

*Степанов А.М.,
студент 1 курс, факультет «Юриспруденция»
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Научный руководитель: Шарыпова Т.Н.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Информационные технологии и защита информации»
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** в статье рассматривается актуальный вопрос управления малым предприятием: кредитование малого бизнеса, основы для успешной экономики, превращение в успешный бизнес.*

***Ключевые слова:** бизнес, кредитование, управление бизнесом, свое дело.*

***Annotation:** the article deals with the topical issue of managing a small enterprise: bank lending to a small business, the basis for a successful economy, becoming a successful business.*

***Keywords:** business, crediting, business management, management.*

Малый бизнес являлся основой для успешной экономики. Но в текущих условиях финансово - экономической составляющей предпринимателям все сложнее открыть свое дело и превратить его в успешный бизнес. При этом наличие квалифицированного персонала и четкого бизнес-плана бывает мало для того чтобы фирма была конкурентоспособной, вследствие этого, таким компаниям приходится прибегать к банковскому кредитованию, чтобы "стартовать" и расширять базу.

"Банковское кредитование" – это метод финансирования потребностей предприятия на условиях платности, срочности и возвратности.

В условиях умелого использования кредитных инструментов, не будем забывать о кредитных рисках, малые предприятия могут вполне успешно функционировать, даже в постоянно меняющихся экономических условиях. Часто снижающиеся ставки на кредитные продукты, предлагаемые малому бизнесу банком, позволяют вносить меньшие расходы. В это же время, используя эти займы, компания может своевременно обновлять рабочее оборудование и более творческим подходом увеличивать свою конкурентоспособность.

"Конкурентоспособность" - это постоянный доход, с помощью которого компания может своевременно погашать долговые обязательства и свободные средства обращать в дальнейшее развитие.

Естественно, лучшая профилактика кредитных рисков это полный отказ от кредитов. Тем более, сейчас, когда финансовые системы стран очень хрупкие, как правило, страдают именно малые предприятия. Так кризис 2008 года "потопил" немало мелких банков предоставлявших кредитные услуги частным предпринимателям. Некоторые из банков были приватизированы более крупными структурами, однако большинство из них прекратили свою деятельность. Сегодня в отдельных европейских странах, в том числе и в России, банки активно начали сотрудничать с предпринимателями и вследствие этого, кредит могут взять далеко не все.

"Кредитный риск" - это финансовый риск неисполнения дебитором своих обязательств перед поставщиком товаров или провайдером услуг, то есть риск возникновения дефолта дебитора.

Первым шагом к этому будет - тщательно и профессионально составленный бизнес план, банк должен быть уверен, что Вы понимаете, для чего вам нужны деньги и за какой счет вы их будите отдавать.

Вторым шагом будет - наличие достаточной суммы залога.

В России представителю малого бизнеса разрешается пользоваться банковским кредитованием, даже если сумма залога недостаточна, допустим, стоимость составляет только половину требуемой банком.

Сокращение расходов в малом бизнесе обязательны, что бы ни требовала «русская душа», в большинстве случаев в лидеры попадают те предприятия, которые научились успешно сокращать расходы. Но без инновационных технологий это невозможно. Эти технологии легко оцениваются и внедряются практически в любую бизнес-модель, в этом и есть преимущество малого предприятия перед крупными корпорациями, где даже небольшое новшество требует не малых временных и финансовых затрат. При этом на нововведения деньги готовы «одалживать» не только банки, но и государство на совместных условиях.

Новые технологии представляют собой не только «гайки и болты» это и методы рекламирования, эффективные маркетинговые инструменты и многое другое.

На фоне всего сказанного возьмем пример роста «малого бизнеса» в крупную корпорацию. Все слышали про банк «Тинькофф». Основателем и владельцем которой является Олег Юрьевич Тиньков 1967 г.р.

В начале своей карьеры предпринимателя Олег скупал у иностранных студентов дефицитные по тем временам вещи и с наценкой более 200% продавал их. Позже его деятельность, немного расширилась. В краях дальнего востока Олег продавал товары с накруткой более 100% собранные в Сингапуре такие как: калькуляторы, телевизоры, видеоманитофоны. В 1993 году Тиньков основал свою первую фирму под названием «Петросиб». И в этот момент его бизнес начал стремительно расти и через некоторое время эту фирму продали за 7 млн. долларов. Следующие проекты бизнесмена: рестораны, компания занимающаяся реализацией полу фабрикатов. Но благо своему опыту Олег Тиньков прекрасно понимал, что

долговечно, а что нет и вследствие этого, был совершен маркетинговый ход по продаже всего бизнеса своим конкурентам.

В 2006 году на свет появился онлайн-банк «Тинькофф Кредитные системы» (ТКС) отличие от других банков, в нем не было физических отделений и филиалов, вся работа осуществлялась дистанционно, в чем и была его «фишка». Всего через год после основания ТКС было выпущено 2 миллиона кредитных карт, что вывело банк в лидеры отечественного интернет-сектора.

Переход из малого бизнеса, в средний – это большое достижение сопряженное с новыми сложностями и проблемами, с расширениями перспектив, и возможностей, остаться бизнесу на плаву помогает грамотное подбирание банковских услуг. И при этом вместе с ростом компании их сочетание превращается из комплекта для новичков в индивидуальный набор узко-профильных инструментов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Банкист.ру - [Электронный ресурс] <https://bankist.ru>
2. Официальная страница «Википедия» [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>
3. Библиотекарь.ру [Электронный ресурс] <http://www.bibliotekar.ru>