

Проблемы финансирования стартапов: российская практика

08 декабря 2014



Автор статьи:

Евгений Руденко,

Факультет менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, магистерская программа «Управленческий консалтинг»

Научный руководитель – к.э.н., доцент, доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» **Н. В. Якубанис.**

Evgeny Rudenko,

Faculty of management of Financial University under the Government of the Russian Federation, master program

"Administrative Consulting"

The research supervisor – Cand.Econ.Sci., the associate professor, the associate professor "Strategic and anti-recessionary management" **N. V. Yakubanis**

Problems of financing of startups in the Russian practice

Аннотация. Термин «стартап» появился всего несколько лет назад, но уже очень плотно вошел в обиход как профессиональных коммерсантов, так и практикующих экономистов. По своей сути стартап представляет собой бизнес, начинающийся «с нуля». Обязательными элементами стартапа считаются: принципиально новая идея; бизнес-план; источник финансирования. Вполне очевидно, что любой бизнес требует определенных вложений на начальном этапе своего существования. Ниже мы рассмотрим, какие источники финансирования используются на российском рынке и как они соотносятся с теми, которые используют западные коллеги.

Abstract. The term "startup" appeared all a few years ago, but already very densely became current as are professional businessmen, and the practicing economists. In essence the startup represents the business starting "from scratch". As obligatory elements of a startup are considered:

- Essentially new idea;
- Business plan;
- Financing source.

It is quite obvious that any business demands certain investments at the initial stage of the existence. Below we will consider, what sources of financing are used in the Russian market and as they correspond to what are used by the western colleagues.

Личные финансы

Самый простой и понятный способ финансирования – это собственные накопления. Плюсы такого способа – получение 100%-ной прибыли в случае удачи и отсутствие долгов в противном случае. Минусов два. Первый – полная ответственность и риск остаться без средств к существованию. Второй – зачастую личных накоплений не хватает для полноценной реализации серьезного проекта. При этом, поскольку предварительные расчеты зачастую не учитывают целого ряда последующих расходов, нехватка средств может обнаружить себя в самый неудачный момент.

Такой способ инвестирования весьма популярен на Западе, но куда менее – в России. Причина этого явления лежит не в низкой склонности российского населения к риску, а в традиционно высоком коэффициенте потребления и, напротив, крайне низком коэффициенте накопления.

Использование средств, принадлежащих семье или близким друзьям

В том, чтобы одолжить денег у родственников или друзей, ничего нового, в общем-то, нет. Плюсы и минусы здесь вполне очевидны: такие деньги достать куда легче, чем взять кредит в банке, но, с другой стороны, в случае неудачи отдавать их все равно придется. Однако близкие люди могут помочь не только деньгами. Начинающий бизнесмен нуждается в советах, рекомендациях, объективном взгляде на новую деятельность. Известное правило пяти шагов поможет здесь как нельзя лучше – у каждого найдутся друзья, которые лучше разбираются в тех или иных сферах человеческой деятельности. Сравнения показывают, что данный способ финансирования проектов одинаково широко используется в России и на Западе.

Краудфандинг

Идея краудфандинга как способа финансирования новых бизнес-проектов достаточно нова, хоть и восходит, в принципе, к традиции существовавших еще в начале 20-го столетия касс взаимопомощи. Фактически краудфандинг представляет собой способ сбора средств с практически неограниченного круга лиц, причем каждый отдельный инвестор может вложить даже самую небольшую сумму. Сбор средств осуществляется следующим образом. Бизнесмен озвучивает свою идею, сумму необходимых ему средств и то, что вложившиеся в дело получат, например, экземпляры книги или диски с музыкой.

В настоящее время краудфандинг активно применяется на Западе и становится все более популярен в России. Применение его осложняется за счет двух основных моментов. Первый: краудфандинг – это не продажа акций компании, при которой каждый, вложивший деньги, приобретает право на некоторую долю в бизнесе. Владельцу необходимо предложить что-то взамен полученных денег, причем предложить нечто ценное для инвесторов. Второй момент – сложность для сбора больших сумм неизвестными стартаперами. В общем и целом нужно понимать, что краудфандинг используется скорее для привлечения инвестиций в разовые проекты, например в издание книги или финансирование фильма, а не в создание бизнеса, направленного на неоднократное оказание услуг или продажу товаров. Российский опыт показывает, что наибольшей популярностью пользуются проекты, реализуемые публичными личностями, например писателем-фантастом Ником Перумовым или издательством «Альпина Паблишер». Идеи же менее известных лиц, видимо, по причине низкого уровня доверия граждан, пользуются куда меньшей привлекательностью. Дополнительно стоит отметить, что рынок краудфандинга в России отстает от западного в десятки раз.

Кредит

Весьма популярный способ финансирования. Причина его популярности, однако, не в том, что он самый хороший или выгодный, а в том, что банковский кредит зачастую является единственным способом получить большую сумму денежных средств. Суть кредита известна каждому, опишем лишь особенности разных типов. Банки охотнее всего выдают кредиты под существенный залог, подлежащий адекватной оценке, например недвижимость. Существует и беззалоговое кредитование, но тут, скорее всего, процент по кредиту будет выше. Так или иначе, нужно понимать, что российские банки хоть и кредитуют бизнес, практически всегда требуют заключения договора поручительства, то есть, если происходит банкротство, собственник бизнеса продолжает отвечать по его долгам.

Другую проблему составляет крайне низкий процент российских банков, которые в принципе готовы кредитовать стартапы. В первую очередь, это связано с невысоким процентом стартапов, которые в результате становятся прибыльными, то есть такие кредиты являются рискованными для банков.

На Западе банки кредитуют стартапы куда охотнее, а многие банки даже имеют специальные программы такого рода с весьма привлекательными условиями, например с выплатой тела кредита в конце срока. В России пока что специальная программа такого рода есть только у Сбербанка и, судя по всему, получить такой кредит крайне непросто. Ситуация может быть легко исправлена при некотором вмешательстве государства. Например, в ряде европейских стран государство часто выступает поручителем перед банком по кредитам. Однако в России государственная поддержка малого предпринимательства пока не достигла такого уровня.

Сама процедура получения кредита вполне очевидна. В первую очередь заявитель подает в банк необходимый комплект документов, включая бизнес-план или технико-экономическое обоснование проекта. Затем банк оценивает риски и кредитную историю заемщика и принимает решение о выдаче кредита и о размере процентной ставки по нему.

Бизнес-ангелы

Бизнес-ангелами называют особую категорию лиц (как физических, так и юридических), которые готовы вкладывать свои личные средства в развитие новых компаний. Их не стоит путать с венчурными фондами, о которых будет рассказано несколько ниже. Фонды имеют определенную процедуру, по которой отбирают наиболее интересные проекты по тем или иным параметрам. Бизнес-ангелы же действуют на свой страх и риск, принимая решения зачастую более эмоционально.

Процедура получения денежных средств у бизнес-ангела примерно такова. Сначала разрабатывается сам проект. Затем он преподносится ангелу, причем здесь крайне важным представляется не только актуальность и инновационность самого проекта, но и то, насколько хорошо он описывается. После этого, если бизнес-ангел готов вложить в проект свои средства, происходит обсуждение условий. Как правило, профессионалы данного сегмента рынка покупают некую долю в компании (как правило, не более 40%). Это гарантирует их последующие доходы в случае успеха, сохраняя одновременно высокую степень мотивации у стартапера. Российская и западная ситуации здесь различаются чисто количественно – на Западе этот рынок существует уже давно и бизнес-ангел – это известная иуважаемая профессия. В России же он появился достаточно недавно и пока что не очень развит, а процесс поиска такого лица крайне непрост и требует широких личных знакомств стартапера и огромного упорства.

Государство

Любое государство, заинтересованное в развитии экономики, старается активно вкладывать средства в развитие малого бизнеса вообще и инновационных проектов в частности. Это помогает увеличить финансовую активность населения, а расходы на него зачастую соизмеримы с расходами на выплаты пособий по безработице. В России существует ряд программ финансирования стартапов как в виде субсидий, так и в форме льготного кредитования.

Для получения любой формы государственной помощи владелец стартапа должен соответствовать ряду критериев, а его бизнес должен не просто приносить впоследствии доход, но и зачастую отвечать определенным социальным требованиям. К примеру, некоторые субсидии требуют последующего возвращения денежных средств в виде налогов или найма определенного количества безработных. Кроме того, требуется предоставление целого ряда документов. Достаточно печально то, что некоторые программы государственного софинансирования прекращают свою деятельность (например, с прошлого года не действует программа содействия самозанятости в виде предоставления субсидий до 320 000 рублей, действовавшая в Москве ранее). В странах Запада субсидии такого рода предоставляются победителям различных конкурсов стартапов.

Венчурные фонды

Венчурные фонды представляют собой профессиональные коммерческие организации, созданные специально для финансирования рискованных финансовых проектов. Целью венчурного фонда является отбор наиболее привлекательных в финансовом смысле проектов, их финансирование и последующая продажа либо новому инвестору, либо самому родоначальнику стартапа.

На Западе венчурные фонды работают достаточно давно и весьма успешно. К примеру, за их счет было создано значительное число компаний, деятельность которых осуществляется через интернет. Венчурные фонды проводят регулярные гранты, направленные на поиск новых интересных проектов.

Получение финансирования от такого фонда – крайне непростая задача. Стартап должен быть инновационным, его владелец должен быть настоящим профессионалом своего дела, способным, кроме

того, убедить жюри фонда в рентабельности и необходимости своего проекта. Кроме того, сами владельцы фондов имеют огромный опыт в своем деле и убедить их вложиться в неприбыльный проект почти невозможно.

В России венчурные фонды существуют около пятнадцати лет и функционируют более или менее успешно. Однако склонность отечественной экономики к традиционализму делает их работу куда менее продуктивной, чем она могла бы быть. Кроме того, наблюдаются попытки сращивания государства и венчурных фондов, которые привели, в частности, к созданию Российской венчурной компании, которая, во-первых, финансирует в итоге только необходимые государству проекты, а во-вторых, в течение продолжительного времени вообще ничего не финансировала, располагая при этом огромным бюджетом. Сложности компании вполне очевидны – являясь венчурной, она должна финансировать высокорисковые проекты, являясь при этом государственной, высокорисковые проекты финансировать она как бы не имеет права.

В целом можно сказать, что финансирование любого стартапа – это сложный и многогранный процесс. Владельцу придется столкнуться с целым рядом сложностей, связанных как с самим проектом, так и с бюрократическими препонами. И единственный способ преодолеть эти сложности – это абсолютная уверенность в успехе, хорошо работающая команда и тщательно продуманная идея проекта.

Список литературы

1. Развитие новых подходов к управлению компаниями, получившими венчурные инвестиции. М.: РАВИ, 2012.
2. Руководство по основным обязанностям советов директоров компаний, финансируемых венчурным капиталом. М.: РАВИ, 2012.
3. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике. Курс лекций.
4. Глоссарий венчурного предпринимательства. М.: РАВИ, 2011.