

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/401476>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Гостиничное дело

Теоретическая часть

Ситуационная (практическая) часть

Список литературы

Вариант № 8

Теоретическая часть

Тема: Источники финансирования для создания бизнеса

В современном динамичном бизнес-ландшафте обеспечение достаточного финансирования остается краеугольным камнем для начинающих предпринимателей. С развитием технологий и моделей финансирования варианты, доступные предпринимателям, выходят за рамки традиционных источников. Понимание современного ландшафта финансирования, его преимуществ и ограничений, а также факторов, влияющих на доступность, имеет решающее значение для принятия обоснованных решений и создания устойчивого финансового фундамента для бизнеса.

Современные источники финансирования:

1. Личные инвестиции: Для многих предпринимателей, особенно на ранних стадиях, "бутстрапинг" остается приемлемым вариантом. Такие платформы, как Kickstarter и Indiegogo, еще больше демократизировали доступ к капиталу, позволив частным лицам вкладывать средства в инновационные идеи.
2. Долговое финансирование: Альтернативные долговые решения, такие как финансирование на основе доходов, предлагают гибкую структуру погашения, привязанную к проценту от выручки, что снижает риски как для кредиторов, так и для заемщиков. В последние годы этот способ становится все более популярным, особенно для технологических стартапов.
3. Долевое финансирование: Рост числа сетей инвесторов-ангелов и онлайн-платформ, таких как Angellist, облегчил доступ к акционерному капиталу для стартапов даже в географически удаленных местах. Кроме того, платформы краудфандинга акций, такие как SeedInvest, обеспечивают частичное владение и демократизируют инвестиционные возможности.
4. Правительственные гранты и субсидии: Государственные инициативы, такие как программа инновационных исследований малого бизнеса (SBIR) в США, продолжают оказывать финансовую поддержку инновациям и технологическому прогрессу, особенно в ключевых секторах..
5. Личные инвестиции: Для многих предпринимателей, особенно на ранних стадиях, "бутстрапинг" остается приемлемым вариантом. Такие платформы, как Kickstarter и Indiegogo, еще больше демократизировали доступ к капиталу, позволив частным лицам вкладывать средства в инновационные идеи.

Сравнительный анализ мнений экспертов:

Монография Брейли и Майерс «Принципы корпоративных финансов» является классическим источником в области корпоративных финансов. Брейли и Майерс предоставляют обширный обзор основных концепций, связанных с источниками финансирования для предприятий. Они детально рассматривают различные формы капитала, влияние на стоимость капитала, а также стратегии финансирования в различных сценариях [1, с. 863–885].

В работе Берка и ДеМарцо анализируются вопросы, связанные с источниками финансирования, оценкой рисков и возврата инвестиций. Также обращается внимание на взаимосвязь между стратегией финансирования и целями предприятия, предоставляя читателю цельное представление о финансовых решениях в контексте бизнеса [2].

Росс и Вестерфилд в своей работе «Корпоративные финансы» подробно исследуют ключевые аспекты корпоративных финансов, включая источники финансирования. Они предоставляют читателям глубокий обзор теории корпоративных финансов и ее применения в практических сценариях. Особое внимание уделяется анализу структуры капитала компаний и выбору оптимальных источников финансирования в различных ситуациях [3].

Автор Гитман в своей книге «Принципы управленческих финансов» фокусируется на финансовом управлении предприятием. Он рассматривает методы оценки финансовой производительности, стратегии

управления капиталом, и выбор источников финансирования в контексте управленческого решения. Работа Гитмана признана за свою практическую направленность и простой язык [4].

"Методология развития клиентов" Бланка пропагандирует построение моделей, ориентированных на клиента, которые удовлетворяют реальные потребности рынка. Ориентация на проверку клиентов повышает доверие инвесторов и привлекает финансирование [5].

Примером эффективного использования собственных средств является компания Microsoft, основанная Биллом Гейтсом. Он начал свой бизнес с небольших личных средств, что впоследствии позволило ему сформировать крупную технологическую корпорацию. Примером успешного использования внешних источников финансирования является компания SpaceX, основанная Илоном Маском. Она успешно привлекала инвестиции от различных венчурных фондов и правительственных программ для разработки космических технологий.

Чески и Геббия сначала создали Airbnb на собственные средства, а затем получили финансирование от инвестора Пола Грэма. Их инновационная платформа, отвечающая явным потребностям рынка, нашла отклик у инвесторов и привела к быстрому росту.

Каланик и Кэмп получили начальное финансирование Uber от инвесторов-ангелов и венчурных капиталистов. Их разрушительная технологическая модель, направленная на удовлетворение значительных потребностей рынка, привлекла крупных инвесторов.

За последние годы сфера финансирования бизнеса претерпела значительные изменения. Прошли те времена, когда предприниматели полагались исключительно на традиционные источники, такие как банковские кредиты и личные сбережения. Сегодня процветает разнообразная экосистема инновационных вариантов финансирования, предлагающая предпринимателям большую гибкость и доступность.

В заключение следует сказать, что навигация по современному финансовому ландшафту для создания бизнеса требует стратегического и многогранного подхода. Предприниматели должны использовать различные доступные варианты, адаптироваться к динамичной среде, адаптировать свои стратегии к конкретным потребностям и создавать прочный фундамент для бизнеса. Приняв на себя обязательство, постоянно учиться и адаптироваться, они смогут успешно получить финансирование и создать процветающие предприятия, которые окажут долгосрочное влияние.

1. Брили Р., Майерс С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов (стр. 863-885). – 2020.
2. Берк Дж., Демарзо П., Харфорд Дж. Основы корпоративных финансов, Глобальное издание. – 2022.
3. Хиллер Д. и др. Четвертое европейское издание "Корпоративные финансы". – 2020.
4. Сمارт С. Б., Зуттер К. Дж., Гитман Л. Принципы управленческих финансов. – 2022.
5. Шумпетер Дж. А., Сведберг Р. Теория экономического развития. – Рутледж, 2021.
6. Бланк С., Дорф Б. Руководство для владельца стартапа: пошаговое руководство по созданию великой компании. – "John Wiley & Sons", 2020 год.
7. Зотиков А. А., Зотикова О. Н. РАЗВИТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ, РЕМОНТА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ //АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА. – 2021. – С. 72-76.
8. Дулаева В. В. Динамика показателей розничной и оптовой торговли и рынка услуг //ВЕСТНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ, АСПИРАНТОВ И МАГИСТРАНТОВ ФГБОУ ВО «ГОРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ». – 2020. – С. 164-167.
9. Паймакова Д. К. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ И МОТОЦИКЛАМИ И ИХ РЕМОНТ». – 2022.
10. Конобеева О. Е. Слагаемые экономического успеха коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг //Мониторинг проблем и факторов формирования конкурентной среды, конкурентоспособности товаров, услуг, предприятий и регионов. – 2019. – С. 5-24.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/401476>