

ИСТОЧНИКИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Традиционный механизм банковского кредитования ориентирован, прежде всего, на работающий крупный бизнес. Требования к заемщикам в подавляющем большинстве случаев таковы, что не имея кредитной истории, денежного потока и залоговой массы, новая компания не может рассчитывать на привлечение банковского финансирования.

Малый и средний бизнес нуждается в привлечении финансирования из альтернативных источников – как на этапе запуска бизнеса, так и для целей роста.

На практике, запуская новый бизнес, предприниматели стараются использовать все доступные источники финансирования.



ОНЛАЙН ЗАЙМЫ P2P (PEER-TO-PEER)

Популярный и быстрорастущий инструмент финансирования. В настоящее время объем мирового рынка P2P займов оценивается в \$150 миллиардов. Прогноз роста к 2020 году - \$490 миллиардов.

Бизнес модель компании - онлайн платформа, предлагающая свои услуги как инвесторам, так и заемщикам. Инвестор получает возможность разместить свои средства под высокий процент (существенно выше ставки депозита на рынке), а заемщик может привлечь необходимые средства. Риск невозврата ложится на инвестора. Сама платформа осуществляет анализ кредитоспособности заемщика, рейтингует проекты и может предоставлять различные дополнительные услуги, например, по привлечению коллекторского агентства. В мировой практике наиболее известная компания, предлагающая такие услуги, – LendingClub. В России также действует несколько подобных платформ – как независимых, так и являющихся дочерними предприятиями крупных банков.

Главный недостаток P2P кредитования с точки зрения предпринимателя – высокая стоимость заемных средств.

АНГЕЛ-ИНВЕСТОРЫ, ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ И ДР.

Такая форма финансирования доступна на всех этапах развития малого и среднего бизнеса, начиная с «посевной» стадии, когда компания имеет только готовый продукт (или даже только идею) и на всех этапах финансирования растущего бизнеса. Как правило, средства привлекаются в обмен на долю в бизнесе (около 20%). Договор финансирования может включать обязательство компании об обратном выкупе этой доли по заранее оговоренной стоимости.

Главная задача участников сделки в таком механизме – найти друг друга. И в мире, и в России велик спрос на перспективные проекты, средства инвесторов. Используемые механизмы очень различны. Это интернет-порталы ангел-инвесторов, бизнес-акселераторы (их преимущество в том, что они позволяют повысить качество менеджмента в компаниях-стартапах), различные встречи, выставки и конференции, на которых начинающие бизнесмены могут представить свои проекты инвесторам. Кроме того, в отрасли активно действуют многие фонды, профессионально занимающиеся инвестициями в стартапы.

ФАКТОРИНГ

Специфический инструмент банковского финансирования, хорошо подходящий для торговых компаний. Главная проблема факторинга – в

высокой стоимости получаемых средств. Как правило, наценка у торговой компании не очень высока, и при использовании факторинга большая часть прибыли уходит банку.

СИНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

К примеру, вы открываете ветеринарную клинику. Тогда поставщик кормов для животных может сделать вам вывеску бесплатно, поставить мебель и др., при условии размещения его бренда. Использование эффекта синергии – хороший инструмент для снижения инвестиционной нагрузки на малый бизнес. Главной проблемой является недостаток информации о существующих программах поддержки клиента со стороны крупного бизнеса. Здесь будут широко востребованы услуги интегратора, позволяющего минимизировать время и быстро найти оптимальные варианты синергетического финансирования.

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В настоящее время займы, выдаваемые банками физическим лицам «на любые нужды», являются одним из наиболее популярных инструментов финансирования малого бизнеса. Высокая конкуренция на рынке кредитования сделала стоимость таких средств вполне приемлемой, а отсутствие обязательств бизнеса перед банком снимает многие риски. Значительные суммы займов, предлагаемые многими банками, позволяют достаточно свободно профинансировать запуск небольшого предприятия в сфере услуг – кафе, хостела или шиномонтажа. Риск – необходимость общаться с коллекторами в случае, если бизнес не сможет обеспечить планируемую прибыльность.

КРАУДФАНДИНГ

Осуществляется на базе различных онлайн-платформ, как правило, для финансирования «яркого» бизнеса с привлекательным продуктом или услугой. Например, финансирование первой модели «3Dручки» (популярная игрушка, позволяющая создавать объемные конструкции из тонкого пластикового шнура) осуществлялось через механизм краудфандинга. Компания-производитель привлекла средства за счет предпродажи своей пока еще не готовой продукции.

КРИПТОИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционный инструмент, который привлек к себе очень большое внимание во второй половине 2017 года. В подавляющем большинстве случаев криптоинвестиции используются для финансирования стартапов в области разработки программного обеспечения. Для проектов в реальных отраслях проблемой является перевод значительных сумм криптовалюты в фиатные деньги. Также все участники отрасли отмечают высокий риск мошенничества. В настоящее время рынок криптоинвестиций только формируется.

МИКРО IPO

Особенность китайского рынка - возможность привлечения средств от размещения ценных бумаг на бирже сравнительно небольшими компаниями, попадающими под категорию среднего или даже малого бизнеса. Микро IPO осуществляют небольшие промышленные предприятия, производители бытовой электроники, промышленного оборудования и др. Этот механизм обеспечивает компаниям возможность быстрого роста масштабов бизнеса.

ГРАНТЫ

Специфический инструмент, лучше всего подходящий для стартапов, специализирующихся в области разработки и внедрения новых технологий. Использование грантов – возможность для государства и крупных компаний построить максимально быстрый, простой и прозрачный механизм развития интересных и перспективных разработок МСП.