

УДК 336.6

Котаева Селина Рубиновна

магистрант, программа «Международная экономика и бизнес инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, Москва

selina.kotaeva@mail.ru

Selina R. Kotaeva

Master's program "International Economics
and Business Engineering"
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Russia, Moscow

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ

Аннотация

При создании бизнеса, каждый его владелец знает, что финансовый риск является одним из самых больших рисков. Почти половина новых предприятий терпит крах в течение первых пяти лет, и те, кто действительно переживает этот критический период, знают, что наличие адекватного финансирования имеет решающее значение для успеха. Если у вас нет ресурсов для личного финансирования бизнеса, вам придется подумать о привлечении. Эта проблема характерна для новых предприятий, но не должна являться препятствием. Необходимо составить план по преодолению наиболее распространенных проблем, с которыми сталкиваются владельцы бизнеса с финансированием, чтобы каждое предприятие могли настроиться на успех.

Ключевые слова:

финансирование, бизнес, планирование, малые предприятия, поддержка государства

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN THE FIELD OF FINANCE

Abstract

When starting a new business, every owner knows that financial risk is one of the biggest risks. With almost half of new businesses failing within the first five years, those who do survive this critical period know that having adequate funding is critical to success. If you don't have the resources to personally finance a business, you'll have to think about getting involved. This problem is typical for new businesses, but should not be an obstacle. It is necessary to make a plan to overcome the most common problems that business owners face with financing, so that each enterprise can be set up for success.

Keywords:

financing, business, planning, small businesses, government support

Многие малые предприятия являются многообещающими, как минимум, за счет своих основателей, которые являются довольно талантливыми и имеют свое видение; трудолюбивой команды и разумной концепции, лежащей в основе предприятия. К сожалению, даже многообещающие малые предприятия терпят неудачу в течение первого или двух лет, из-за финансовых проблем, с которыми обычно сталкиваются предприниматели. Как предприниматель или владелец малого бизнеса очень важно знать о финансовых ловушках, с которыми сталкиваются многие стартапы, пытаясь добиться успеха.

Первые два года для нового бизнеса имеют решающее значение, потому что почти две трети открываемых предприятий заканчиваются банкротством в это критическое время. Один из главных факторов неудач – это отсутствие хорошего бизнес-плана или денег для его выполнения. Без адекватного денежного потока новый

бизнес не может оплачивать персонал, материалы, инвентарь или маркетинг. Часто владельцы бизнеса пытаются выполнять несколько задач одновременно, что выходит за рамки человеческих возможностей. Хотя проблемы с денежным потоком могут стать проблемой для любой компании и привести к банкротству, новые предприятия особенно подвержены этому. У них нет клиентской базы, поэтому у них нет доходов для поддержки необходимого им роста. Вот почему получение финансирования с самого начала вашего бизнеса имеет решающее значение для успеха.

Многие малые предприятия открываются, используя ссуды от члена семьи. Это обычное дело, но может усложнить «погоду в семье», если бизнес находится в затруднительном положении. Еще один способ начать малый бизнес – это попросить владельца взять ссуду под залог собственного дома для использования в бизнесе. В подобных случаях владелец бизнеса должен предпринять дополнительные меры, чтобы правильно ссудить деньги из своих личных финансов своему бизнесу, чтобы предотвратить смешение активов (рис. 1).

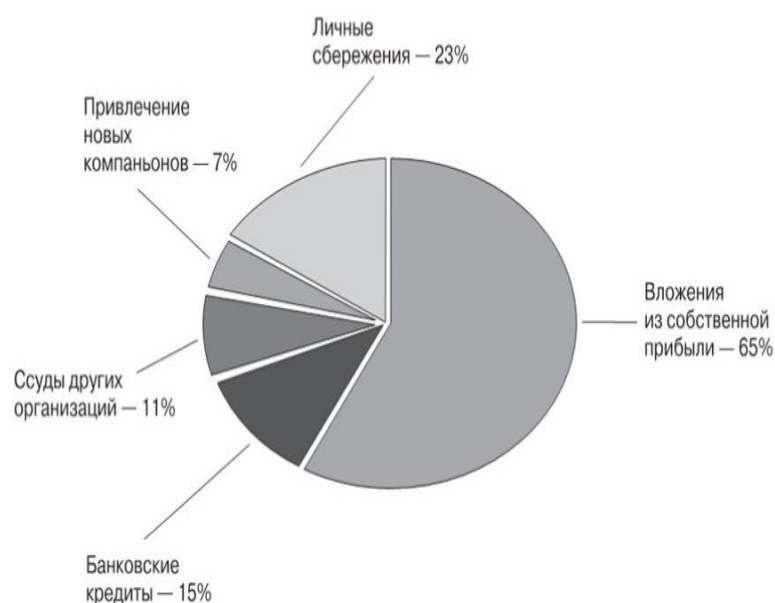


Рисунок 1 – Основные источники финансирования деятельности малых предприятий

Источник: Предпринимательская деятельность и ее признаки – проект, доклад.

В идеале бизнес может получить бизнес-ссуду в банке. Управление малого бизнеса (SBA) имеет множество программ ссуд с различными программами квалификации и защиты, предлагаемыми кредиторами для поощрения финансирования бизнеса. Некоторые предприятия также могут финансировать коммерческое

предприятие с использованием кредитной линии или бизнес-кредитных карт. SBA предлагает бесплатные консультации по обзору бизнес-планов, истории и вариантов кредитования для владельцев бизнеса. Это помогает владельцу бизнеса решить потенциальные проблемы с финансированием до того, как он отправится в банк и получит отказ.

Причина, по которой многие владельцы бизнеса не выбирают варианты финансирования через банк, заключается в том, что они знают об определенных проблемах или сталкиваются с ними. Чем раньше владелец бизнеса обнаружит и решит любую из этих общих проблем, тем скорее он сможет получить более традиционные направления финансирования бизнеса.

Слишком большой долг: так же, как отношение долга к собственному капиталу, которое использует ваш кредитор, когда проверяет, имеете ли вы право на покупку дома, бизнес-кредитор хочет знать, что у вас нет чрезмерного долга. Если да, то это наводит на мысль о нескольких проблемах, первая из которых, очевидно, - денежный поток. Это говорит о том, что руководители предприятий не используют возможности и не компенсируют проблемы увеличением долга. Еще одна проблема, которую это поднимает, - потенциальное банкротство.

Недостаточное обеспечение: обеспечение значительно снижает риск для кредиторов. Обеспечение – это актив, имеющий ценность. Если компания испытывает финансовые затруднения и потенциально может обанкротиться, кредит будет обеспечен залогом. Залогом может быть земля, техника, личные активы или коммерческий транспорт. Даже с залогом вы не получите в кредит всю стоимость актива. Как правило, банк выдает ссуду только до 75 процентов в качестве соотношения ссуды к стоимости. Таким образом, если ваш залог оценивается в 100 000 долларов, банк не выдаст ссуду более 75 000 долларов для защиты от обесценивания или ухудшения рыночных условий.

Недостаток оборотного капитала: оборотный капитал – это жизненная сила любой компании, но его труднее всего получить, если вы стремитесь к расходам более 12 месяцев. Если у компании недостаточно оборотного капитала и денежных потоков для покрытия этих расходов, она может получить кредитную линию на срок менее одного года, но должна продемонстрировать средства для удовлетворения потребностей в капитале раньше, чем позже.

Высокий авансовый платеж: как и в случае залога, первоначальный взнос часто требуется для бизнес-ссуды. Как и покупка дома, кредитор хочет видеть, что бизнес может управлять деньгами таким образом, чтобы сэкономить или увеличить капитал. Кредиторы считают это сильным показателем финансового менеджмента и способности руководства компании. Но растущие компании часто берут каждый собранный и заработанный доллар и вкладывают его обратно в развитие компании. Это делает маловероятным первоначальный взнос для растущих компаний.

Не могут позволить себе платежи: это возвращается к денежному потоку. Если у компании недостаточно денежных средств, она не может позволить себе выплаты по кредиту. Это означает, что по кредиту наступит дефолт, и кредитор останется с безнадежной задолженностью. Это ставит растущие компании в затруднительное положение, потому что им нужен каждый доллар, чтобы вернуться к росту и увеличить расходы для этого, но им необходимо сократить расходы настолько, чтобы оплатить счета, а именно ссуду.

Знание проблем поможет преодолеть их при финансировании бизнеса. Существует четыре основных источника финансирования для малого бизнеса [3]:

1. Мезонинное финансирование.
2. Нетрадиционные кредиторы.
3. Налоговые льготы.
4. Программа акционерного капитала.

Мезонинное финансирование использует нетрадиционные варианты финансирования для снижения требований к ежемесячным платежам. Обычно он включает в себя вторую позицию с продленным сроком, чтобы уменьшить потребность в первоначальных платежах и движении денежных средств [8].

Нетрадиционные кредиторы-это кредиторы с особыми интересами. Это могут быть кредиторы, специализирующиеся на недвижимости, если у вашего бизнеса есть недвижимость. Это также может быть организация экономического развития с миссией помощи предприятиям, принадлежащим меньшинствам или женщинам.

Налоговые льготы могут снизить эксплуатационные расходы. Консультант SBA сможет дать вам общий обзор, но обсудите конкретные налоговые льготы со своим бухгалтером, чтобы убедиться, что вы соответствуете требованиям.

Акционерное финансирование-это последний вариант. Это мобилизация достаточного капитала через личные отношения или даже через источники краудфандинга. По мере увеличения капитала ваша потребность в долге уменьшается, и, таким образом, устраняются ограничения по залогу, первоначальному взносу и денежным потокам.

Крах малого бизнеса может быть напрямую связан с недостаточной капитализацией на начальном этапе. Недостаточно иметь отличную идею, чтобы обеспечить выживание компании. В некоторых случаях бизнес не запускается из-за того, что у владельцев заканчиваются средства. К счастью, начальную недостаточную капитализацию часто можно предотвратить путем тщательного планирования.

Список использованных источников

1. Горбунова И.И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий// Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №5 (41). Номер статьи: 4101. Дата публикации: 2014-05-08.

Режим доступа: <https://sovman.ru/article/4101/>

2. Бахмудов М.М. Система государственной поддержки малого предпринимательства в регионе: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Махачкала, 2015. – 26 с.

3. Морозко Н.И. Системные исследования финансовых проблем малого бизнеса / Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес», 2008 г

4. Small and Mid-size Enterprise (SME) [электронный ресурс]. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/smallandmidsizeenterprises.asp> (дата обращения 14.03.2020)

5. Заболоцкая В.В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможности их адаптации в России/ Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес»

6. <https://ru.routestofinance.com/sba-loans>

7. МНИАП. Государственная поддержка малого бизнеса.

http://мни.ап.рф/analytics/Gosudarstvennaa_podderzka_malogo_biznes/.

8. Епифанова В.И., Баркатунов В.Ф., Подосинников Е.Ю. Мезонинное финансирование корпораций и эффективность регионального предпринимательства/ Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес»