

Алханов Данил Эмилевич

магистрант

Урядникова Марина Валерьевна

канд. экон. наук, доцент

Казанский кооперативный институт (филиал)

АНО ОВО ЦРФ «Российский университет кооперации»

г. Казань, Республика Татарстан

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена эффективности управления финансами малого предприятия. Авторами представлено несколько вариантов финансирования для небольших компаний.

Ключевые слова: управление финансами, малые предприятия.

Малые предприятия играют важную роль в экономическом и социальном развитии страны. Они создают рабочие места и вносят значительный вклад в добавленную стоимость страны. Для многих людей создание небольшого предприятия – их единственный шанс на безопасные средства к существованию. Важным критерием в этом отношении является финансовый сектор, который также учитывает потребности малых предприятий.

Эффективность бизнеса без надлежащего управления финансами или эффективных корпоративных финансов в рыночной экономике невозможно. Это управление включает в себя приобретение, распределение и управление финансами в бизнесе. Малый бизнес по вопросам вариантов финансирования существенно ограничен, чем крупный бизнес. Это причина того, что малые предприятия имеют меньший доступ к кредитам, чем более крупные компании, потому что кредитование малого бизнеса более рискованно и дороже, чем кредитование более крупных компаний. Кроме того, оценка малых компаний трудна и не очень рентабельна, поскольку ее данные не так легко доступны, как большие компании.

Несмотря на все препятствия и трудности, для небольших компаний доступно несколько вариантов финансирования.

1. Основным источником финансирования для небольших предприятий – это собственные источники. В первую очередь предприниматель использует свои личные активы для финансирования своего бизнеса. Он может либо продать активы, чтобы собрать деньги, либо взять ссуду под любой из активов. Предприниматели могут вложить в свой бизнес такой личный капитал, как собственный капитал, или могут предоставить ссуды своей собственной компании.

2. Частные инвесторы, как друзья, знакомые или сторонние инвесторы, которые предоставляют определенную сумму либо в долг, либо в качестве доли в уставном капитале предприятия.

3. В банках есть специальный отдел, занимающийся кредитованием небольших компаний. Каждый банк имеет свои собственные критерии в отношении потенциального дохода, годового оборота, кредитного рейтинга и другие требования по кредитованию. Банки предлагают различные виды кредитов, таких как кредиты на пополнение оборотного капитала, срочные кредиты, кредиты под залог имущества и другие.

4. Если предприятию отказывают в получении бизнес-ссуды, то предприниматель может получить потребительский кредит и использовать его в своем бизнесе. Для этого необходимо иметь хорошую кредитную историю.

5. У некоторых малых предприятий могут быть поставщики, желающие продавать в кредит. Такой кредит может составлять от одного месяца до трех месяцев. Это очень хороший метод для небольших компаний удовлетворить краткосрочные потребности в финансировании. Это недорогой способ финансирования любого малого бизнеса.

6. Венчурное финансирование – это рискованное финансирование частными инвестиционными инвесторами, которые инвестируют, находящиеся на ранних стадиях своего экономического цикла. Им нужна доля будущей прибыли и контрольный пакет акций. Они предлагают больше денег, чем бизнес-ангелы, но терпят меньший риск.

7. Краудфандинг – это метод сбора средств путем заимствования небольшой суммы денег у большой группы людей. Такое финансирование обычно делается для конкретного проекта. Преимущество краудфандинга в том, что небольшая компания предоставляет выгодные предложения со своими требованиями. Они могут предложить акции против денег или взять деньги в долг; они могут предлагать простые процентные платежи вместо сложных процентов, как и большинство обычных займов.

Краудфандинг приобрел популярность после появления социальных сетей, потому что стало легче охватить множество людей, приложив минимум усилий.

Успех малого бизнеса зависит от его способности постоянно получать прибыль. Прибыль равна выручке компании за вычетом расходов. Получение прибыли важно для малого бизнеса, потому что прибыльность влияет на то, сможет ли компания получить финансирование от банка, привлечь инвесторов для финансирования своей деятельности и развития своего бизнеса. Компании не могут оставаться в бизнесе, не получая прибыли.

Владелец бизнеса должен понимать важность прибыльности в управлении бизнесом и разрабатывать стратегии, которые дают компании наилучшие шансы оставаться прибыльной.

Получение прибыли важно для бизнеса, который хочет расширить свою деятельность. Получение прибыли позволяет ему открывать другие бизнес-центры, приобретать другой бизнес, ориентироваться на другие рынки и расширять свою деятельность на другой территории. Целью расширения бизнеса является дальнейшее увеличение своей прибыли. Однако получение прибыли – не единственный фактор, влияющий на решение о расширении вашего бизнеса.

Список литературы

1. Урядникова М.В. «Невидимая», но очень жесткая «рука» современного рынка // Научное обозрение. – 2017. – №18. – С. 108–110.
2. Урядникова М.В. Сравнительный анализ подходов конкуренции и ее развитие в современных условиях // Russian Journal of Management. – 2020. – Т. 8. №3. – С. 131–135.