

მცირე ბიზნესის საწარმოების ძირითადი ფინანსური პარამეტრები და მისი ფინანსური მენეჯმენტის თავისებურებები

გიორგი ცაავა, სტუ-ს სრული პროფესორი
ლია კურახჩიშვილი, სტუ-ს დოქტორანტი

Summary

Most important purpose to the financial management of small businesses is the management of working capital, inventories, receivables, cash and short-term obligations. This brings the company a sufficient amount of liquid assets and make it solvent.

მცირე ბიზნესის სასიცოცხლო ციკლის ოთხი ძირითადი ეტაპი შეიძლება გამოიყოს:

I ეტაპი – მოიცავს მეცნიერულ კვლევას, ტექნოლოგიის შემუშავებას და საქონლის კომერციული სქემის ჩამოყალიბებას – აღნიშნული (რა თქმა უნდა – ეკონომიკური და არა იურიდიული თვალსაზრისით) საწარმოს პერიოდს შეესაბამება;

II ეტაპი – მოიცავს საქონლის წარმოების დაწყებას და მის გატანას – აღნიშნული საწარმოს „სიყმაწვილის“ პერიოდს მიეკუთვნება, რომელიც პირველ ნაბიჯებს დგამს;

III ეტაპი – მოიცავს საქონლის კომერციული წარმატების პერიოდს – აღნიშნული საწარმოს „სიმწიფის“ პერიოდს მიეკუთვნება;

IV ეტაპი – მოიცავს საქონელს ბაზრის დეგრადაციას – აღნიშნული საწარმოს სასიცოცხლო „დაისის“ მოახლოების პერიოდი.

მოცემული სქემა წარმოშობს ორ სერიოზულ კითხვას:

როგორ უნდა მოხერხდეს, რომ თავისი „გასაღები“ დასასრულს მიახლოებულ საქონელთან ერთად, თვით საწარმოც არ კვდებოდეს?

როგორია მცირე ბიზნესის საწარმოს თითოეული სასიცოცხლო ციკლის ეტაპების თავისებურებები – განსაკუთრებულობები, რომლებიც ფინანსურ პოლიტიკაში უნდა იქნას გათვალისწინებული?

ამრიგად, პირველ ეტაპზე (კვლევა, ტექნოლოგიისა და კომერციული ჩანაფიქრის შექმნა) ამონაგები პრაქტიკულად ნულის ტოლია, ხოლო საწარმოს ფულადი ნაკადები – უარყოფითია, იმიტომ, რომ დანახარჯები კვლევაზე, შრომის ანაზღაურებაზე და სხვები შემოსავლებით არ იფარება. ძალიან მაღალია განუსაზღვრელობა, ხოლო, აქედან გამომდინარე, რისკიც.

მეორე ეტაპი (წარმოების დაწყება და ბაზარზე გასვლა) – თუ საკუთარი და მოზიდული სახსრები არასაკმარისია, რომ საბაზისო ხარჯების ნაწილი დაიფაროს (მოწყობილობის შეძენა, საწყისი საქმიანობის მოგვარება და ა.შ.), მრავალმა საწარმომ

შეიძლება ვერ დაძლიოს. მაგრამ თუ მაინც შეძლო წარმოების დაწყება და რეალიზაცია, მაშინ გათვალისწინებული უნდა იქნას, რომ აღნიშნულ სტადიაზე მკვეთრად იზრდება დანახარჯები, მაგრამ ჯერ კიდევ არა შემოსავლები. ფულადი ნაკადები ჯერ-ჯერობით „სიღრმისეულად უარყოფითია“. „სიკვდილიანობა“ ამ პერიოდში წინა სტადია გადალახული მცირე საწარმოების რიცხოვნობის 30-50%-ს შეადგენს. აღნიშნული ეტაპის მთავარი ამოცანებია: რაც შეიძლება ეკონომიურად იქნას გამოყენებული საბრუნავი საშუალებები, აგრეთვე შეეცადოს გარე დაფინანსების მიღება, თუმცა აღნიშნული არც ისე იოლია საწარმოს მიერ გენერირებადი მაღალი რისკის ფონზე.

მესამე ეტაპზე საწარმო კომერციული წარმატების მიღწევას ცდილობს. საფინანსო-სამეურნეო მდგომარეობა უმჯობესდება, თუმცა ბრუნვის ნაზარდის ტემპები რამდენადმე შემცირებულია მეორე ეტაპის მაჩვენებელთან მიმართებაში (ამონაგების ზრდის თითოეული პროცენტი მეტს „იწონის“ აბსოლუტურ გამოსახულებაში). ფულადი ნაკადები უკვე დადებითია, რამდენადაც ამონაგები იზრდება და მოსალოდნელია, რომ იგი ადრინდელი დაგროვებული და გარდაუვალი ახალი მიმდინარე ხარჯების გადასაფარავად საკამრისი გახდეს. წარმოებისა და გასაღების მასშტაბების გადიდების ეფექტიდან გამომდინარე, ასევე შესაძლებელია პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების ეკონომიის მიღწევა. ახლა უკვე საწარმოს შეიძლება სამენარმოე, აგრეთვე კომერციული პრობლემები წარმოეშვას: საჭიროა სავაჭრო ქსელის შექმნა ან გაძლიერება, რეკლამის გაკეთება და ა.შ. არც ისე იშვიათად შეიძლება ბაზრის რეაქციის შედეგების მიხედვით საქონლის ტექნიკური გაუმჯობესების (სრულყოფის) საჭიროებაც წარმოიშვას. ყოველივე აღნიშნულს ფული სჭირდება. მაგრამ უკვე უფრო მომნიშვნელოა დადებითი საკრედიტო ისტორიის მქონე ფინანსურ მიმართებაში უფრო მოძლიერებულ და ნაკლები რისკის გენერირებად საწარმოს უკვე საბანკო კრედიტის სახით გარე ფინანსირების უფრო იოლად მიღების შესაძლებლობა უჩნდება. ზოგიერთ საწარმოებს აქციონერულ საზოგადოებად გარდაგქმნის და აქედან გამომდინარე, აქციების გამოშვებაზე სახსრების მობილიზების შესაძლებლობაც წარმოეშობა.

სამწუხაროდ, მეოთხე ეტაპი სასურველია თავიდან იქნას აცილებული. ცხოვრება გვიჩვენებს, რომ სტრატეგიულად იგებს ის, ვინც წინა პერიოდის ფინანსური შედეგების ნაწილობრივ შემცირების ხარჯზე წინასწარ ახორციელებს ახალი საქონლის დამუშავებაზე და დანერგვაზე ხარჯების ანაზღაუ-

რებას, წინააღმდეგ შემთხვევაში უფულობის პერიოდის, სიყმანვილისა და მომნიშვნელობის შესვლის ეტაპების თავიდან დაწყება გახდება საჭირო.

გაფართოებაზე ორიენტირებული მცირე ფირმის ძირითადი ამოცანაა – იგი უფრო ეფექტიანი ხერხებით განახორციელოს. ასეთი სახის კომპანიები სტრატეგიული გადაწყვეტილების მიღების აუცილებლობას აწყდებიან სხვადასხვა სფეროებში: მარკეტინგში, ახალი საქონლის წარმოებაში და მრავალ სხვაში, რომელთა რიცხვში დაფინანსების პრობლემა – ერთ-ერთი ყველაზე უმნიშვნელოვანესია. ყველაზე ხშირად პრობლემა – მოკლევადიანი დაფინანსების საბანკო სესხებისა და კრედიტორული დავალიანების, მარაგებისა და ძირითადი საშუალებების გამოყენებაში მდგომარეობს, რაზედაც საწარმოს ფინანსურმა მენეჯერებმა განსაკუთრებული ყურადღება უნდა გაამახვილონ.

მცირე ბიზნესის ფინანსური მენეჯმენტის თავისებურებები: მსხვილ და მცირე ბიზნესს შორის არსებითი განსხვავებები არსებობს. ყველაზე მნიშვნელოვანი (და ერთმანეთთან მჭიდროდ დაკავშირებული) განსხვავება მდგომარეობს: რესურსებისადმი მიღწევადობაში, მიზნების დასმაში, რისკების თავისთავზე აღებაში და ლიკვიდობის დონეში, რომლებიც უფრო დეტალურად ქვემოთ იქნება განხილული:

საფინანსო და ფულად ბაზრებზე შეღწევადობა
მცირე საწარმოებისათვის მეტად რთულია: აქციების ემისიაზე უმეტეს შემთხვევაში საუბარიც კი ზედმეტია, ხოლო კრედიტის მიღება შეუძლებელი ხდება არა მარტო მისი სიძვირის, არამედ საწარმოს რისკიანი ფინანსური მდგომარეობისა და საკრედიტო ისტორიის არ არსებობის გამო. ასეთ პირობებში მცირე ბიზნესი რჩება მხოლოდ ხელმძღვანელის ტალანტზე, მის სიმარჯვეზე და გამომგონებლობაზე (გამჭრიახობა) საქმიანობისათვის საკმარისი ფულადი სახსრების მოცულობის „შოვნაზე“ დამოკიდებულებაში,

მცირე საწარმო ჩვეულებრივ თავის წინაშე არ ისახავს აქციის კურსის, კაპიტალიზაციის მაჩვენებლის (აქციების ჯამური საკურსო ღირებულება) და დივიდენდის დონის მაქსიმიზაციის მიზანს. მცირე ბიზნესის ღირებულება ფინანსური ბაზრის მიერ საჯაროდ არ ფასდება და მისი განსაზღვრა ძალიან ძნელია, მაგრამ პრინციპში მცირე საწარმოების მფლობელები მეტად დაინტერესებულნი არიან თავიანთი საწარმოების საბაზრო ღირებულების მაქსიმიზაციაში: ერთნი ოცნებობენ ადრე თუ გვიან გამოუშვან აქციები და მისი მეშვეობით საბირჟო კოტირების „ნათელ გზაზე“ გავიდნენ, სხვებს სურთ „ძვირად“ მიეყიდონ მსხვილ კომპანიას.

მცირე ბიზნესში რისკების სხვა სახის ნაკრებია, სხვა დონე და სხვა იერარქიაა, ვიდრე მსხვილ კომპანიებში.

ისმის კითხვა იმის შესახებ, უკუგებადია თუ არა ამაღლებული რისკი და საოჯახო ბიუჯეტიდან ფულის პირდაპირი გავრცობა შემოსავლიანობის ამაღლებული დონით? საერთოდ შეიძლება აღინიშნოს, რომ მცირე საწარმოს მისი არსებობის საწყის

სტადიებზე თან ახლავს უდიდესი რისკის უმცირეს შემოსავლიანობასთან პარადოქსული შეხამება. ამიტომ კერძო დაფინანსება (ბანკების კრედიტები, მეურნე სუბიექტების კერძო სექტორის, ფიზიკური პირების ინვესტირება) მცირე ბიზნესისათვის მეტად გართულებულია და მოცემულ სტადიებზე მცირე ბიზნესის განვითარებაში დაინტერესებული საზოგადოებრივი ორგანიზაციების და სახელმწიფოს მხრიდან დახმარების განხორციელება უპრიანი იქნებოდა.

მცირე ბიზნესის საწარმოებს, როგორც წესი, მსხვილ საწარმოებთან შედარებით, დადაბლებული ლიკვიდობის დონე გააჩნიათ. ასეთი სურათის ამსახველი ფაქტორების შესახებ უფრო ქვემოთ გვექნება განხილვა.

ჩვენს მიერ განხილული მცირე ბიზნესის თავისებურებები დასტურდება მცირე საწარმოების საფინანსო-სამეურნეო მდგომარეობის მაჩვენებლების როგორც უცხოეთის, ასევე ეროვნული მდიდარი სტატისტიკით (იხ. ცხრ. 1.)

ცხრილი 1. მცირე და მსხვილი საწარმოების სტატისტიკური მონაცემები (ამერიკელი მკვლევარების უ. უოლკერის და ჯ.უ. პეტის მონაცემები)

მაჩვენებელი	მაჩვენებლის საშუალო მნიშვნელობა	
	მცირე ბიზნესის საწარმოები	მსხვილი საწარმოები
ა) ლიკვიდობისა და ბრუნვადობის მაჩვენებლები:		
მიმდინარე ლიკვიდობის კოეფიციენტი (მიმდინარე აქტივები/მიმდინარე პასივები)	2.00	2.77
დებიტორული დავალიანების ბრუნვადობა (ამონაგები/დებიტორული დავალიანება)	7.04	6.40
მარაგების ბრუნვადობა (ბრუნვადობა ძირითადი აქტივების (ამონაგები/ძირითადი აქტივები))	8.47	5.31
ბ) ბრუნვადობის მაჩვენებელი:	9.40	3.50
სუფთა კომერციული მარჟა (სუფთა მოგება/ამონაგები)	10.91%	9.20%
გ) სახსრების წყაროების სტრუქტურის მაჩვენებლები:		
ნასესხები სახსრების წილი პასივების საერთო ჯამში;	49.00%	38.06%
მიმდინარე ვალდებულებების წილი ნასესხები სახსრების საერთო ჯამში	83.70%	62.99%
დ) სამწარმოო რისკის მაჩვენებელი:		
ინვერსიციის ექსპლოატაციის (იენშ) ნეტტო – შედეგის ვარიაცია	±21.4 %	± 7.71%
ე) დივიდენდური პოლიტიკის მაჩვენებელი:		
სუფთა მოგების წილი, მიმართული დივიდენდების გადახდაზე	2.9%	40.52%

ქვემოთ შევეცადოთ მოცემული პირობითი მონაცემების უფრო დეტალური ანალიზის გავაკეთებ. უპირველეს ყოვლისა, თვალში საცემია სრულიად განსხვავებული დივიდენდური პოლიტიკა, რომელიც მოწმობს არა მხოლოდ არაერთნაირ შესაძლებლობებზე, არამედ მცირე და მსხვილი საწარმოების სხვადასხვა მიზნებზეც. ათუ მსხვილი საწარმოები თავიანთ აქციონერებს სუფთა მოგების 40%-ზე მეტს უხდიან, მცირე ბიზნესის საწარმოები კი – სუფთა სიმბოლურად, აღნიშნულ საკითხზე საშუალოდ მხოლოდ 3%-მდე ხარჯავენ. ამასთან, საყურადღებო ფაქტია: დივიდენდურ პოლიტიკაში განსხვავება შენარჩუნებულია მაშინაც კი, როდესაც მცირე საწარმო სააქციო საზოგადოებად გარდაიქმნება და გადის საფონდო ბაზარზე.

ასევე არ შეიძლება არ აღინიშნოს მცირე საწარმოების დაბალი ლიკვიდობა მსხვილ საწარმოებთან შედარებით (მცირე ბიზნესისათვის მიმდინარე ლიკვიდობის საშუალო მაჩვენებელი მიუთითებს მიმდინარე პასივების მიმდინარე აქტივებთან ორმაგ მეტობაზე, ხოლო აღნიშნული თანაფარდობა მსხვილი საწარმოებისათვის – თითქმის სამმაგ მეტობაზე). აღნიშნული ნიშნავს, რომ მცირე საწარმო მნიშვნელოვნად მეტ სიძნელეებს განიცდის. თავისი მიმდინარე ვალდებულებების შესასრულებლად „ცოცხალი ფულის“ მოპოვებისათვის მიმართებაში კრედიტორული დავალიანებისა და საბანკო კრედიტთან მიმართებაში, ანუ მთლიანობაში ნაკლებად გადახდისუნარიანია, ვიდრე მსხვილი საწარმოები.

ისმება კითხვა თუ რის ხარჯზეა მცირე საწარმო ნაკლებად ლიკვიდური? ციფრები აღნიშნულ კითხვაზე ასეთ პასუხებს იძლევა:

- მცირე ბიზნესში შედარებით ნაკლები ფული ჩაიდება მარაგებში და დებიტორულ დავალიანებაში (ამაზე მიუთითებს მარაგებისა და დებიტორული დავალიანების ბრუნვადობის უფრო მაღალი მაჩვენებლები);
- მცირე ბიზნესის საწარმოს შედარებით უფრო მაღალი მიმდინარე ვალდებულებები გააჩნია (83,70% ჯამური დავალიანების), ვიდრე მსხვილ საწარმოებს (62,99%).

ლიკვიდობა – მცირე ფირმის ყველაზე მტკიცენი ადგილია. ამიტომ ჩვენ არ ვიღლებით გავიმეოროთ, რომ: მცირე ბიზნესის ფინანსური მენეჯმენტის უმნიშვნელოვანეს მიზანს წარმოადგენს საბრუნავი კაპიტალის, მარაგების, დებიტორული დავალიანების, ფულადი სახსრებისა და მოკლევადიანი ვალდებულებების გონივრული მართვა. აღნიშნულ ფაქტორებს საწარმოსთვის ლიკვიდური სახსრების საკმარის რაოდენობა მოაქვთ და მას გადახდისუნარიანს ხდის.

მრავალი გამოცდილი და წარმატებული მენარმე საბრუნავი კაპიტალის რაციონალურ მართვას – ფინანსური მენეჯმენტის ტაქტიკას სწორედ მცირე საწარმოში ფინანსური მუშაობის მთავარ შემადგენლად თვლიან. მაგრამ ყველაზე გამოცდილებმა და წარმატებულებმა იციან: სტრატეგიის გარშე ტაქტიკა არ არსებობს. სწორედ ამიტომ სტრატეგია (საინვესტი-

ციო პოლიტიკა) და ტაქტიკა (მიმდინარე აქტივებისა და მიმდინარე პასივების კომპლექსური მართვა) მათი განუყოფელ ერთიანობაში უნდა განიხილებოდეს.

სამენარმეო რისკის ამაღლებული დონის შესახებ მოწმობს ინვესტიციის ექსპლოატაციის ნეტო – შედეგის (იენშ) ძალიან დიდი ცვალებადობა, რომლის სიდიდე სხვადასხვა პერიოდებში შეიძლება საშუალოდ 22%-ით გადაიხაროს ერთ ან მეორე მხარეს. მსხვილი საწარმოებს აღნიშნული მაჩვენებელი სამჯერ „უფრო მშვიდია“ (ნაკლებია) – 7%-ია. ვფიქრობთ, რომ ფინანსური შედეგების ამაღლებულ ვარიაციას ინვესტიციის პორტფელის დივერსიფიკაციის შესაძლებლობების შეზღუდულობა იძლევა, თუნდაც გეოგრაფიული. რაც შეეხება **ფინანსურ რისკს**, მისი ამაღლებული დონის შესახებ მეტყველებს ნასესხებ დაფინანსებაზე უფრო გამოსატყუი ორიენტაცია (ვალდებულებები შეადგენენ მცირე საწარმოებისათვის 49%-ს, ხოლო მსხვილი ფირმებისათვის – 38,06%) შესამებაში მოკლევადიანი კრედიტის საჭიროებისაკენ ნათლად გამოხატული ტენდენციით.

საინტერესოა მსჯელობა ანალიზის პრობლემების შესახებ, რომლებიც მცირე საწარმოს ფინანსური მდგრადობის შეფასებისას წარმოიქმნება. მცირე საწარმოს საქმიანობის ფინანსური ანალიზის მთავარ ინსტრუმენტს – კოეფიციენტური მეთოდი წარმოადგენს. საჭიროა გაანალიზებული იქნას საწარმოს გადახდისუნარიანობა, ლიკვიდობა, საქმიანი და საბაზრო აქტიურობა. კოეფიციენტურ (რაოდენობრივ) ანალიზს აუცილებლად თან რისკების ბუნების რაოდენობრივი კვლევა უნდა ახლდეს. ამ შემთხვევაში საჭიროა პასუხი გაეცეს სულ მცირე ბიზნესისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან სამ კითხვაზე:

1) საკმარისად არის თუ არა დივერსიფიცირებული კლიენტურა? დიდი საწარმოს მრავალრიცხოვანი კლიენტებით თითქმის შეუძლებელია „უნაგირიდან“ ამოგდება ერთი-ორი მსხვილი მყიდველების დაკარგვის შედეგად. მცირე საწარმოსათვის კი – აღნიშნული შეიძლება კატასტროფის ტოლი გახდეს;

2) საკმარისად არის თუ არა დივერსიფიცირებული წარმოებული საქონელის (მომსახურეობის) გამმა? მონოტონურ წარმოებაზე ორიენტაციას სამენარმეო რისკი საშიშ ზღვრამდე მიყავს, რადგანაც კონიუნქტურის უმნიშვნელო გაუარესებასაც კი შეუძლია მცირე საწარმო ზარალიანობის ზონაში გადაიყვანოს. აღნიშნულს კიდევ თუ დავუმატებთ საწარმოს კონტექსტში საოპერაციო ბერკეტის ეფექტის, რენტაბელობის ზღვარისა და „ფინანსური სიმტკიცის მარაგის“ კონცეფციას ერთ „ვარსკვლავურ“ საქონელზე ორიენტაცია ხშირად ყოველთვის ვერ ამართლებს რენტაბელობის ზღვრის შემცირებით და ფინანსური მდგრადობის განმტკიცებით, იმიტომ რომ მუდმივი დანახარჯები რამდენიმე საქონელზე კი არ არის დანაწილებული, არამედ მძიმე ტვირთად ერთ საქონელს აწევს, რომლისგან ამონაგების ნაზარდის პერსპექტივები ხშირად მოთხოვნის შეზღუდულობის გამო მეტად პრობლემატურია.

3) ბიზნესი გაგრძელდება თუ არა „საწარმოს სულისა და ტვინის“ – მისი ახლანდელი მფლობელის (ხელმძღვანელის) უეცრად დაკარგვის შემთხვევაში, ან მასთან ერთად დაილუპება, კრედიტორების, მომწოდებლების, დანარჩენი თანამფლობელების ზარალში ან გაშვებულ სარგებელში შემოყვანით?

ამრიგად, სინამდვილეში საუბარი მიდის მცირე ბიზნესის სიცოცხლისუნარიანობის შეფასების შესახებ – შეფასებისა, რომლის შედეგებში დაინტერესებულია არა მარტო მცირე საწარმოს მფლობელები, არამედ მისი კრედიტორებიც.

კოეფიციენტების გაანგარიშების გარდა, დასავლეთელი ბანკირები ჩვეულებრივ, მცირე ბიზნესის საწარმოს საქმიანობის ანალიზს ახორციელებენ ხუთი ძირითადი პარამეტრების მიხედვით (აშშ-ში შეფასების ასეთ სისტემას „ხუთი C (სი)-ის სისტემას“ უწოდებენ):

1. საწარმოს საკვანძო ფიგურის პიროვნულობას (Character) იმსახურებს თუ არა მფლობელი (დირექტორი) ნდობას? როგორია მისი საქმიანი რეპუტაცია? ყოველთვის ასრულებს თუ არა იგი საკუთარ ვალდებულებებს?

2. გონივრული მართვის შესაძლებლობა (Capacity to manage): შეუძლია თუ არა ხელმძღვანელს ხარისხიანი მენეჯმენტის უზრუნველყოფა და საწარმოს წარმატებამდე მიყვანა?

3. ფულადი ნაკადები (Cash flows): შეუძლია თუ არა საწარმოს საკმარისი ფულადი სახსრების გენერირება მოახდინოს კრედიტისა და პროცენტების გადასახადის ასანაზღაურებლად?

აქტივები, რომელთაც შეუძლიათ კრედიტის უზრუნველყოფას ემსახუროს (ჩოლლატერალ): როგორია აქტივების ღირებულება, სტრუქტურა, ხარისხი, ლიკვიდობა? შეუძლიათ თუ არა მათ გირაოს სახით იმსახურონ? ასეთი სახის გირაოს ნამდვილად შეუძლია თუ არა საჭიროების შემთხვევაში მოცემული კრედიტის მიხედვით კრედიტორს მისი დანაკარგების კომპენსირება მოახდინოს?

ბიზნესის პირობები (ჩონდიტიონს): ხელშემწყობია თუ არა საერთო ეკონომიკური, დარგობრივი, კონიუნქტურული, საგადასახადო სიტუაცია საწარმოს

წარმატებისათვის?

კრედიტის აღებაზე განაცხადის გაკეთებამდე საწარმოს ხელმძღვანელს ნათლად უნდა ჰქონდეს განსაზღვრული სესხის მიზნობრივი გამოყენება (როგორ გაიხარჯება ფული?), არამედ მზად იყოს ბანკირის „მუდმივ კითხვებზე“ პასუხის გასაცემად:

რატომ გახდა დამატებითი ფული საჭირო? საწარმო რატომ არ ახდენს საკუთარი საქმიანობისათვის საკმარისი ფულის გენერირებას?

რის ხარჯზე იქნება ანაზღაურებული სესხი და პროცენტები გადახდილი? თუ კი იმედი ამონაგების ზრდაზე კეთდება, მაშინ გაყიდვების მოცულობის პროგნოზი რამდენად რეალისტურია?

როგორია საწარმოს ყველაზე დიდი პრობლემა? უცხოეთში ითვლება, რომ ბიზნესი პრობლემების გარეშე არ არსებობს და, თუ ხელმძღვანელს არ სურს საწარმოს „აქილევსის ქუსლზე“ მიუთითოს, მაშინ იგი ბანკისადმი მიმართებაში დახურულობის დემონსტრირებას ახდენს და ნდობას ვერ დაიმსახურებს.

კითხვები კიდევ მრავალი შეიძლება იყოს, და თითოეული არც ისე იოლია. მაგრამ კლიენტს, თავის მხრივ, თანამედროვე პირობებში არჩევანის გაკეთების უფლება ხომ გააჩნია? იგი ირჩევს საიმედო ბანკს, რომელიც საკმარისი კაპიტალს და მაღალ რეპუტაციას ფლობს. ბანკს, სადაც საწარმოს საქმიანობა ყურადღებას და მოწონებას იმსახურებს, სადაც აღნიშნული საწარმოს წარმატებაში დაინტერესების დემონსტრირებას ახდენენ, სადაც მცირე ბიზნესთან მიმართებაში მუშაობის საკმარისი გამოცდილება გააჩნიათ და სადაც არა მარტო მიაწვდიან (გასცემენ) კრედიტს, არამედ დამატებით საბანკო მომსახურეობასაც სთავაზობენ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – Москва: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.