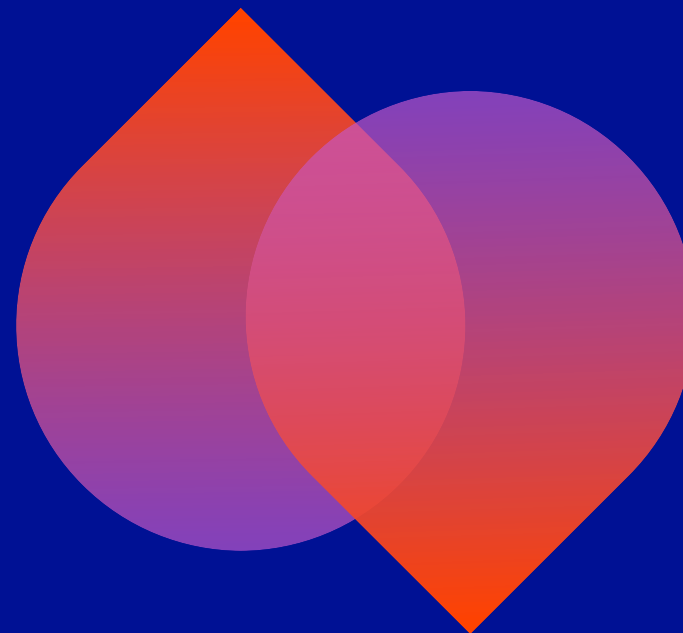
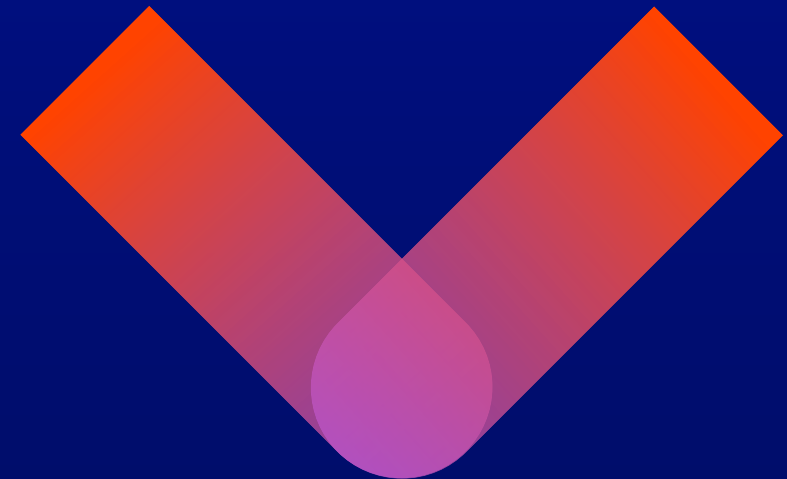


**Десять источников
финансирования
для малого и
среднего бизнеса**



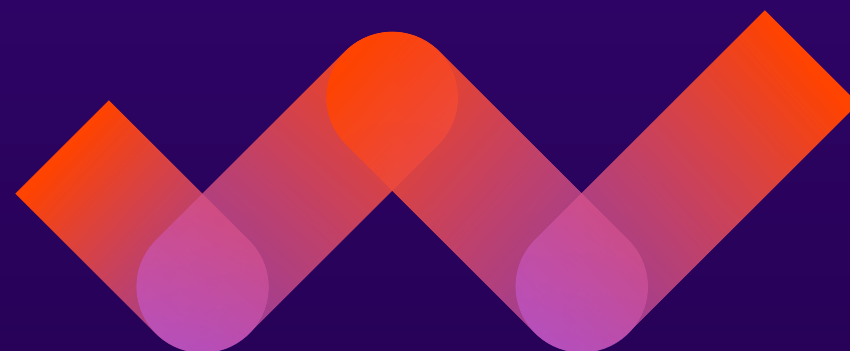
Содержание

- 1 Личные инвестиции
- 2 Займы у друзей или родственников
- 3 Частные венчурные инвесторы (бизнес-ангелы)
- 4 Венчурный капитал
- 5 Кредит
- 6 Лизинг
- 7 Кредитная линия / овердрафт
- 8 Факторинг
- 9 Финансирование торговых сделок
- 10 Выпуск облигаций



Большинство успешных предпринимателей могут предложить множество отличных идей, но ощущают нехватку капитала для старта. Банки неохотно дают кредиты стартаперам, а если бизнес и удалось запустить, всегда могут потребоваться дополнительные средства на развитие.

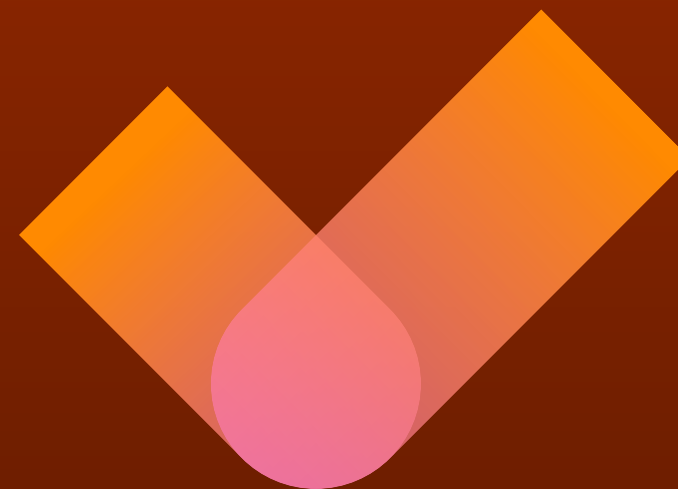
Здесь вы найдете систематизированную информацию о нескольких разных способах получения финансирования на каждом этапе развития своего дела. Одни предприниматели собирают средства благодаря помощи родственников и друзей, другие обращаются в венчурные фонды или используют личные сбережения. Мы составили гид по десяти различным источникам финансирования – надеемся, он поможет вам выбрать наиболее приемлемый для себя вариант. Здесь вы найдете полезные идеи и советы для создания и развития своего бизнеса.



Одним из самых удобных способов финансирования своего бизнеса остаются личные сбережения. Поэтому при наличии такой возможности рекомендуется начинать свое дело, вкладывая в него собственные средства.

Не обязательно инвестировать всю нужную сумму, но лучше постараться покрыть хотя бы 25–50 %. Это убедит потенциальных инвесторов и кредиторов, что вы лично берете на себя часть рисков и верите в успех своего начинания.

Стремиться к планке в 25 % личных инвестиций следует еще и потому, что так вы обеспечите своему бизнесу выгодную позицию на рынке. Тот факт, что часть бизнеса принадлежит лично вам, поможет получить средства из некоторых других источников, поскольку это одно из условий кредиторов. Также это упростит для вас получение банковского кредита.



Одним из самых распространенных вариантов получения средств среди стартаперов является получение займа или ссуды у друзей или членов семьи. Но когда близкие превращаются в кредиторов, вы рискуете и их деньгами, и своими отношениями.

Чтобы избежать таких недоразумений, обращайтесь к людям с просьбой о деньгах, имея на руках уже готовый финансовый проект. Также необходимо составить расписку с указанием срока возврата долга. Это позволит снизить вероятность неприятных ситуаций и показать родным, что вы серьезно относитесь к делу.

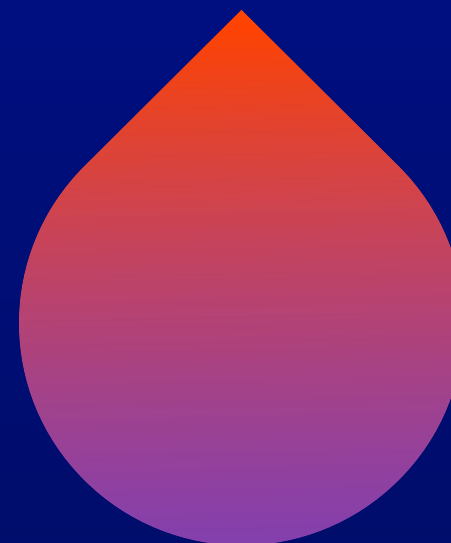
Также важно продумать, как структурировать соглашение: вы вернете лишь ту сумму, которую брали в долг, или предложите какие-то проценты, хотя бы минимальные? Не менее важно проинформировать своих кредиторов о возможных рисках. Покажите им надежный бизнес-план, но вместе с тем предупредите, что он может и не сработать, что существует вероятность потерять деньги.



Малые и средние предприятия, которые пытаются получить финансирование для своего стартапа, зачастую выбирают бизнес-ангелов – частных инвесторов, которые вкладывают деньги в бизнес на раннем этапе его развития в обмен на долю в собственности. В отличие от традиционных инвесторов бизнес-ангелы, как правило, отличаются тем, что вкладывают меньшие суммы, быстро принимают инвестиционные решения и редко претендуют на управляющую должность. Поэтому этот вариант финансирования очень удобен для стартаперов, которым не нужны крупные инвестиции, но хочется сохранить больше контроля над своим бизнесом.

Самой большой проблемой при получении финансирования от частных инвесторов является сам процесс привлечения инвестиций. Бизнес-ангелы сами выбирают, куда вложить средства, поэтому важно уметь обратить на себя их внимание.

Огромную роль в привлечении частных инвесторов играет привлекательная и развитая идея. Такую идею рекомендуется зарегистрировать на специализированных сайтах, направленных на коммуникацию между бизнес-ангелами и стартаперами. Во время презентации проекта необходимо подчеркнуть его сильные стороны, а сама презентация должна убеждать, что для успеха идеи не хватает лишь финансовой помощи.

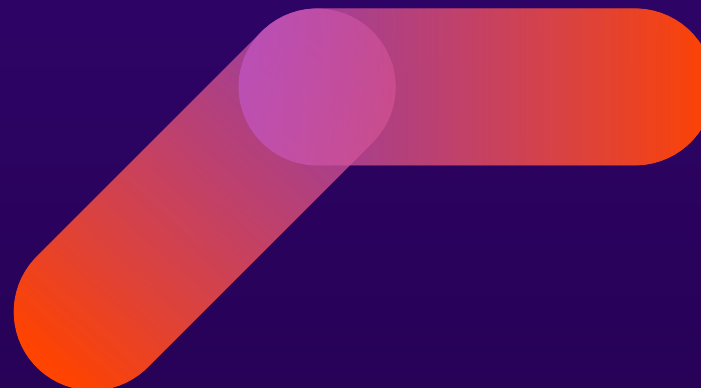


Одним из самых привлекательных вариантов финансирования нового бизнеса является венчурный капитал. Венчурный капитал (англ. venture – рискованный, авантюрный) – это капитал вкладчиков, предназначенный для финансирования новых предприятий, которые отличаются высоким потенциалом роста и не менее высоким риском.

Предприниматели часто обращаются в венчурные фонды, поскольку из-за неопределенности и рисков, связанных со стартапом, традиционные формы финансирования (напр., банковские кредиты) для них недоступны. Венчурный капитал можно получить на любой стадии развития бизнеса.

В отличие от других форм финансирования, при которых предприниматель обязан погасить сумму долга вместе с процентами, венчурное финансирование предоставляется в обмен на часть акций компании, что дает право на участие в управлении предприятием.

В обмен на венчурное финансирование инвесторы рассчитывают на высокую доходность своих вложений. Это означает, что отношения между двумя сторонами могут быть весьма продолжительными. Вместо того чтобы немедленно возвращать кредит, с венчурными инвесторами надо будет работать 5 или 10 лет. По окончании срока действия соглашения венчурный инвестор или продаст акции стартаперу, или реализует их с торгов в надежде получить гораздо больше, чем было инвестировано.

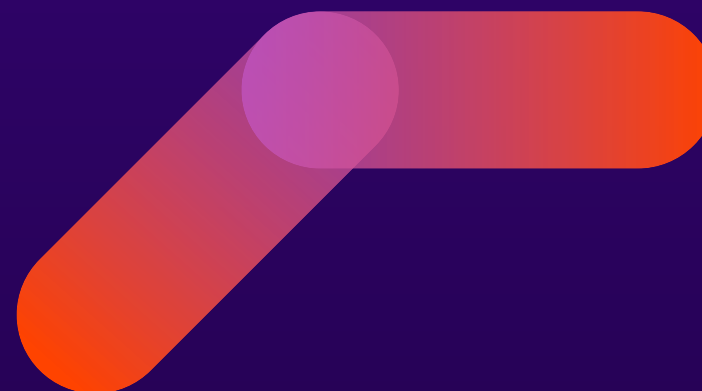


Разница между бизнес-ангелами и венчурными фондами

Хотя в обоих случаях инвесторы финансируют стартапы, между венчурными фондами и бизнес-ангелами существует несколько основных отличий. Главное из них – это происхождение (источник) капитала. Венчурный капитал поступает от компании или фонда (юридического лица), а инвестиции бизнес-ангелов – от частных лиц.

Второе отличие связано с самими возможностями финансирования – юридические лица, как правило, инвестируют крупные суммы, а вот бизнес-ангелы – небольшие.

Третье отличие – венчурный фонд, как правило, вложится в любой стартап, который, по его расчетам, обещает хорошую доходность, а бизнес-ангелы стараются инвестировать в предприятия того же промышленного сектора, где работают они сами. Кроме того, частные инвесторы не всегда требуют практической роли в деятельности предприятия, как это делают венчурные фонды.



Еще одним источником финансирования может быть кредит. Как это работает? Вы получаете определенную сумму денежных средств и направляете ее на развитие своего бизнеса. Взносы по кредиту выплачиваются по выбору: ежедневно, еженедельно или ежемесячно. Такой источник финансирования позволяет легко планировать свои финансы.

Экспресс-кредит

Такие кредиты выдаются на срок от 3 до 18 месяцев и чаще всего предназначены для решения непредвиденных проблем. Но такой кредит обойдется очень дорого: его сумма, как правило, бывает меньше обычной, а вот проценты по нему гораздо выше и могут достигать 14 % и более процентов годовых. Экспресс-кредиты удобны тем, что для их выдачи банки не требуют долгосрочных обеспечений, а получить их может любой.

Традиционные кредиты

Традиционные кредиты предназначены для более стабильных, прочнее стоящих на ногах предприятий: сумма такого кредита будет больше, получить его сложнее, потребуется обеспечение, но зато проценты будут ниже.

Эти кредиты выдаются на срок от 1 до 5 лет, и хотя получить такой кредит сложнее и не так быстро, как экспресс-кредит, вы можете рассчитывать на финансирование примерно через 10 дней после одобрения заявки.

Однако требования, которые банки предъявляют к заемщикам, могут выполнить лишь около 20 % малых и средних предприятий. Если предприятию удастся получить обычный кредит, это считается большим успехом, поскольку это наиболее экономически оправданный вариант финансирования, а полученные от банка суммы можно погашать в течение длительного периода, поэтому при своевременной выплате взносов по кредиту предприятие в состоянии сохранять стабильность бизнеса и требует лишь минимальных дополнительных инвестиций.

Банковские кредиты подходят для стартапов со специфической идеей или проектом: маркетинговой кампании, развития или экспериментального продукта.



Лизинг – это способ приобретения необходимого оборудования в рассрочку. Вы получаете активы, которыми можете пользоваться сразу, а оплачиваете их по частям. Нужно всего лишь заплатить начальный взнос и ежемесячно вносить фиксированные взносы. Активы, приобретенные в лизинг, могут быть сразу направлены на развитие бизнеса.

Лизинг делится на два вида:

1. Финансовый лизинг

При финансовом лизинге клиент в течение установленного периода должен выплатить полную цену приобретения активов, проценты и НДС, а по окончании срока аренды он становится владельцем имущества.

2. Аренда оборудования для ведения деятельности

При таком виде лизинга лизинговая компания приобретает нужное клиенту имущество и передает его клиенту в пользование до установленного срока. В течение договора клиент вносит взносы, а по окончании договора может выбрать: вернуть имущество лизинговой компании, заключить договор на аренду нового имущества или продлить договор об аренде.



Лизинг является удобным способом финансирования, потому что здесь не нужно вносить дополнительный залог: гарантом становится само имущество, которым предприятие может пользоваться до погашения всей суммы лизинга. Условия лизинга можно выбрать в зависимости от своих финансовых возможностей, также можно выбрать график и период оплаты, размер начального взноса. Лизинг позволяет эффективно распределить активы – платить ежемесячные лизинговые взносы за имущество, которое приносит предприятию прибыль и инвестиционный доход, а полученную добавленную стоимость реинвестировать в развитие бизнеса.

Лизинг, как и любой способ финансирования, может быть рискованным. Это связано с ненадлежащим исполнением обязательств. Несвоевременная уплата взносов безвозвратно губит кредитную историю предприятия, а в случае нарушения условий договора лизинговое финансирование может быть и прекращено. В этом случае с предприятия будет взыскана задолженность, в результате чего оно лишится и имущества, приобретенного в лизинг.

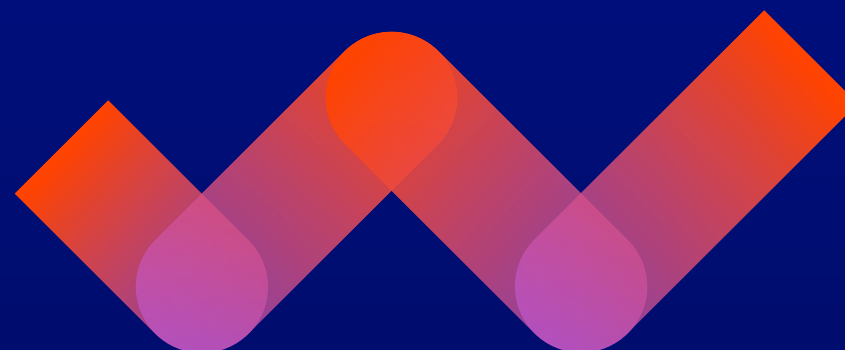


Кредитные линии, в сущности, работают примерно так же, как и кредитные карты: предприятию дается доступ к денежным фондам, которые можно использовать в случае необходимости. Проценты начисляются только на суммы, которые изымаются из общей массы и используются. После возврата этих средств в денежном фонде снова появляется та же сумма, которая была в начале использования кредитной линии.

При наличии кредитной линии предприятие более свободно в своих действиях: оно может либо придерживать деньги до момента, когда они действительно потребуются, либо использовать средства по желанию.

Кредитная линия удобней, чем банковские кредиты, поскольку она обычно не предполагает строгих сроков и графиков погашения. Это очень удобный способ финансирования для небольших сезонных видов деятельности, когда важно располагать резервным капиталом для непредвиденных случаев. Кроме того, если предприятие считается надежным, кредитная линия предлагает низкие проценты и большие суммы.

Минусы и риски кредитных линий: штрафные санкции в случае несвоевременного погашения значительно выше, чем при кредите. Кроме того, если предприятие считается ненадежным заемщиком, банки при предложении кредитной линии часто устанавливают высокие проценты.



Услуга, которую предлагает компания Factris, называется факторингом. Это способ финансирования малого и среднего бизнеса, базирующийся на его активах. Как это работает?

Factris финансирует неоплаченные счета (инвойсы) постоплаты (дебиторскую задолженность), которые впоследствии становятся финансовой гарантией. При финансировании инвойса компания сначала получает финансирование в размере до 90% от суммы инвойса за проданные товары или предоставленные услуги. Покупатель оплачивает инвойс на счёт факторинговой компании. Как только это сделано, факторинговая компания переводит оставшиеся 10% от общей суммы инвойса на счет компании, отнимая небольшую комиссию не менее 0,5% от суммы инвойса, за использование услуги.

Так решается частая проблема молодого и среднего бизнеса, когда предприятию приходится ждать от клиента оплаты 30-120 дней, а любая задержка означает опасную нехватку оборотного капитала и вероятную просрочку платежей со стороны предприятия в адрес других деловых субъектов, приостановку производства продукции и экспорта компании, и многие другие серьезные осложнения.

С помощью услуги факторинга предприятие может получить деньги по счетам сразу, что позволяет не тормозить важные процессы роста и развития. Иными словами, обеспечивается постоянный поток оборотных средств и целостность операций предприятия.



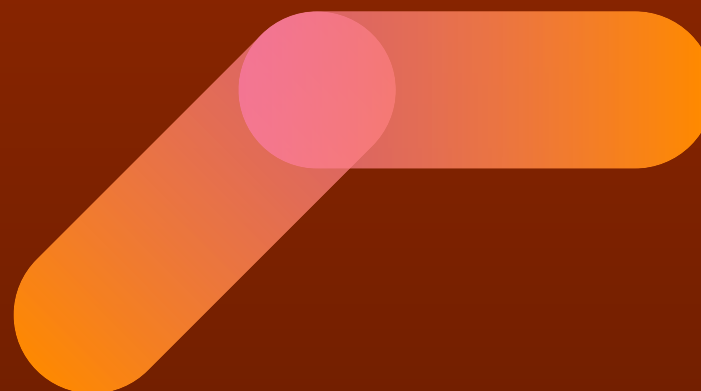
Услуга финансирования торговых сделок (англ. Trade finance) позволяет проще и с меньшим риском управлять торговыми платежами. Здесь можно выделить три способа финансирования:

Аккредитив

Этот инструмент используется в случаях, когда предприятие еще недостаточно хорошо знает своего делового партнера, сомневается в платежеспособности клиента, но хочет быть уверено в отношении доставки или оплаты товаров. По заявке продавца товаров или услуг банк выдает документарный аккредитив, по которому обязуется заплатить продавцу за отправленные товары, выполненные работы или оказанные услуги, а продавец обязуется представить банку документы, соответствующие его условиям и срокам.

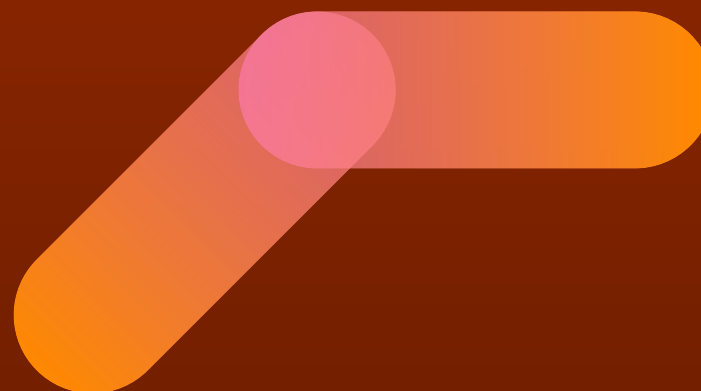
Документарное инкассо

Это способ расчетов в международной торговле, который позволяет продавцу сохранять контроль над своими товарами, пока покупатель выполняет платеж (или пока принимается письменное обязательство заплатить в будущем). Этот способ рекомендуется деловым партнерам, у которых уже есть опыт сотрудничества и взаимного доверия. Это простой и недорогой способ снижения деловых рисков в международной торговле – продавец уверен, что право собственности на товары будет передано покупателю лишь после оплаты, а покупателю не надо оплачивать товар заранее.



Гарантия

Удобным способом заверения делового партнера или организатора тендера, что предприятие будет выполнять свои обязательства, является банковская гарантия. Банк, выдавший гарантию, обязуется заплатить указанную в гарантии сумму в случае ненадлежащего исполнения обязательств предприятием, за которое поручился банк. Эта услуга помогает не только снизить риски и обеспечить исполнение обязательств сторонами сделки, но и повысить взаимное доверие между деловыми партнерами.



Облигации – это приемлемая альтернатива банковским кредитам. Они обладают рядом преимуществ, поскольку позволяют получить финансирование на приемлемых для компании условиях, которые, тем не менее, формулируются с учетом рыночного спроса (эти условия касаются валюты, сроков, процентных ставок, структуры платежей и т. п.). Между тем в случае с банковскими кредитами банки устанавливают бесчисленные запреты и нормативы, тормозящие деятельность предприятия, хотя на практике эти запреты и условия вовсе не обязательно гарантируют погашение кредита.

Минусом облигаций является то, что это более дорогой источник финансирования, чем банковские кредиты. Это особенно характерно для облигаций, которые выпускают на рынок еще неизвестные предприятия или компании без наработанной репутации. Проценты по облигациям компаний с хорошим именем часто не превышают размер процентной ставки по банковским кредитам, однако эти компании часто используют облигации как альтернативный источник финансирования, поскольку зачастую больше не в состоянии брать дополнительные банковские кредиты.



Еще одной сложностью в связи с облигациями является неопределенность с их распространением. У компании может не получиться распространить свои облигации по многим причинам, обуславливающим отсутствие на рынке спроса на ее облигации: ограниченный размер рынка, неизвестность эмитента. Каждая неудача с распространением облигаций может нанести ущерб имиджу компании.

Но облигации остаются одной из самых безопасных форм инвестирования. В Литве погашение выпущенных облигаций и уплата процентов обеспечиваются различными способами, например, залогом активов. Условия выпуска облигаций, как правило, ясны, существует возможность в любой момент до даты погашения облигаций продать их другому инвестору и рассчитать вероятную инвестиционную доходность. Наконец, у предприятия зачастую просто не остается других вариантов привлечения средств, кроме облигаций, благодаря чему они сохраняют свою привлекательность для инвесторов.



Заключение

Нет ни одного оптимального источника финансирования, который подходил бы для всех случаев. Каждое предприятие обладает своими особенностями, которые следует учитывать при принятии решения в конкретной ситуации.

Но теперь, когда вы знаете целых десять возможностей финансирования, все становится гораздо проще. Осталось лишь выбрать самый удобный способ финансирования, который удовлетворит потребности именно вашей компании.

Удачи!

