

Губин Е.С. Основные способы финансирования малого бизнеса в России // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2018. – №6 (июнь). – АРТ 394-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>

РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330.322

Губин Евгений Сергеевич

студент 4 курса, факультет корпоративной экономики
предпринимательства

Научный руководитель: Комарова О.С., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет
экономики и управления»,
г. Новосибирск, Российская Федерация
e-mail: goldbumblebe@gmail.com

**ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО
БИЗНЕСА В РОССИИ**

Аннотация: В статье определена роль развития малого предпринимательства. Перечислены внутренние и внешние источники финансирования малого бизнеса и рассмотрены особенности привлечения основных из них. Определены их преимущества и недостатки, влияние на малый бизнес.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, кредитование малого предпринимательства, внешнее финансирование, банковский кредит, инвестиции в малом бизнесе.

Gubin Evgeniy Sergeevich

4th year student, Faculty of Corporate Economics of Entrepreneurship

Supervisor: Komarova O.S., candidate of economic sciences,
associate professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

Novosibirsk, Russian Federation

**THE BASIC WAYS OF FINANCING SMALL BUSINESS IN
RUSSIA**

Abstract: The article defines the role of small business development. The internal and external sources of small business financing are listed and the features of attracting the main ones are considered. Their advantages and disadvantages, influence on small business are determined.

Keywords: small business, small business, small business crediting, external financing, bank credit, investments in small business.

Малые предприятия вносят свой вклад в местную экономику путем непрекращающегося роста и совершенствования в различных сферах деятельности. Предприятия малого бизнеса также помогают стимулировать экономический рост за счет создания новых рабочих мест, которые положительно влияют на безработицу и увеличивают налоговые отчисления в федеральный и региональный бюджеты страны. Малые предприятия склонны привлекать талантов, которые изобретают новые продукты или внедряют новые решения для существующих идей. Более крупные предприятия также часто получают выгоду от взаимодействия с предприятиями малого бизнеса, работающими в схожей сфере, поскольку

многие крупные корпорации зависят от малого бизнеса для выполнения различных бизнес-функций посредством аутсорсинга.

Многие малые предприятия также обладают способностью быстро реагировать и быстро меняться в условиях изменения экономического климата. Это связано с тем, что малый бизнес часто ориентирован на клиента. Многие местные клиенты останутся верными своим «любимым поставщикам» в разгар экономического кризиса. Эта лояльность означает, что малые предприятия часто могут оставаться на плаву в трудные времена, что может еще больше укрепить местную экономику.

Как правило, для создания предприятия малого бизнеса и для его последующего развития нужны дополнительные, помимо собственных средств предпринимателя – владельца бизнеса, финансовые ресурсы. В настоящее время финансирование малого бизнеса осуществляется за счет следующих основных источников: собственный капитал, бюджетные средства, заемный капитал и частные инвестиции. Часть из них являются внутренними (прибыль, амортизационный фонд, оптимизация оборотного капитала), остальные – внешними (безвозмездная финансовая помощь из бюджетных и внебюджетных источников, банковские и небанковские кредиты и займы, коммерческие кредиты поставщиков, лизинг); при этом основным внутренним источником является финансирование за счет высвобождения капитала, а внешним – кредиторская задолженность [2, с. 554]. Связано это с тем, что у малого бизнеса, как правило, объем собственных финансовых ресурсов очень ограничен, и они вынуждены допускать превышение кредиторской задолженности над дебиторской, что позволяет предприятию использовать чужие ресурсы для решения собственных проблем.

В то же время, с точки зрения банковского сектора, кредитование малого бизнеса является более рискованным, чем кредитование крупного бизнеса. Малые предприятия гораздо более чувствительны к колебаниям в экономике, имеют более высокие показатели отказов в кредитовании и имеют меньше активов для обеспечения кредита. Основная задача банков в условиях развития кредитования малого бизнеса – это повышение доверия предпринимателей к своим продуктам. Важно учитывать, что банки – не противники для малого бизнеса, а партнеры. Они тоже заинтересованы в процветании малых предприятий, потому что от этого будет расти доходность операций кредитования бизнеса.

Другим внешним источником финансирования малого бизнеса – весьма обременительным для бюджета страны и, одновременно, самым привлекательным для предпринимателей – является финансово-кредитная поддержка со стороны государства. Задача государства в этом случае – перенесение акцента с прямого выделения бюджетных денег малому бизнесу на предоставление государственных гарантий финансовым институтам на основе разделения кредитных рисков и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Последняя включает в себя фонды поддержки предпринимательства, фонды поручительства и гарантий, инвестиционные фонды для привлечения финансовых средств, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, научные парки и др. [2, с. 555-556].

Еще одним действенным способом получения средств для развития предприятия малого бизнеса может служить поиск инвестора. В любом, даже небольшом, городе всегда есть бизнесмены, которые готовы и хотят приумножить свой капитал, в том числе вкладывая его в привлекательные бизнес-проекты – их называют бизнес-ангелами. В отличие от банков, бизнес-ангелы готовы вкладывать деньги не только в развитие уже

состоявшейся фирмы, но и в открытие предприятия малого бизнеса. Но для этого необходимо доказать инвестору выгодность такого вложения. В свою очередь, предприниматель – владелец бизнеса, рассматривая методы привлечения инвестиций извне, должен никогда не забывать об очень серьезном факторе риска невыполнения финансовых обязательств перед инвестором. Если для инвестирования бизнес-проекта было использовано долговое финансирование, то невыполнение обязательств всегда повлечет за собой залог, что может привести к банкротству предприятия [1, с. 23].

Всё это служит для оказания помощи мелким фирмам в поддержании денежного потока, найме новых сотрудников, приобретении нового инвентаря или оборудования.

Чтобы защитить малый бизнес от общих препятствий на пути финансирования, владельцы бизнеса должны сначала создать реалистичный бюджет для операций компании и быть готовыми предоставить некоторый капитал из своих собственных накоплений на этапе запуска или расширения. В течение долгого времени крайне важно исследовать и защищать варианты финансирования из нескольких источников до того, как финансирование действительно понадобится. Когда придет время для получения финансирования, владельцы бизнеса должны иметь множество источников, из которых они могут запросить капитал.

Список использованной литературы:

1. Комарова О.С. Инвестиционная деятельность в малом бизнесе: цели, задачи, проблемы реализации бизнес-проектов / О.С. Комарова // Проблемы экономической науки и практики: сб. науч. тр. / под ред. С.А.

Филатова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Вып. 4. – Новосибирск: НГУЭУ, 2018. – 159 с. (с. 17-25)

2. Шавалеева Л.С. Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 4. – С. 551-560. – doi: 10.18334/rp.18.4.37549

Дата поступления в редакцию: 21.06.2018 г.

Опубликовано: 21.06.2018 г.

© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2018

© Губин Е.С., 2018