

Источники финансирования малого бизнеса, их достоинства

Роговцев Иван Андреевич, магистрант, кафедра финансов, ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», г. Иркутск, РФ

Аннотация. В статье рассмотрены различные способы финансирования нового бизнеса: традиционные, такие как собственный капитал, заемный капитал, государственное субсидирование, привлечение партнеров и инвесторов, франчайзинг; так и более экзотические, такие как обратный франчайзинг, краудинвестинг, ICO. Дана характеристика каждого из названных способов финансирования, указаны их особенности, достоинства и недостатки при практическом применении.

Ключевые слова: финансы, малый бизнес, инвестиции.

Sources of small business financing, their advantages and disadvantages

Rogovtsev Ivan Andreevich, student, department of finance, Baikal State University, Irkutsk, RF.

Annotation. The article discusses various ways of financing new business: traditional, such as equity, debt capital, government subsidies, attracting partners and investors, franchising; and more exotic, such as reverse franchising, crowdfunding, ICO. The characteristics of each of these financing methods, their characteristics, advantages and disadvantages in practical applications.

Key words: Finance, small business, investments.

Кратко изложим характеристики основных способов финансирования для малого предприятия, недавно вышедшего на рынок. Рассмотрим их главные достоинства и недостатки.

1) Собственные средства.

Самый простой способ профинансировать деятельность компании

заключается в использовании собственных средств, конечно при их наличии.

Собственный капитал – это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) организации и его финансовыми обязательствами [1].

Достоинствами этого способа финансирования являются:

- экономия времени (не нужно его тратить на поиск источников финансирования),
- возможность самостоятельно принимать решения,
- не требуется отчитываться за потраченные средства,
- не придется ни с кем делиться прибылью,
- при наличии работающей идеи можно непосредственно приступить к ее реализации.

Есть, конечно, и недостатки у такого способа финансирования:

- все риски несет сам предприниматель,
- собственные средства могли быть проинвестированы по другим направлениям, имеющим большую рентабельность, чем например стоимость заемных средств, или, в конце концов, потрачены на собственное потребление.

При использовании собственных средств повышается и мотивация предпринимателя, поскольку от его действий зависит судьба его капитала. При работе с такой мотивацией предприниматель работает с большей отдачей, приобретает большой опыт, глубже вникает во все процессы организованной им деятельности. Повышается его финансовая и производственная грамотность.

2) Заемные средства.

Заемный капитал – это платные денежные средства или другие активы, которые привлекаются предприятием на долгосрочной или краткосрочной основе для покрытия собственных нужд и для развития [2].

Достоинства заемного капитала:

- быстрое увеличение финансового потенциала компании,

- рост доходности собственного капитала при превышении доходности активов над процентной ставкой по займу (финансовый рычаг),
- возможность диверсификации собственного капитала,
- налоговый щит (снижение налоговой нагрузки за счет отнесения процентов по займу в статью расходов),
- возможность сохранения контроля над предприятием.

Недостатки заемного капитала:

- обычно кредит имеет залоговый характер, что ограничивает использование имущества компании,
- появление дополнительного финансового риска компании,
- сложность в подтверждении финансовой состоятельности новой компании для займодавца,
- снижение дохода компании на стоимость кредитных средств.

3) Государственная субсидия от центра занятости населения.

Государственная услуга по содействию самозанятости безработных граждан, включая оказание гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными, прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации, предоставляется в соответствии с: законом Российской Федерации от 19 апреля 1991 года № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации», а также административным регламентом предоставления государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан, утвержденным приказом министерства труда и занятости Иркутской области от 4 июля 2014 года

№ 66-мпр. Получателями государственной услуги являются граждане, признанные в установленном порядке безработными. Размер субсидии на открытие нового бизнеса составляет 58 800 рублей [3].

Достоинством этого способа финансирования видится лишь одно: данную субсидию не требуется возвращать.

Недостатки у такого способа финансирования:

- небольшой размер субсидии,
- ограниченное число возможных типов бизнеса для финансирования, приоритет у социально-значимых типов деятельности,
- потребуются составить подробный бизнес-план, а затем пройти конкурс среди соискателей субсидии,
- для получения субсидии требуется сначала зарегистрироваться в качестве безработного (при этом у центра занятости не должно оказаться подходящих вакансий на данный момент). Затем в течении месяца центр занятости будет подбирать места работы, отказаться от которых можно лишь дважды. И только лишь после безуспешных поисков работы можно наконец претендовать на субсидию,
- в течении трех месяцев после получения субсидии необходимо документально отчитаться о ее использовании,
- после получения субсидии необходимо в течении года осуществлять деятельность, вне зависимости от ее результатов.

На практике привлечение такого финансирования является довольно трудоемким. Такой способ подойдет для микробизнеса, у создателя которого совсем нет денег, но много времени.

4) Привлечение партнера.

Новую компанию часто удобно организовать и развивать совместно с партнером/партнерами. При этом не нужно будет заниматься всеми задачами компании самостоятельно, часть из них сможет взять на себя партнер.

Достоинства:

- ответственность и финансовые обязательства распределяются между партнёрами,
- возможность совместного более грамотного принятия решений,
- материальная и моральная поддержка, совместная заинтересованность в предприятии,
- возможность распределения ролей в соответствии с имеющимися качествами у партнеров,
- шире круг имеющихся полезных контактов.
- Недостатки:
- партнер может оказаться неподходящим (низкая материальная обеспеченность, незаинтересованность в развитии компании),
- меньше свободы в принятии решений,
- разделение прибыли,
- несогласие с идеями друг друга, а также методами работы,
- нагрузка в работе может быть распределена неравномерно.

5) Привлечение крупного инвестора.

Иногда может быть полезным продать часть компании инвестору, привлекая таким образом средства, необходимые для запуска или развития предприятия.

Достоинства:

- получение большой суммы денежных средств,
- возможности быстрого роста компании,
- опыт, связи, помощь в организационных моментах от инвестора.

Недостатки:

- сложно заинтересовать инвестора для новой компании,
- возможна низкая оценка стоимости компании инвестором,
- потребуется подготовить большой объем документов, обосновывающий стоимость компании и перспективы ее работы,
- необходимость делиться частью прибыли с инвестором,

- возможно негативное влияние инвестора на принятие решений,
- риск потери контроля над компанией,
- возможно снижение заинтересованности команды в быстром создании и выпуске продукта на рынок, в желании сделать продукт лучше и качественнее, поскольку имеется большой запас денежных средств.

б) Краудинвестинг, или акционерный краудфандинг — альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов.

Ключевая особенность краудинвестинга в том, что инвесторы получают долю в акционерном капитале компании и риск потери вложений. Краудинвестинг является альтернативным финансовым инструментом для финансирования новых предприятий, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес-плана для банка [4].

Механизм акционерного краудфандинга наиболее привлекателен для нетехнологических предприятий, которым необходимы небольшие инвестиции для запуска или расширения бизнеса, но при этом они не интересны венчурным фондам и бизнес-ангелам, специализирующимся на инвестициях в IT-проекты [5].

В большинстве случаев привлечение средств происходит через специализированные краудинвестинговые платформы. Деятельность этих площадок от страны к стране имеет свои особенности, учитывающие местное законодательство. Некоторые площадки проводят предварительную оценку проектов, другие лишь сводят компании и инвесторов, третьи наоборот выступают единственным держателем доли инвесторов в профинансированном предприятии. Широко распространен формат, когда в компании, представленные на площадке, также инвестируют профессиональные инвесторы и бизнес-ангелы.

Есть возможность для краудинвестинга без использования платформы, например через средства массовой информации, интернет.

Достоинства:

- рычаги управления остаются у основателя компании,
- более широкий круг потенциальных инвесторов, способных вложить небольшие суммы в компанию,
- большое количество инвесторов дает большое количество лояльных компании людей, заинтересованных в продвижении ее продуктов. Это может способствовать повышению известности компании.

Недостатки:

- средства могут быть собраны не в полном объеме,
- законодательные ограничения при размещении на специализированных площадках (допускающие на площадки только аккредитованных инвесторов, ограничение на количество участников ООО, сложность и высокая стоимость открытия непубличного АО и ПАО),
- отсутствие надежных и удобных площадок.

7) Франчайзинг — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма финансирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Достоинства:

- рост бизнеса не требует усложнения менеджмента. Функции региональных менеджеров выполняют бизнес-партнеры, которые мотивированы не только высоким доходом, но и несут часть бизнес-рисков. Это упрощает администрирование для франчайзера,
- снижается потребность в капитале. Каждый франчайзи самостоятельно несёт затраты на подбор и обучение персонала, контроль качества,

рекламу, покупку оборудования и расходных материалов. Совокупно это существенные бесплатные вложения в инфраструктуру бизнеса правообладателя, которые не требуют усилий по их привлечению и контролю использования,

- помимо платы за франшизу, вполне возможен рост продаж ключевой продукции, так как франчайзи обязаны покупать определенные договором партии товара, расходных материалов или иной продукции/услуг. Стабильный доход позволяет планировать его на будущее, а значит, планировать развитие новых направлений,
- развитие франчайзинговой сети является отличной рекламой бренда, не требующей специальных финансовых вложений.

Недостатки:

- франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу,
- франчайзи часто обязаны закупать сырье и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырье и продукцию по завышенным ценам,
- для франчайзи могут быть установлены жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории,
- франчайзи редко могут оказать влияние на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при этом могут быть вынуждены оплачивать централизованные маркетинговые и рекламные кампании. Таким образом, их средства могут использоваться не в их лучших интересах.

8) Обратный франчайзинг.

Обратный франчайзинг является надстройкой к традиционному

франчайзингу, при котором платежи идут не от франчайзи к франчайзеру, а в обратную сторону. Франчайзер предоставляет франчайзи товар на реализацию, организует деятельность, логистику, ценообразование и маркетинг. А франчайзи в свою очередь за свой счет подбирает и ремонтирует помещение, покупает оборудование. Держатель франшизы берет на себя контроль над основными операциями и отдает франчайзи основную часть выручки (за вычетом своего агентского вознаграждения, оплаты товаров/услуг, роялти). Из этих денег франчайзи выдает зарплату персоналу, оплачивает аренду и коммунальные услуги.

Достоинства:

- возможное увеличение выручки на точке франчайзи на 20-30%,
- полный контроль над деятельностью точки,
- дополнительный доход от агентского вознаграждения и роялти,
- экономия средств на открытие новой точки.

Недостатки:

- повышенная нагрузка на команду компании,
- сложность организации работы при большой удаленности между точками (например в разных регионах), для чего потребуется развитая логистическая сеть,
- дополнительная ответственность за успешность новых точек,
- подходит не для каждого вида бизнеса.

9) Привлечение финансирования через ICO.

Развитие цифровой экономики приводит к появлению новых технологий во многих сферах человеческой деятельности, в том числе и новых способов финансирования проектов и инноваций.

ICO (Initial Coin Offering) — это способ привлечения инвестиций в проект посредством выпуска на одной из блокчейн-платформ специальных токенов — аналогов ценных бумаг при выходе компаний на IPO (Initial Public Offering) или выпуске облигаций. Токен может являться долей в компании, ее долговым обязательством или правом владельца пользоваться продуктами компании-

эмитента. В дальнейшем токены торгуются на специализированных криптовалютных биржах, что обеспечивает инвестору возможность выйти из компании и зафиксировать прибыль или потери. Каждый инвестор вправе поступить с токенами как пожелает: продать их на любой из криптовалютных бирж в любой момент или ждать дивидендов от деятельности компании. Право принятия решений по проекту в компании владельцу токенов чаще всего не предоставляется, что с позиций инвестора является минусом [6].

Достоинства:

- быстрое привлечение средств в проект,
- возможность привлечения малых сумм от большого количества мелких инвесторов,
- сохранение контроля над компанией,
- широкие возможности применения в IT-технологиях, различных сферах бизнеса и социальных проектах,
- бурный рост числа компаний, проводящих ICO,
- объем инвестируемых средств также активно растет.

Недостатки:

- отсутствие законодательной базы и правового регулирования,
- волатильность рынка криптовалют,
- сложность привлечения средств на проекты, не связанные с технологией блокчейн.

Список используемых источников:

1. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Ю. А. Бабаев, И. П. Комиссарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527с.
2. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби, Проспект. – 2007. – 1024 с.
3. Министерство труда и занятости Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irkzan.ru/home/gosuslug/samozan/samozanusluga.aspx> (3.01.2018).
4. Краудинвестинг, или Кто хочет стать миллионером? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zillion.net/ru/blog/260/kraudinvestingh-ili-kto-khochiet-stat-millionierom> (12.01.2018).
5. Краудфандинг в России [Электронный ресурс] // Rusbase. – Режим доступа: <https://rb.ru/news/kraudfanding-v-rossii/> (22.04.2018).
6. Как провести ICO и привлечь финансирование через блокчейн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://umom.biz/ico-finansirovanie-cherez-blokchejn> (5.02.2018).