները պետք է կրթվեն շուկայում հասանելի շրջանառու միջոցների վերաբերյալ, ինչպիսիք են բիզնես վարկերը, լիզինգը, ֆակտորինգը և քրաուդֆանդինգը:

• **Միշտ հետևեք վերջնաժամկետներին.** Երբեք բաց մի թողեք ձեր հարկային պարտավորությունները, հաշիվ ապրանքագրերը, կրեդիտորական պարտքերը կամ վարկի մարման վերջնաժամկետները: Հետաձգված պարտքերը առաջացնում են վարչական և ֆինանսական տուգանքներ և վճարներ, ինչը լրացուցիչ ծախսեր է առաջացնում և ավելացնում ձեր բիզնեսի

Ի՞նչ քայլեր պետք է ձեռնարկվեն այն բանից հետո, երբ որոշում կայացնեք արտաքին ֆինանսավորման դիմել

• **Սկսեք կատարելագործել ձեր բիզնես ծրագիրը և դրամական միջոցների հոսքի մոդելը.** Դուք դժվարություններ ունեք ձեր շրջանառու միջոցների կառավարման, ձեր ընկերության հաշիվների, ձեր աշխատակիցների աշխատավարձերի վճարման հետ կապված: Գուցե շրջանառու կապիտալը ձեր ընկերության համար ավելի քիչ խնդիր է, բայց դուք ցանկանում եք զարգացնել ձեր բիզնեսը: Եթե այո, ունեք ներդրումային գաղափար, որի միջոցով ձեր բիզնեսը կարող է կատարել այն թռիչքը, որը դուք միշտ ցանկացել եք: Որն է այդ ներդրումային գաղափարն իրականություն դարձնելու ձեր ծրագիրը: Ի՞նչ ռեսուրսներ են անհրաժեշտ ձեր բիզնեսին այդ ներդրումային գաղափարն իրական ներդրման վերածելու համար: Արդյոք ձեզ անհրաժեշտ են ավելի շատ մարդկային ռեսուրսներ, նոր վարձու աշխատողներ: Մարքավորումներ գնելու համար ֆինանսների կարիք ունեք: Ե՞րբ եք ցանկանում, որ այս ներդրումը կատարվի: Ի՞նչ ծավալի

ֆինանսներ են անհրաժեշտ դրա իրականացման համար: Ե՞րբ այդ ներդրումը կսկսի օգուտ բերել ձեր բիզնեսին ավելի բարձր եկամուտների, հասույթի, շահույթի առումով: Այս հարցերի պատասխաններն արտադրեք ձեր բիզնես և ներդրումային ծրագրերում և դրամական միջոցների հոսքի պարզ մոդելում:

• **Բացահայտեք ձեր ֆինանսական կարիքները.** Դիտարկեք հետևյալ հարցերը: Ի՞նչ է ձեզ ասում ձեր դրամական միջոցների հոսքի մոդելը՝ կապված ձեր ֆինանսական կարիքների հետ: Որքա՞ն գումար է անհրաժեշտ ձեր ներդրում իրական դարձնելու համար: Արդյոք ձեզ անհրաժեշտ է բանկային վարկ ներդրում իրական դարձնելու համար: Ինչպե՞ս կազմի ներդրումը ձեր եկամուտների վրա: Ե՞րբ կարող եք սկսել վերադարձնել բանկի վարկը: Որքա՞ն գումար կարող եք հետ վերադարձնել ամսական կտրվածքով՝ հաշվի առնելով ներդրումով ձեր բիզնեսի եկամուտների խթանումը:

• **Սկսեք որոնել ֆինանսներ.** Ստորև ներկայացված են այն քայլերը, որոնք կարող եք ձեռնարկել այս գործընթացում:

- **Կատարեք շահագրգիռ կողմերի քարտեզագրում.** Կատարեք ինտերնետային որոնումներ և ուսումնասիրեք ձեր ցանցի ներսում ձեր երկրում ՓՄՁ-ների զարգացմանն աջակցող ակտիվ բոլոր տեղական, ազգային, միջազգային, ֆինանսական և ոչ ֆինանսական շահագրգիռ կողմերի մասին տեղեկանալու համար: Ինչ տեսակի հաստատություններ կան ձեր երկրում, որոնք ֆինանսավորում են ՓՄՁ-ներին (հատկապես կանանց կողմից ղեկավարվող ՓՄՁ-ներին):
- Բանկային հատված ՝ առևտրային բանկեր, մասնավոր/պետական/թեմատիկ բանկեր
- Միկրոֆինանսական հաստատություններ
- Լիզինգային, ֆակտորինգային ընկերություններ
- Պետական կամ մասնավոր ներդրումների և զարգացման հիմնադրամներ
- Համապատասխան նախարարություններ, որոնք աջակցություն են ցուցաբերում ձեր գործունեության բնագավառին, կանանց կողմից ղեկավարվող բիզնեսներին, նորարարություններին և այլն:
- Միջազգային ֆինանսական հաստատություններ, բազմակողմ և երկկողմ դոնորներ
- **Կատարեք աջակցության մեխանիզմի քարտեզագրում.** Կատարեք տարբեր ֆինանսական և ոչ ֆինանսական տեղական, ազգային և միջազգային աջակցության մեխանիզմների քարտեզագրում, որոնք առկա են ձեր երկրում գործող ՓՄՁ-ների համար ՝ կենտրոնանալով կանանց կողմից ղեկավարվող ՓՄՁ-ների ցանկացած նման աջակցության վրա: Փորձեք կենտրոնանալ աջակցության այն մեխանիզմների վրա, որոնք համապատասխանում են ձեր ֆինանսական և ոչ ֆինանսական կարիքներին և նպատակներին:

◦ **Որոշեք, թե առաջարկվող ֆինանսական և ոչ ֆինանսական ապրանքների և ծառայությունների որ տեսակն է լավագույնս համապատասխանում ձեր բիզնեսի ֆինանսական կարիքներին.**

1. Վարկեր և օվերդրաֆտներ
2. Երաշխիքային սխեմաներով տրամադրվող վարկեր
3. Միկրովարկեր
4. Դրամաշնորհներ
5. Առևտրի ֆինանսավորման արտադրանք (երաշխիքային և ակրեդիտիվ նամակներ)
6. Լիզինգային և ֆակտորինգային մեխանիզմներ
7. Հասարակության և միջազգային շահագրգիռ կողմերի կողմից առաջարկվող աջակցության սխեմաների ֆինանսավորում
8. Բիզնես խորհրդատվական ծառայություններ և տեխնիկական աջակցություն

◦ **Ստուգեք ֆինանսական և (կամ) ոչ ֆինանսական արտադրանքի ընտրված աղբյուրների պահանջներն ու պայմանները,** դիտարկեք դրանց տոկոսադրույքները և վճարները, մարման ժամկետներ և արտոնյալ ժամանակաշրջանները, մարման ժամանակացույցերը, գրավի պահանջները և այլն:

◦ **Սկսեք հավաքել ձեր ընտրած ապրանքի համար դիմելու համար անհրաժեշտ տեղեկատվությունը.** Փորձեք հնարավորինս շատ տեղեկություններ հավաքել ձեր բիզնեսի մասին ձեր և ձեր բիզնեսի մարման կարողությունները ցուցադրելու համար: Հասկացեք, թե ինչ են սովորաբար դիտարկում բանկերը և այլ ֆինանսական հաստատությունները վարկը մարելու բիզնեսի կարողությունը գնահատելու համար ստացված տվյալների տեսանկյունից:

Ձեզ պատկերացրեք բանկի վարկային գործակալի դեում՝ Ձեր դիմումը ֆինանսավորման ներկայացնելիս: Ինչն է նա դիտարկելու վարկը մարելու՝ Ձեր բիզնեսի կարողությունները գնահատելիս:

Տվյալների տեսակ/աղբյուր	ՓՄՁ որ հատվածի կամ ինչ չափի վարկի համար է կիրառելի	Կոնկրետ ինչ են ստուգում բանկերը/վարկային կազմակերպությունները և ինչու
ՓՄՁ վերաբերյալ տեղեկատվություն		Ընկերության պատմությունը, գործունեության ոլորտը, բաժնետերերը / սեփականատերերը / ղեկավարները, հիմնական բիզնես գործընկերները, ընկերության եկամուտների աղբյուրները և ծախսերի հիմնական հոդվածները, ընկերության դրամական միջոցների հոսքերը կամ ֆինանսական հաշվետվությունները
ՓՄՁ վարկի տվյալներ (տեղեկատվություն ցանկացած չմարված կամ ժամկետանց վարկային գծի վերաբերյալ)	Բոլոր հատվածներ, վարկի բոլոր չափեր	Վարկը, վարկի տեսակը, վարկի մարման ժամկետը, երաշխիքներն ու գրավադրման արժեքը, վճարման կատարողականի պատմությունը, ինչպիսիք են՝ ժամկետանց վարկերի մասին տեղեկատվությունը և ուշացած վճարումները, պարտքերը, վարկային պատմության տևողությունը, նոր վարկը և վարկի տեսակները, գրավը
ՓՄՁ գործառքային հաշվի տվյալներ		Ձեռնարկության / սեփականատիրոջ բանկային հաշիվներից գործարքային տեղեկատվությունը եկամուտների և ծախսերի մանրամասն հոդվածների տեսքով՝ գույքադրված վերլուծության հետ, օրինակ՝ պարզեցված ֆինանսական հաշվետվություններ և մատչելիության գործակիցներ
Հանրային տեղեկություններ		Հանրային տեղեկություններ, ինչպիսիք են սնանկությունները, դատավարությունները և այլն
Վարկային բյուրոյի ստուգումներ		Վարկերի քանակը և ֆինանսական համակարգին ընդհանուր պարտքի գումարը, պարտքի մակարդակները, հասցեում գտնվելու ժամանակը և վարկային պատմությունը, նոր վարկային հաշիվների թիվը

Տվյալների տեսակ/աղբյուր	ՓՄՁ որ հատվածի կամ ինչ չափի վարկի համար է կիրառելի	Կոնկրետ ինչ են ստուգում բանկերը/վարկային կազմակերպությունները և ինչու
Կոմունալ ծառայությունների տվյալներ	Միկրո և փոքր ձեռնարկություններ; վարկերի փոքր ծավալ; շրջանառու կապիտալի վարկեր	Creditամանակին կատարված վճարումների կայուն հաշվառումը, որպես վարկունակության ցուցանիշ
Բջջային հավելվածներ և առցանց գործարքներ		Բջջային վճարային համակարգեր՝ ձեռնարկատիրոջ վարքագծի և գործարքների մանրակրկիտ տվյալների օրինական օգտագործման հնարավոր տեսանկյունից՝ ծախսերի օրինաչափությունների վերաբերյալ հնարավոր պատկերացումներով
Առևտրային տվյալներ	Միջին / խոշոր ձեռնարկություններ; վարկերի մեծ ծավալ; ներդրումային վարկեր	Ֆինանսական հաշվետվություններ, շրջանառու միջոցների վարկերի քանակ և այլն
Սոցիալական ցանցերի էջեր (ձեռնարկության և ձեռնարկատիրոջ)		Սոցիալական մեդիայի տվյալների օրինական օգտագործում՝ ձեռնարկատիրոջ ապրելակերպի կամ ընկերության մասին հնարավոր պատկերացումներով

Նրանց համար, ովքեր կընտրեն քրաուդֆանդինգը որպես արտաքին ֆինանսավորման աղբյուր, մենք ստորև ներկայացնում ենք որոշ խորհուրդներ և ուսկեր, որոնք պետք է հաշվի առնել քրաուդֆանդինգի հարթակների միջոցով ֆինանսավորում ստանալու համար:

Քրաուդֆանդինգը հասարակությունից ՓՄՁ -ների համար միջոցների մոբիլիզացման համեմատաբար նոր միջոց է՝ համացանցում քրաուդֆանդինգի հարթակի միջոցով դրամահավաքի արշավ սկսելու կամ սոցիալական ցանցերից օգտվելու միջոցով: Գործընթացը սկսվում է գաղափարի առաջարկով, որին մարդիկ կցանկանային աջակցել փոքր ներդրումներով: Եթե դուք շատ մարդկանց եք կարողանում ստիպել գնել գաղափարը, կարող եք հավաքել բավականաչափ միջոցներ՝ ձեր նպատակին / գումարին հասնելու համար: ՓՄՁ -ները կարող են օգտագործել քրաուդֆանդինգը՝ մեծ քանակությամբ ներդրողներից փոքր գումարներ ստանալու համար: Այն բնութագրվում է տեխնոլոգիայի կիրառմամբ իր հեշտ հասանելիությամբ: Տեխնոլոգիայի վրա հիմնված այս հարթակը հանդես է գալիս որպես միջնորդ ձեռնարկատիրոջ և ներդրողի միջև՝ վերջինին տեղեկություն տրամադրելով ներդրումների հնարավորությունների մասին:

Շատ երկրներում քրաուդֆանդինգի գաղափարը գտնվում է ձևավորման փուլում, ներդրումները կատարվում են սոցիալական նպատակներով, որոնք լայնորեն ֆինանսավորվում են քրաուդֆանդինգի հարթակներով քրաուդֆանդինգի զարգացման սկզբնական փուլում: Այնուամենայնիվ, քրաուդֆանդինգը կարող է օգնել փոքր բիզնեսի համար միջոցների հայայթման գործում: ՓՄՁ -ի աճի համար քրաուդֆանդինգի կիրառման ամենատարածված եղանակներից են սարքավորումների ձեռքբերումը / աշխատողների հավաքագրումը, անշարժ գույքի գնումը, նոր արտադրանքի թողարկումը, հանգանակությունների հավաքումը ոչ-առևտրային կազմակերպությունների համար, վենչուրային կապիտալի ստացումը:



ԱՎԱՆԴԱԿԱՆ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ

Մեծ գումարներ մեկ կամ մի անի աղբյուրից



ՔՐԱՈՒԴՖԱՆԴԻՆԳ

Մեծ թվով փոքր գումարներ անհատներից մեծ խմբից

Քրաուդֆանդինգի տեսակները

1. Նվիրատվության վրա հիմնված. Այս մեթոդը գրանցված շահույթ չհետապնդող կազմակերպությունների համար է և ներառում է բարեգործական ծրագրի համար ներդրումներից նվիրատվություններ հայցելը: Ծրագիրը պատճառի հիման վրա օգուտ է բերում հասարակությանը և կարող է հատուցումը կապել կամ չկապել նվիրատվության գումարի հետ: Այս մեթոդը օգտագործվում է որոշակի հետազոտություններին օգնելու համար գումար հավաքելու, աղետների օգնության կամ սոցիալական առաքելություն իրականացնող կազմակերպությունների համար: Հազվագյուտ դեպքերում շահույթ չհետապնդող կազմակերպությունները նույնպես կարող են այս ձևով նվիրատվություններ ստանալ:

2. Հատուցման/ հովանավորության վրա հիմնված. Այս մոդելը հատուցում է առաջարկում աջակիցներիին՝ որպես իրենց ներդրման խրախուսում: Դրամահավաք / MSME- ի կողմից սահմանված այս հատուցումը կարող է տարատեսակ բնույթ կրել: Եթե պոտենցիալ ներդրողները /աջակիցները սատարում են նախատիպային սպրանքը, որոշակի մակարդակներում դոնորները կարող են վաղաժամկետ օգտվել սպրանքը գեղջով գնելու հնարավորություններից կամ կարող են տվյալ արտադրանքը ձեռք բերել ուրիշներից առաջ (նախավաճառքի կամ նախնական պատվերի մոդել): Հատուցումները կարող են լինել այնպիսի սպրանքներ, ինչպիսին են շապիկները MSME- ի պատկերանշաններով և նպատակով, կաշուն պիտակներ, որոնց վրա դրոշմված է հաղորդագրություն, կամ MSME-ի սեփականատիրոջ կողմից գրված շնորհակալագիր:

3. Վարկավորման / պարտքի վրա հիմնված. Պարտքի հիման վրա քրաուդֆանդինգը նման է բանկային վարկի: Այն երբեմն կարող է առաջարկել ավելի ցածր տոկոսադրույք և ավելի ճկուն պայմաններ: Քրաուդֆանդինգի այս ձևի ներդրողները սեփական կապիտալ են փնտրում այն բիզնեսում, որտեղ նրանք ներդրումներ են կատարում, ինչը նման է, սակայն փոքր-ինչ տարբերվում է սեփական կապիտալի վրա հիմնված քրաուդֆանդինգից: Այստեղ ՓՄՁ-ները միջոցներ են հավաքում ֆիզիկական անձանցից, ովքեր ակնկալում են իրենց ունեցած բաժնետոմսերից հաստատուն եկամուտ և դրանցից շահույթ վճարելու փոխարեն վճարում են փոխառված գումարի տոկոսներ: Այս մեթոդը բարդ է, ինչպես սեփական կապիտալի վրա հիմնված ֆինանսավորումը, այնպես որ ՓՄՁ-ները պետք է այն ուշադիր ստուգեն որակավորված ֆինանսական խորհրդատուի օգնությամբ:

4. Սեփական կապիտալի վրա հիմնված. Այս մոդելում միջոցներ փնտրող բիզնեսը բաժնետոմսեր է տրամադրում ներդրողներին, ովքեր հույս ունեն, որ այդ բաժնետոմսերի արժեքը ժամանակի ընթացքում կավելանա, և առաջարկում են դառնալ ընկերության բաժնետեր՝ օգտագործելով քրաուդֆանդինգի առցանց հարթակ: Սկզբում ընկերությունը միջոցներ է հավաքում մասնավոր սեփական կապիտալի, անհատ ներդրողների (հրեշտակ ներդրողների) և ֆինանսական հաստատությունների հետ վարկային մեխանիզմների միջոցով: Երբ բիզնեսը դառնա առևտրային տեսակետից կենսունակ, այն կարող է բացել իր սեփական կապիտալը հանրության համար: Այս մեթոդը շատ ռիսկային է և, հետևաբար, պահանջում է կանոնակարգեր: ՓՄՁ-ներն իրենց երկրներում պետք է ստուգեն համապատասխան կարգավորիչ դաշտը՝ քրաուդֆանդինգի հարթակների իրավական կարգավիճակի և թույլտվությունների համար, և շատ ուշադիր ուսումնասիրեն այս տարբերակը որակավորված ֆինանսական խորհրդատուի օգնությամբ:

Քրաուդֆանդինգի առավելությունները

- **Ֆինանսավորման այլընտրանքային աղբյուր.** Քրաուդֆանդինգը կարող է լինել ձեռք բերելու գաղափարի կամ նախագծերի ֆինանսավորման միջոց՝ հասանելիություն ունենալով մեծ թվով մարդկանց, ովքեր կարող են հետաքրքրվել ձեռք բերելու, եթե ռիսկերը մանրակրկիտ դիտարկվեն և նպատակներն իրատեսաբար սահմանվեն:
- **Հայեցակարգի և վավերացման ապացույց.** Քրաուդֆանդինգը կարող է հանդիսանալ ձեռք բերելու գաղափարի իրատեսականության ստուգում, որը թույլ կտա ձեռք տեսնել, թե արդյոք ուրիշները ևս կհետնեն ձեռք նախագծի հանդեպ հավատն ու արժեքը: Եթե ձեռք բերողը արագաշարժը հաջող է, ապա այն ներդրողների և հարակից շուկայի հավանության վավերացում է:
- **Հավելում ֆինանսավորման այլ ձևերին.** Հաջող արշավը կարող է ցույց տալ, որ ձեռք բերողը արժանի է ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկ կա, որին մարդիկ հավատում են, ինչը կարող է օգտակար լինել այլ ֆինանսական ծառայությունների կազմակերպություններից լրացուցիչ ֆինանսական միջոցներ ստանալիս, ինչպիսիք են բանկերը, վարկային կազմակերպությունները, հրեշտակ ներդրողները: Այն կարող է ֆինանսական ծառայություններ տրամադրող կազմակերպությունների կողմից ձեռք բերելու պակաս ռիսկային դիտարկելու պատճառ դառնալ, այդպիսով օգնելով ձեռք ստանալ ավելի լավ պայմաններ:
- **Պոտենցիալ հաճախորդների և ներդրողների նոր ցանցի հասանելիություն.** Տեխնոլոգիական հարթակների միջոցով ձեռք կարող է հասանելի լինել անհատների լայն գանգված, որոնցից ոմանք կարող են ունենալ ձեռք բերելու աճի համար արժեքավոր մասնագիտական փորձ և պատկերացում: Քրաուդֆանդինգը թույլ է տալիս շփվել ներդրողների և հաճախորդների նոր խմբերի հետ և կարող է օգնել ձեռք հավաքել արժեքավոր արձագանքներ շատ սահմանափակ գնով:
- **Լավ շուկայավորման գործիք.** Քրաուդֆանդինգը կարող է արդյունավետ միջոց լինել նոր բիզնեսը, գաղափարը կամ ապրանքատեսակնին շուկայում ներկայացնելու համար՝ թվային ձևով ներկայացվելով այն մարդկանց, ովքեր կդառնան ձեռք հաճախորդները:

Քրաուդֆանդինգի լավագույնս օգուտ քաղելու և ռիսկերից խուսափելու քայլեր և խորհուրդներ

- Նախ վերլուծեք ձեռք ֆինանսական կարիքները և տեսեք, թե արդյոք քրաուդֆանդինգը համապատասխանում է ձեռք պահանջներին՝ որպես այլընտրանքային ֆինանսավորման գործիք: Շատ դեպքերում այն լրացնում, այլ ոչ թե փոխարինում է բանկի ֆինանսավորումը: Քրաուդֆանդինգի հարթակի շրջանակներում գումար հավաքելու որոշում կայացնելիս ուշադիր վերլուծեք ձեռք **բյուջեն և ֆինանսավորման ծրագիրը**: Ձեր նպատակն հասնելու համար բյուջեում ներառեք հարթակի միջնորդավճարը և ցանկացած անորոշ ծախսեր:
- Ընթերցեք որքան հնարավոր է շատ ուղեցույցներ, բլոգեր և ընթացիկ արշավներ՝ ոգեշնչման և այլ արշավների փորձից դասեր քաղելու համար: Կարող եք կապվել հարթակների և հաջող արշավներ իրականացրած սեփականատերերի հետ:
- Վերլուծեք ձեռք երկրում **թիրախային աջակիցների** ժողովրդագրական տվյալները: Միլենիալները հավանաբար են լինել քրաուդֆանդինգի նախագծերի աջակիցների ամենամեծ խումբը, հետևաբար ձեռք **առաջարկը/խնդրանքը** և ձեռք քարոզարշավի նպատակը պետք է գրավեն ձեռք թիրախային լսարանին:
- Տեղյակ եղեք, որ քրաուդֆանդինգը պահանջում է զգալի **ջանքեր և քրտնաջան աշխատանք**: Մի թերագնահատեք, թե որքան ժամանակ և ռեսուրսներ են պահանջվում քրաուդֆանդինգի համար: Մտածեք, թե արդյոք այն ջանքերը, որոնք մտադիր եք ներդնել, ամբողջովին կհամապատասխանեն ձեռք ֆինանսավորման կարիքներին: Դատեք, թե արդյոք այն ջանքերը, որոնք դուք կներդնեք քրաուդֆանդինգի մեջ, ավելի լավ կլինեն բանկային հարաբերություններ հաստատելու և ավանդական եղանակներով ֆինանսներ ստանալու համար:
- Համոզվեք, որ ընտրել եք կայացած և հարգանք վայելող հարթակներ, որոնք ձեռք երկրում դրական պատմություն ունեն: Ստուգեք **քրաուդֆանդինգի այլընտրանքային կայքերը/հարթակները**, ինչ պայմաններ են նրանք առաջարկում, վճարները, որոնք նրանք գանձում են և սահմանափակումները, որոնք նրանք սահմանում են հավաքվող գումարների նկատմամբ: Վերանայեք ձեռք բյուջեն՝ համեմատելով ընդհանուր ծախսերը՝ ներառյալ քրաուդֆանդինգի հարթակներից յուրաքանչյուրի վճարները և համեմատեք հարթակները ըստ այդ պարամետրերի և ընտրեք ձեռք կարիքներին առավելագույնս համապատասխանողը: Վճարների տարբեր կառուցվածքներ և հաջողության պայմաններ կարող են ապահովել կամ կտրուկ ձեռք քրաուդֆանդինգի արշավի հաջողությունը:
- Որոշեք **ժամանակացույց**, որի ընթացքում նպատակ ունեք հասնել ձեռք **դրամահավաքի նպատակին** և խուսափեք անիրատեսական նպատակներ դնելուց և դրան հեջորդող **հեղինակությունը հասցված** ժամացույց: Չի կարելի նպատակն այդքան բարձր դնել և ավելորդ գումար խնդրել: Հարթակների մեծ մասը թելադրում է, որ դուք հավաքեք միջոցներ և հասնեք ձեռք ֆինանսավորման նպատակին մինչև **վերջնաժամկետը**: Շատ դեպքերում, եթե վերջնաժամկետը չկատարեք, ոչ մի միջոց չեք ստանում: Որոշ այլ դեպքերում դուք կարող եք պահել ձեռք հավաքած գումարը, բայց եթե չեք հասնում ձեռք նպատակային գումարին, հարթակը բարձրացնում է իր վճարը, ինչը կարող է ազդել ձեռք ծախսային

կանխատեսումների վրա: Հետևաբար, համոզվեք, որ պայմանագրային մեխանիզմները հստակ են ներգրավված կողմերի իրավունքների և պարտականությունների վերաբերյալ՝ ֆինանսավորման նպատակին չհասնելու դեպքում:

- Մնացեք կապի մեջ ձեր ընտրած քրաուդֆանդինգի հարթակի վարկերի գնահատման թիմի հետ ձեր ներկայացրած տեղեկատվության վերաբերյալ և համոզվեք, որ ամեն ինչ կարգին է: Տեղյակ եղեք, որ կախված քրաուդֆանդինգի տեսակից և այն գումարից, որը ցանկանում եք հավաքել, գուցե անհրաժեշտ լինի տրամադրել **ֆինանսական քաղվածքներ** և ձեր վարկային պատմությունը: Համոզվեք, որ դրանք անհրաժեշտության դեպքում պատրաստ են:

- Եթե ձեր դիմումը հաստատվի, հարթակը կարող է ձեզ հատկացնել ռիսկերի կատեգորիա, ըստ որի՝ ձեր բիզնեսը վարկատուների կողմից հայտեր ներկայացնելու համար կհայտնվի հարթակում:

- Մտածեք **փուլերով միջոցների հայթայթման** մասին՝ նպատակը իրագործելի դարձնելու և հաշվետվողականություն պահպանելու միջոցով՝ հավաքված գումարն օգտագործելով ձեր բիզնեսի սկզբնական պահանջներին համապատասխան:

- Առաջարկեք համապատասխան **պարզներ** ներդրողների յուրաքանչյուր կատեգորիայի համար: Ծանոթանալու համար, թե ինչը կարող է աշխատել և որքանով կարող եք ստեղծագործ լինել պարզների օգտագործման մեջ, ձեր երկրում որոնեք փոքր բիզնեսներ, որոնք օգտագործում են քրաուդֆանդինգ և տեսեք, թե ինչ են նրանք անում իրենց արշավները խթանելու համար: Քրաուդֆանդինգի կայքերի մեծ մասը ցույց կտա պարզատրուհիների յուրաքանչյուր մակարդակը, և որոնք են ամենաարագը վաճառվում՝ ապահովելով ամենատարածված ներդրումների գումարի և համապատասխան պարզի լավ ընկալումը:

- Զգուշորեն կազմեք ձեր բյուջետավորումը՝ ավելորդ խոստումներից խուսափելու և խոստումներն ու պարզները չկատարելուց խուսափելու համար: Իմացեք, թե արդյոք ձեր կողմնակիցները կարող են ձեզ աջակցել արտերկրից և նման դեպքում հաշվի առեք ձեր առաքման բյուջեն, և արդյոք դուք կարող եք հոգավ նման ծախսերը՝ նախքան ձեր արշավը սկսելը:

- Սկզբից սահմանեք ձեր **արշավի ռազմավարությունը**, թե ինչպես կցանկանալիք կառավարել ձեր քրաուդֆանդինգի արշավը: Օգտագործեք ձեր ցանցը և ներգրավեք/տեղեկացրեք հնարավորինս շատ համապատասխան կոնտակտների մասին: Օգտվեք սոցիալական մեդիա հարթակներից՝ ձեր կոնտակտների և խնդրեք նրանց կապել ձեզ հավանական ներդրողների հետ: Տեղեկացրեք ձեր կողմնակիցներին/աջակիցներին ձեր քարտզարշավի և դրամահավաքի ընթացքում գրանցվող առաջընթացի մասին՝ ներկայացնելով ձեր նախագիծը իրենց սոցիալական ցանցերում՝ ընդլայնելով ձեր հասանելիությունը՝ ձեր անմիջական ցանցից և սոցիալական շրջանակից գալով:

- Պատրաստեք վավերական, հստակ և հակիրճ **թվային նկարագիր**՝ ուղղված ձեր նպատակային աջակցող խմբին: Պոտենցիալ ներդրողներին տրամադրեք բավարար տեղեկատվություն և ասեք նրանց, թե ինչու են ձեզ անհրաժեշտ հավաքված գումարները և ինչպես եք դրանք օգտագործելու ձեր բիզնեսի զարգացման համար: Եղեք թափանցիկ ձեր բիզնես ծրագրի վերաբերյալ: Այնուամենայնիվ, նաև ապահովեք, որ ձեր **բիզնես գաղափարներն ու մտավոր սեփականությունը** պաշտպանված լինեն: Համոզվեք, որ պոտենցիալ ներդրողներին տրամադրվող նյութերում զգայուն մանրամասներ չեք հայտնում: Տեղյակ եղեք, որ համեմատաբար ցածր գնով, ձեր մրցակիցներին կարող է հասանելի լինել ձեր բիզնես պլանը և նրանք կարող են կրկնօրինակել ձեր առաջարկը: Մտացեք խորհրդատվություն ձեր մտավոր սեփականության իրավունքները պաշտպանելու վերաբերյալ՝ քրաուդֆանդինգի հարթակից, ձեր տեղական առևտրային պալատից կամ ձեր երկրի համապատասխան պետական գործակալությունից:

- Յուրաքանչյուր ներդրող / վարկատու կառաջարկի իր ընտրած գումարը և տոկոսադրույքը, երբ սկսվի ձեր դրամահավաքը: Երբ ձեր նպատակին հասնեք, չմոռանաք, որ քարտզարշավը չի ավարտվել: Ներդրողները/վարկատուները կարող են շարունակել դիմել նվազեցնելով տոկոսադրույքները, ուստի որքան ձեր քարտզարշավը հայտնի դառնա և ավելի շատ գումարներ հավաքի, այնքան ձեր պայմանները կարող են ավելի լավ դառնալ: Հաջողությամբ ավարտվելուց հետո, քրաուդֆանդինգի հարթակը կապ կհաստատի հաստատելու վերջնական միջին տոկոսադրույքը և համաձայնեցված ժամկետում միջոցները ձեր բանկային հաշվին փոխանցելու համար: Արտոնյալ ժամանակաշրջանից հետո ձեր վարկի և տոկոսադրույքի մարումները կսկսվեն այնպես, ինչպես համաձայնեցված էր հարթակի հետ՝ մինչև վարկը ամբողջությամբ մարվի: