

Статья «Где малому бизнесу взять деньги на развитие»

Стартап — это в первую очередь идея, которая приходит в голову молодому предпринимателю. Но для реализации этой идеи необходимы инвестиции. Где их взять? Существует несколько вариантов. Эксперты компании «СКБ Контур» разбирают, что может представлять собой финансовая база.

1. Личные средства

Этот способ бесспорно можно назвать самым надежным, поскольку он не требует никаких займов у банков, которые в кризисное время могут только навредить вашей компании. Негативная сторона данного способа заключается в том, что развитие компании, скорее всего, займет больше времени. Но, как говорят, поспешишь — людей насмешишь, поэтому, возможно, именно в вашем случае не следует торопиться.

«Мы стартовали с небольших собственных сбережений и очень маленьких заемных средств, тоже личных, поэтому развивались в силу ограниченных финансовых возможностей медленно, — делится опытом Наталья Сторожева, генеральный директор центра развития бизнеса и карьеры «Перспектива», преподаватель Русской Школы Управления. — В первый год существования компании у нас было всего три сотрудника, на четвертый год — четыре. И только на четвертый-пятый год мы стали набирать команду, потому что заработанные средства смогли направить на развитие. К счастью, не брали никаких кредитов, что, возможно, спасло фирму в кризисный 2008-й и 2015-й год. Сейчас в «Перспективе» работает небольшая команда — 12 человек. Нельзя сказать, что компания развивается быстро, зато стабильно и поступательно».

Илья Балахнин, генеральный директор и управляющий партнер Paper Planes Consulting, согласен с Натальей Сторожевой: «Если на старте бизнесу не хватает собственных средств, не начинайте вообще. Это значит, что бизнес-план нереалистичен или рассчитан ошибочно. Полагайтесь на свои и только свои силы и не стремитесь поймать за хвост инвестора».

Александр Трифонов, совладелец юридического сервиса 48Prav.ru, первые деньги заработал со своей командой на рекомендациях юристов. «Сначала мы попробовали принести пользу, а потом, когда выяснили, что клиенты готовы платить, стали брать деньги и реинвестировали их в бизнес — тратили на каналы привлечения новых клиентов, IT-инфраструктуру и продвижение продукта среди целевой аудитории».

2. Деньги инвестора

Следующий способ более рискованный, нежели предыдущий, и на то есть ряд причин: поиск инвестора отнимает много времени, согласование всех условий — еще больше. Вы можете найти идеального инвестора, который будет хотеть иметь слишком много контроля над вашей компанией. Самое сложное в такой ситуации — достичь компромисса.

По мнению управляющего партнера маркетингового агентства «Биплан» Ильи Грошикова, выход на инвестора — самый очевидный и действенный способ привлечения денег на развитие бизнеса. «Конечно, это сложный путь, который требует больших усилий и везения. Правда, если ваш проект способен приносить реальную прибыль, то волноваться за результат не стоит, — уверен он. — Мы были в похожей ситуации семь лет назад и вложили много труда, чтобы продемонстрировать инвестору нашу продуктивность. Помогли успешные кейсы прошлых проектов и положительные отзывы клиентов. Можно найти партнера-покровителя, который возьмет ваш бизнес под крыло, или оформить кредит в банке. Но стоит помнить, что в обоих случаях вы подвергаете себя большому риску».

Алексей Менн из фонда Sun Capital считает, что на ранней стадии развития бизнеса привлечение бизнес-ангела помогает решить часть проблем, особенно если это будет человек, обладающий не только возможностью проинвестировать проект, но и знаниями, необходимыми для того, чтобы вывести этот проект на новый уровень.

3. Фонды

Золотая середина — найти фонд и попробовать выиграть грант. Будьте уверены в себе и своей идее, выберите подходящий фонд, подготовьте презентацию. По мнению Алексея Менна, если компания только начала свою работу и хоть немного использует в своем бизнесе технологии, то она может пойти за финансированием во ФРИИ (Фонд развития интернет инициатив). «ФРИИ предоставляет компаниям чуть больше 1 млн рублей за семипроцентную долю и позволяет принять участие в акселерационной программе, в рамках которой основателей бизнеса активно учат (маркетинг, ИТ, финансы, привлечение инвестиций, и пр.). Также ФРИИ предоставляет места в коворкинге, — рассказывает Менн. — Во ФРИИ, например, я познакомился с проектом ParkApp, в который затем проинвестировал. Основатели ParkApp получили финансирование от ФРИИ, создали прототип своего продукта, который показывал свободные парковочные места в любом городе мира, и уже затем смогли получить финансирование в значительном объеме (800 тыс. долларов) от инвесторов более поздней стадии.

Московский посевной фонд предоставляет малому бизнесу заем в 0,5-8 млн рублей на три года под 12% годовых. Если по истечении трех лет компания будет не в состоянии погасить заем, долг будет конвертирован в акционерный капитал.

Если речь идет об инновационном предприятии, вполне реально получить грант Сколково от 1 млн до 50 млн рублей (есть разные типы грантов), который не нужно возвращать.

Венчурный фонд Промсвязьбанка очень активно финансирует проекты из реального бизнеса (хотя не совсем понятно, зачем они называются венчурным фондом, потому что в ИТ-проекты они как раз не вкладываются). Но если вы хотите открыть пекарню, магазин одежды, кофейню или парикмахерскую, вас там ждут».

Александр Трифонов не советует брать банковские кредиты под бизнес, которого нет, или под идею. Для этого подходят фонды и ангелы-инвесторы, уверен он. «Например, для проектов, так или иначе связанных с ИТ, очень интересные условия предлагает Фонд развития интернет-инициатив, но и тут, мы бы рекомендовали сначала пройти заочный акселератор и только потом идти на очный».

4. Краудфандинг и краудинвестинг

Народное финансирование — еще один вариант привлечения денег. Особенно он подходит творческим проектам в области музыки, литературы, а также проектам из медиасферы. По крайней мере именно они занимают основную долю российского сектора краудфандинга.

По мнению Алексея Менна, краудфандинговые площадки в ряде случаев помогают достаточно быстро собрать необходимые средства для запуска продукта на рынок. И таких примеров не так уж и мало. «Недавно русская команда проекта Nimb всего за неделю собрала 150 000 долларов на реализацию своего проекта на сайте Kickstarter, — приводит пример Менн. — В России есть много аналогов, в частности, Boomstarter». «Краудинвестинговая площадка StartTrack поможет малому бизнесу привлечь коллективные инвестиции от целого ряда бизнес-ангелов либо начинающих инвесторов как в долг, так и в качестве акционерного финансирования, — говорит Алексей Менн. — На площадке зарегистрировано более 1 000 инвесторов, которые коллективно вложили свыше 400 млн рублей в различные проекты».

5. Региональная поддержка малого бизнеса

Начинающие предприниматели могут рассчитывать на государственные гранты, имущественную поддержку на региональном уровне. Чтобы узнать обо всех возможных мерах поддержки и условиях ее предоставления, ищите информацию на региональных сайтах Минэкономразвития и Минэкономики. Например, начинающие фермеры

Волгоградской области могут получить финансовую поддержку в виде гранта, максимальный размер которого составляет 1,5 млн рублей.

Какую еще помощь оказывает государство

В настоящее время государство финансирует такие программы:

Субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам и по договорам лизинга. Если вы привлекли заемные средства в российской кредитной организации, то можете обратиться к государству за компенсацией части уплаченных процентов. Такая поддержка предусмотрена во многих регионах для предприятий практически любой отрасли. Размер субсидии увязывается со ставкой рефинансирования. Дотации могут перечисляться раз в год, квартал или месяц.

Компенсация затрат на участие в выставках. Многие предприниматели даже не догадываются о существовании такого рода государственных субсидий. Между тем ряд регионов компенсирует до 100 процентов расходов на участие в федеральной выставке (но не больше 150 000 рублей в год). Возмещается большинство затрат — от регистрационного сбора и арендной платы до издержек на транспортировку выставочного оборудования.

Возмещение расходов на подготовку кадров. Компенсации небольшие, но для малых и средних фирм они небесполезны. Размер помощи — до 50 процентов понесенных издержек, но не больше 40 000 рублей в год. Возмещаются затраты компаний на повышение квалификации сотрудников (оплата семинаров, тренингов, обучения по президентской программе подготовки управленческих кадров и т. д. — на усмотрение комиссии). Расходы следует подтвердить бухгалтерскими документами, заключенными договорами, полученными дипломами.

Частичная компенсация издержек на реализацию программ энергосбережения. Такие субсидии предусмотрены с недавнего времени, и пока их можно назвать экзотическими. Государство возмещает затраты на покупку оборудования и внедрение технологий, а также на присоединение к объектам электросетевого хозяйства мощностью до 100 кВт.