

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ НАЧАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Стратегия №1: «затратный» метод

Сначала определяются все минимально необходимые затраты для начального развития бизнеса организации или индивидуального предпринимателя (ИП), которые необходимо осуществить, например, в течение первого года существования: в первую очередь, оплата труда всего набранного под будущие заказы персонала, а также аренда и содержание офиса. В то же время параллельно формируется портфель заказов: как своими силами, так и силами приглашенных маркетологов. Это тоже значительные затраты. Деньги пока не зарабатываются, а планомерно тратятся.

Для организации источником финансирования начального развития бизнеса является уставный капитал, который, естественно, должен быть достаточным, чтобы покрыть все минимальные затраты, направленные на ее развитие в течение заданного промежутка времени. Как вариант, должны быть и соответствующие заемные средства.

Для ИП источником финансирования начального развития бизнеса также являются собственные и (или) заемные средства.

Иными словами, пока созданный по минимуму коллектив организации или ИП со своими работниками участвуют в претворении в жизнь тех целей, которые были обозначены, например, на первый год развития, организация или ИП еще ничего не зарабатывают. При четкой стратегии развития так жить можно, если есть уверенность в том, что в течение заданного промежутка времени пойдут доходы.

Очевидно, что должно быть очень большое везение, чтобы совпало по времени удержание мини-команды и получение первых стабильных доходов. Но эти доходы в лучшем случае покроют только содержание команды и офиса. А вот для дальнейшего развития бизнеса организации или ИП в доходы должна закладываться прибыль, которая и будет источником финансирования развития бизнеса.

На практике подобное случается при условии, что собственные средства (достаточно большие) или заемные средства (тоже значительные) четко расходуются на развитие бизнеса организации или ИП в течение заданного промежутка времени, а также осуществляются стабильные и рентабельные продажи произведенного организацией или ИП продукта.

Стратегия №2: «точечный» метод

Суть этого метода заключается в том, что развитие бизнеса организации или ИП идет точно, т.е. от заказа к заказу. Бюджет на год не составляется, однако и в этом случае нужно покрывать затраты, как минимум, на аренду и содержание офиса. Источником финансирования в этом случае могут быть:

- для организации – как уставный капитал (или заемные средства, полученные от учредителей), так и прибыль, полученная от выполнения каждого заказа;
- для ИП – начальные собственные средства или заемные средства, а также прибыль, полученная от выполнения каждого заказа.

Этот метод является более щадящим в сравнении с предыдущим, поскольку не нужно содержать персонал под будущие заказы. Однако существует риск того, что можно не успеть набрать команду исполнителей (подрядчиков) под реально полученный заказ. Также нужно понимать, что штат организации должен быть предельно минимальным (административно-управленческий персонал (АУП) организации в лице директора и бухгалтера из числа учредителей либо директора из числа учредителей и приглашенного со стороны бухгалтера). Да и ИП придется минимизировать свой штат постоянных работников и осуществлять управленческий и налоговый учет либо самостоятельно, либо с помощью приглашенного специалиста – бухгалтера.

В этом варианте все доходы исполнителей заказа (подрядчиков), АУП организации, ИП и его бухгалтера определяются в процентах от цены заказа в течение неопределенного периода времени «становления на ноги» организации или ИП.