

УДК 338

БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Рыбников А. М.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: ch1ppy@ukr.net

В работе рассматривается влияние бизнес–планирования на эффективность и развитие малого предпринимательства. Описываются виды стартового капитала и особенности финансирования и бизнес–планирования предпринимательской идеи. Исследуются и определяются пути внедрения бизнес–планирования в сфере финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: управление; бизнес–планирование; финансирование; малый бизнес; предпринимательская деятельность

ВВЕДЕНИЕ

Реальные трудности с финансированием являются сегодня одной из самых главных проблем для малого предпринимательства в России. Нехватка личного капитала у большинства населения, сложность, невыгодность или невозможность получить заемные средства тормозят развитие малого предпринимательства. Зависимость от внутренних источников финансирования, проблема дефицита финансовых ресурсов, сложность доступа на финансовый и денежный рынки, высокий уровень финансовых рисков, ограниченность материальных ресурсов и мощностей, незначительный объем произведенной продукции – все свидетельствует, что малый бизнес нуждается в реальной финансовой поддержке со стороны государства, коммерческих банков, венчурных фирм и индивидуальных инвесторов.

Цель статьи заключается в исследовании и определении путей внедрения бизнес–планирования в сфере финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Собственное дело, приносящее удовольствие и прибыль – это мечта, которая в большинстве случаев так и остается лишь мечтой из-за отсутствия стартового капитала. Любая бизнес–идея на начальных этапах требует достаточного «вливания» финансовых средств, поэтому проблема поиска источников финансирования для будущих бизнесменов является очень актуальной.

В России среди предпринимателей значительно распространена позиция нецелесообразности разработки развернутого бизнес–плана и предполагает как альтернативу подготовке краткого технико-экономического обоснования. Иногда считается, что отсутствие проработанного бизнес–плана может быть компенсировано знанием «глубин» отечественного бизнеса и интуицией [1].

Научно-практическим проблемам и исследованию влияния бизнес-планирования на эффективность и развитие малого предпринимательства посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых. В частности, этими вопросами занимались Адаменко А. А. [1], Сергеев А. А. [3], Возилова Е. В. [6], Мальцева Е. С. [5], Перезовова О. В. [6], Петров Д. В. [2], Стадник А. И. [2], Грицук Р. Н. [4] и другие.

Стать предпринимателем в России может каждый, кто имеет полную гражданскую дееспособность. При этом важным является уникальная бизнес-идея, которая нужна рынку, качественно подготовленный бизнес-план и стартовый капитал, размер которого должен отвечать целям, которые хочет достичь предприниматель. Проведя исследование различных источников финансирования для открытия собственного дела и проанализировав необходимый уровень бизнес-планирования для каждого из этих источников, мы получили результаты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Виды стартового капитала и особенности финансирования и бизнес-планирования предпринимательской идеи

№	Стартовый капитал	Объем финансирования	Необходимый уровень бизнес-планирования
1	Личные сбережения	Малый, чаще всего не достаточный для малых проектов	Минимально необходимый план доходов и расходов
2	Друзья и семья	Малый, для малых проектов (в других странах возможно собрать на средние и большие проекты)	Письменно оформленный бизнес-план или инвестиционный проспект, в которых раскрывается маркетинг, производство, доходы-расходы и риски
3	Банки и кредитные союзы	Средний, зависит от бизнес идей и залога	В соответствии с требованиями банка подробно просчитанный бизнес-план, в первую очередь финансовый план
4	Бизнес-ангелы и венчурные фирмы	Большой, в обмен на полную или долевую собственность бизнеса	Обязательно замечательная идея и профессиональный бизнес-план
5	Программы экономического развития	Малый (безвозмездная помощь) или средний (кредиты с частичной компенсацией процентов)	Письменно оформленный бизнес-план по стандартам местных органов власти
6	Корпоративные программы	Средний	Презентация проекта с описанием бизнес-модели и целевой аудитории, или оформленный бизнес-план
7	Гранты	Большой	Социальный проект – план действий, срок исполнения, бюджет, бенефициары, заинтересованные стороны. Инвестиционные проекты – технико-экономическое обоснование или бизнес-план
8	Краудфандинг	Большой	Вычисление всех расходов и прибыли в виде презентации, инвестиционного проспекта или бизнес-плана должны находиться в свободном доступе
9	Кредиты под залог жилья	Средний, достаточный для малых проектов	Чтобы не потерять жилье, необходимо заранее подготовить бизнес-план
10	Кредитные карты	Крайне малый	Чтобы оценить, как вложенные средства по кредитной карте вернутся и принесут прибыль, предпринимателю необходимо разобраться в основах бизнес-планирования

Источник: составлено автором по материалам [3].

Рассмотрим более подробно каждый из источников финансирования и необходимый уровень бизнес–планирования, которым должен обладать будущий предприниматель.

1. Личные сбережения (personal savings). Более 75 % владельцев малых предприятий привлекают для начала бизнеса свои личные сбережения. Но зачастую их может хватить лишь для бизнеса, который требует самого низкого уровня первоначальных инвестиций. Также если бизнес–идея новая, а средства на ее реализацию будут собирать в течение 2–3 лет, тогда она может потерять актуальность из-за изменения бизнес–реалий или из-за появления высокой конкуренции. Поэтому лучше всего искать другие источники финансирования бизнеса уже сегодня. Написание бизнес–плана не является обязательным условием. Тем не менее, подготовленный план доходов и расходов подскажет, не помешает ли намерение открыть собственную компанию другим желаниям (например, дать своему ребенку высшее образование).

2. Друзья и семья (friends and family). Если собственного капитала мало для начала предпринимательской деятельности, но есть жизнеспособная идея для стартапа, выходом может стать поиск партнеров для совместного владения бизнесом. Лучшим вариантом являются родные или знакомые люди, которые имеют профессиональный опыт ведения бизнеса, могут предоставить интересные предложения для стартапа и помогут снизить риски потери собственного капитала. В западных странах совместный бизнес с родственниками или друзьями гораздо популярнее, чем в России. Там создают семейный бизнес для того, чтобы обеспечить стабильную жизнь будущему поколению. В России родные и друзья вкладывают деньги в новые бизнес–проекты, обходясь без тщательно разработанного бизнес–плана «по интуиции». Тем не менее, письменно оформленный бизнес–план становится визуализацией целей, помогает в организации работ и позволяет снизить риски потери семейного капитала и хороших отношений с друзьями.

3. Банки и кредитные союзы (banks and credit unions). В мире сегодня получить кредит на стартап–проект достаточно сложно даже при наличии имущества для залога, поручителя и правильно просчитанного бизнес–плана, ведь банкиры часто отдают предпочтение сотрудничеству с работающим бизнесом. Российский банковский сектор не особо озабочен развитием кредитования малого и среднего бизнеса, ведь это непростое направление для банков. Многие банки видят в этих клиентах больше источник пассивов. Шанс есть, если подавать кредитные заявки сразу в несколько банков и кредитных союзов. Если бизнес начинает развиваться, то одним из источников финансирования будущих идей может стать банковское кредитование, а навыки бизнес–планирования помогут в этом сотрудничестве.

4. Бизнес–ангелы и венчурные фирмы (angel investors and venture capital firms). Для получения финансирования от инвесторов–ангелов и венчурных фирм необходимы профессиональное мастерство и настойчивость. Если есть отличная идея и потрясающий бизнес–план, тогда этот тип инвесторов поддерживает новый бизнес в обмен на полную или частичную его собственность. Венчурное инвестирование в России пока распространено не очень сильно, потому что это рискованный вид вложений. Действительно, отдать деньги в только начинающийся проект способен не

каждый. Причем для его развития нужны солидные средства. Тем не менее, количество венчурных компаний в России с каждым годом увеличивается.

Деньги частного инвестора–ангела являются переходным звеном от финансирования бизнеса собственным капиталом к финансированию венчурными инвестициями. Принимающим инвестиции следует более тщательно отнестись к юридическим нюансам и скрупулезно изучить договор перед подписанием, чтобы предотвратить потерю собственного бизнеса. Без профессионально составленного бизнес–плана не имеет смысла обращаться к инвесторам и венчурным фирмам. И даже если он есть, без уникальной идеи бизнес–план останется среди тысячи других, которым отказали в финансировании.

5. Программы экономического развития (economic development programs). В мире есть целый ряд программ экономического развития. Они направлены на поддержку владельцев бизнеса, к которым относятся женщины, ветераны, безработные, группы меньшинств, семейные фермерские хозяйства или предприятий, находящихся в экономически неблагополучном регионе. Например, сейчас официальные безработные могут рассчитывать только на одноразовую безвозмездную помощь от Государственной службы занятости на запуск бизнеса, которая составляет в среднем 20 тыс. рублей, максимум – 58 тыс. рублей, при условии оформления собственной идеи в виде бизнес–плана. Также с 2020 года действует государственная программа поддержки малого бизнеса «Льготный кредит 8,5 %», что предусматривает получение кредита малым и средним предприятиям под 8,5 % годовых на инвестиционные цели или пополнение оборотных средств. Уже отработана система мониторинга запуска и работы бизнес–проектов, что помогает поддержать предпринимателей на старте, указать на их ошибки или дать нужные советы. Финансируя новые проекты, власть будет проверять их на целевое использование средств, показатели эффективной работы и тому подобное. В случае невыполнения этих условий она может требовать возврата вложенных средств. Кроме денег местные органы власти могут поддерживать предпринимателей и другими способами. Например, выделить какое-то оборудование или предоставить в аренду помещения на льготных условиях.

6. Корпоративные программы (corporate programs). В России крупные предприятия открывают корпоративные и венчурные фонды в основном для инвестирования в ценные бумаги. Во всем мире эти фонды используются для оптимального распределения налоговой нагрузки в процессе реализации проектов, связанных с частными инвестициями, в том числе в новый бизнес, недвижимость, товарные активы. Таким образом, венчурные фонды финансируют многие целевые корпоративные программы для развития отдельных сегментов предпринимательской деятельности. Например, компания Michelin, расположенная в Гринвилле (США), предоставляет финансирование с низким процентом – от 10 000 до 100 000 долл. США [6]. Корпоративный бизнес–план предназначен для регулирования текущей деятельности предприятия, обобщает цели эксплуатации существующих стратегических зон хозяйствования и характеризует ее эффективность, определяет перспективные направления деятельности. Он составляется для внутреннего пользования и отражает стратегию, планы и ожидаемые финансовые результаты. В

процессе составления корпоративного бизнес–плана учитываются различные финансовые аспекты, в частности проводится расчет финансовых и материальных ресурсов, необходимых для реализации стратегии предприятия; определяются потенциальные проблемы и благоприятные возможности развития предприятия; полученные результаты сопоставляются с планами и прогнозами, контролируется выполнение корпоративного бизнес–плана. Исследования деятельности зарубежных фирм показывают, что причинами абсолютного большинства банкротств компаний являются просчеты или отсутствие бизнес–планирования. Но, к сожалению, в России применение бизнес–планирования для совершенствования и повышения эффективности предприятия находится на низком уровне, и на данном этапе большинство предприятий и предпринимателей довольно скептически относятся к такому методу управления [2].

7. Гранты (grants). Российские предприятия могут вполне успешно подавать заявки на программы, касающиеся научно-исследовательских работ, инноваций, энергетики и защиты окружающей среды, развития малого и среднего бизнеса, создания экономики и общества, разумно использует природные ресурсы. Стоит также отметить, что проекты, которые могут претендовать на получение грантов, это не только бизнес–идеи, но и программы, направленные на развитие общества [3]. Предприниматель, который ожидает финансирование, должен представить четко разработанный план действий, в котором расписана цель и задачи проекта, что будет достигнуто благодаря проекту, сроки выполнения, бюджет, бенефициары, заинтересованные стороны проекта. Если же речь идет об инвестиционном, а не социальном проекте, необходимо подробно описывать бюджет проекта. Инвестиционные проекты обязательно должны иметь технико-экономическое обоснование – анализ или оценку осуществимости, реалистичности выполнения этого проекта в рамках ограниченного времени. Нужно учесть, что в ходе рассмотрения проекта откорректировать бизнес–план будет невозможно [4].

8. Краудфандинг (crowdfunding and crowdlending sites). Чтобы получить деньги на развитие собственного бизнеса, необходимо зарегистрироваться на одной из существующих платформ краудфандинга и представить бизнес–идею в виде презентации, инвестиционного проспекта или бизнес–плана (детального вычисления всех затрат по проекту и выгоды для пользователей), которые должны находиться в свободном доступе. Заинтересованные интернет–пользователи получают возможность перечислить незначительную для себя сумму на счет проекта, а предприниматель собирает начальный капитал, не рискуя абсолютно ничем. В России существует потенциально высокий спрос на инвестиции, аккумулируемые по технологии краудфандинга. Многочисленные российские проекты собрали миллионы долларов США на иностранных краудфандинговых площадках. Однако такие факторы, как низкий уровень доходов россиян, несовершенство банковского обслуживания и рынка платежных карт, незначительный уровень доверия населения к краудфандингу и теневые процессы финансового сектора сдерживают развитие краудфандинговой деятельности в России. Именно поэтому первоочередной задачей государства должно стать обеспечение создания благоприятного законодательного поля и

популяризация этого финансового инструмента среди населения с целью укрепления доверия к нему [3].

9. Кредиты под залог жилья (home equity loans). Кредит в банке – это самый простой способ получить капитал на бизнес с нуля. Банку нет разницы, на что выделяются расходуемые средства, важным является своевременное погашение кредита. Для снижения рисков банки выдают крупные суммы в кредит только под залог квартиры или дома, что позволяет им взыскать долг, даже если бизнес разорится. Поэтому нужно учитывать все недостатки и прибегать к этому способу только в том случае, если у предпринимателя в собственности находится не одна квартира.

Бизнес-план разрабатывается будущим учредителем при открытии своего бизнеса чтобы определить, насколько прибыльным может быть его предприятие, проанализировать расходы и возможные доходы, спрогнозировать возможные варианты развития событий и успеть вовремя на них отреагировать. Поэтому нужно учитывать все недостатки кредитования под залог жилья и прибегать к этому способу только в том случае, если у предпринимателя в собственности находится не одна квартира.

10. Кредитные карты (credit cards). Все начинающие предприниматели используют кредитные карты, чтобы начать свой бизнес. Обычно владельцы новых компаний еще не имеют кредит на бизнес. У них есть только свои личные кредитные карты. Если они их используют для финансирования своего стартапа, то они несут личную ответственность за любой долг. Использование личной кредитной карты для финансирования бизнеса означает, что предприниматель принимает на себя значительный риск. Только после получения от банка бизнес-кредита предприниматель может претендовать на бизнес-кредитную карту, которая предоставляет некоторую защиту. Однако в России банки фактически закрыли свои двери для малых и микропредприятий и еще меньше стали доверять предпринимателям в 2020 году, когда из-за пандемии коронавируса вся мировая экономика несет «колоссальные убытки». Если предприниматель не может получить банковский кредит (маловероятно для стартапа), тогда ему необходимо выбрать другой способ финансирования и разобраться в принципах бизнес-планирования. Спланировать и оценить, как вложенные средства инвесторов и средства с личной кредитной карты вернутся и принесут прибыль. Для любого вида финансирования бизнес-идеи предприниматель обязательно должен владеть как минимум основами бизнес-планирования, а для получения значительного финансирования – обратиться к профессионалам. Без детального бизнес-плана искать инвестора придется долго. Даже если идея будет инновационной, её все равно нужно отразить в цифрах в виде бизнес-плана. Без качественного бизнес-плана не бывает успешного бизнеса.

ВЫВОДЫ

Подготовленный бизнес-план помогает предпринимателям на каждом этапе запуска и управления их бизнесом. Его можно использовать в качестве дорожной карты для структурирования, ведения и развития собственного дела. Это способ

продумать ключевые элементы нового бизнеса. Бизнес–план помогает получить финансирование или привлечь новых деловых партнеров. Инвесторы хотят быть уверены, что они вернут свои инвестиции. Это основной инструмент предпринимателя для убеждения людей совместно работать и инвестировать в развитие перспективной компании.

Все виды финансирования нового бизнеса требуют подготовки бизнес–плана: от простого в виде плана доходов и расходов до профессионального, с использованием систем поддержки принятия финансовых решений и искусственного интеллекта. Размер финансирования бизнеса пропорционален профессионализму подготовленного бизнес–плана. Таким образом, низкий уровень подготовки населения к использованию инструментов бизнес–планирования приводит к ограничению источников и объемов финансирования бизнеса.

В России необходимо сформировать доступную и бесплатную систему обучения и повышения квалификации предпринимателей; создать программы обучения бизнесу со школьной скамьи; старшим школьникам помогать создавать микропредприятия, финансово поддерживать студенческое предпринимательство, предлагать простые бесплатные курсы по маркетингу, менеджменту и управлению персоналом. Однако самое важное научить будущих предпринимателей самостоятельно привлекать деньги из всех возможных источников финансирования для реализации их бизнес–идей, то есть сформировать у предпринимателей современные компетенции по бизнес–планированию и развитию предприятий.

Список литературы

1. Адаменко А. А., Хорольская Т. Е., Подобная Е. А. Классификация предприятий малого бизнеса // Естественно-гуманитарные исследования. 2018. № 21. С. 6–12.
2. Адаменко А. А., Петров Д. В., Стадник А. И. Роль сферы малого и среднего бизнеса в региональной системе предпринимательства // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 12–18.
3. Сергеев А. А. Бизнес–планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 3–е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2018. 475 с.
4. Грицук Р. Н. Особенности бизнес–планирования на российских предприятиях // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона. 2015. 240 с.
5. Мальцева Е. С. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 4 (4). С. 4.
6. Перезовова О. В., Возилова Е. В. Риски управленческой некомпетентности: источники и причины // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 3. С. 40–42.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020