

В ПОИСКАХ ИНВЕСТИЦИЙ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ, НАЧИНАЮЩЕМУ БИЗНЕС С «НУЛЯ», ОСТАЕТСЯ РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ, ОСОБЕННО ЕСЛИ ЭТО СТАРТАП. КРЕДИТЫ СТАНОВЯТСЯ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМИ, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРИДИРЧИВЫ, ЧЕМ БАНКИ. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ЖЕЛАЮЩИХ ПОЛУЧИТЬ ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, НО ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ДЕНЕГ ХВАТИТ ВСЕМ.

ФЕДОР РЕЗКИН

Опрошенные эксперты единодушны в одном: открывая дело или запуская стартап, надо понимать, что «под идею» денег никто не даст. Сперва требуется запустить бизнес-процесс, продемонстрировать результаты и только потом — начинать поиск стороннего инвестора или финансирования. Самый распространенный источник поступления денег для бизнеса — банковский кредит. Заемные средства используют все предприятия. Однако банки не готовы финансировать новый бизнес, а тем более стартап.

«Ни крупные, ни небольшие банки не выдают кредиты на реализацию бизнес-идей начинающим предпринимателям. Такого рода финансирование предоставляют различные венчурные фонды и частные инвесторы. Банки готовы кредитовать уже действующий малый бизнес, с зарекомендовавшей себя бизнес-схемой. И то при наличии у такого бизнеса залогов, а порой и при готовности предоставления личных гарантий возврата средств со стороны собственника компании», — сообщили в пресс-службе банке «Открытие» по СЗФО.

Схожие комментарии дают и в других кредитных организациях. Однако это касается исключительно собственных средств банков. Другое дело, когда финансисты оперируют государственными средствами в рамках всевозможных государственных мер поддержки предпринимателей.

Схема работы проста: банки выдают кредиты по льготной ставке, а государство компенсирует кредитным организациям недополученную прибыль. Только по программам федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) за первое полугодие 2023 года в стране было заключено более 53 тыс. договоров на общую сумму свыше 770 млрд рублей. Помимо «Корпорации МСП», программы поддержки предпринимателей разработаны в Банке России, Минэкономразвития и других государственных структурах. Речь идет не только о кредитных продуктах, но и о субсидиях, грантах, гарантийных обязательствах, факторинге, консультативных услугах — вплоть до написания бизнес-плана. Сюда можно добавить и региональные меры поддержки.

Реализуемые государством программы имеют четкие параметры: принадлежность компании к определенной отрасли, продолжительность работы на рынке, наличие или отсутствие производственной базы, численность персонала.

Однако не все банки сотрудничают с государством. Например, в Петербурге только около 100 кредитных учреждений участвует в программе льготного кредитования малого и среднего бизнеса в рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

По словам председателя совета Союза малых предприятий Санкт-Петербурга Владимира Меньшикова, главной проблемой государственных мер финансовой поддержки нужно считать недостаточность финансирования. Другими словами, деньги быстро заканчиваются, а для некоторых и вовсе не предусмотрены. «Банковские лимиты на госфинансирование выбираются буквально за несколько недель. Для предприятий розничного рынка мер поддержки практически нет. Главным образом государственная поддержка оказывается отраслям, которые и старается развивать государство», — рассказывает господин Меньшиков.

В текущем и прошлом году основное внимание государство направило на логистику, лесную промышленность, строительство, внутренний туризм, IT, образование, агропромышленный сектор. По словам господина Меньшикова, для получения такой поддержки начинающему



НИ КРУПНЫЕ, НИ НЕБОЛЬШИЕ БАНКИ НЕ ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ БИЗНЕС-ИДЕЙ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

предпринимателю и представителям малого бизнеса необходимо собрать внушительный пакет документов. А после за каждый потраченный рубль придется документально отчитаться. Если будет обнаружено нецелевое использование средств, предпринимателю в лучшем случае придется вернуть деньги, в худшем — отправиться на скамью подсудимых.

«Есть много предпринимателей, которые отказываются работать с государственными деньгами. Одни верят только в себя, другие не хотят тратить силы на подготовку документов, считая, что только потеряют время», — резюмирует эксперт.

ПОМОЩЬ ПО РАСЧЕТУ Директор по развитию Союза организаций бизнес-ангелов (СОБА) Луиза Александрова уверена, что запустить бизнес «с нуля» можно только за счет собственных средств или помощи партнеров. Только после того как бизнес заработает, начнет показывать результаты, можно начинать искать крупных инвесторов. Исключением могут считаться высокотехнологичные направления. Как правило, такими компаниями занимаются венчурные фонды. Впрочем, и всевозможные объединения бизнес-ангелов не прочь заняться стартапами. Они ищут интересные кейсы, предприятия, новые технологии, нуждающиеся в инвестициях для быстрого роста и масштабирования, а потому готовы привлекать частных инвесторов. Иногда проект может оказаться настолько привлекательным, что инвесторы могут закрыть глаза на полное отсутствие продаж у компании. Однако каждый проект должен пройти жесточайший отбор.

Получивший инвестиции предприниматель уже не будет полноценным собственником бизнеса. Как правило, у

него остается в среднем 30%, и, как остальные наемные сотрудники, он будет работать и получать зарплату плюс бонус от владения долей или акциями. Кроме этого, придется смириться, что оперативное управление компанией также может перейти к инвестору.

«Частные инвесторы, которых мы привлекаем, рассчитывают на окупаемость своих инвестиций и не готовы рисковать своими деньгами», — подчеркивает госпожа Александрова. По словам эксперта, для простых компаний, например, из потребительского сектора, наиболее простой путь для развития — либо найти партнера на стороне, который получит часть бизнеса и будет совладельцем, либо предложить участие в бизнесе своим работникам. В обоих случаях объемы инвестиций и ответственность будут делиться пропорционально вложениям.

Председатель правления компании «Евроинвест Девелопмент», учредитель фонда «Евровенчур» Андрей Березин говорит, что за последние время объем венчурных денег серьезно сократился. Как следствие, это сказалось на требованиях к проектам, прошедшим отбор. Они стали жестче. Однако венчурные фонды по-прежнему готовы инвестировать крупные суммы. При этом уделяется огромное внимание самому продукту, который предлагает компания. Другими словами, он может быть «сырым», но весьма перспективным. Тогда венчурные инвесторы способны его доработать.

«Как правило, венчурные инвестиции рассчитываются на пять лет. После чего фонд продает свою долю и выходит из бизнеса. На рынке венчурных инвестиций хорошо прослеживается отраслевая специфика. Большой популярностью пользуются высокотехнологичные проекты или проекты импортозамещения», — делится господин Березин.

С МИРУ ПО НИТКЕ Основатель проекта «Вкладер» Олег Анисимов, как и другие эксперты, не верит, что под идею можно найти денег. По его словам, если нет возможности получить помощь от государства или сторонних инвесторов, остается не так много вариантов. Самый главный — это кредит в банке под залог собственного имущества. «Это нормальная практика. Даже руководители действующих компаний прибегают к такой практике и отвечают своим имуществом», — указывает он.

Существуют и другие возможности. Например, фандрайзинг или краудфандинг. Однако данные инструменты редко используются для достижения бизнес-целей. В первом случае сбор инвестиций от неограниченного числа людей используется для благотворительных целей или и социально значимых проектов. В мире известны попытки сбора средств и для стартапов, но, как правило, они были направлены на решение социальных или экологических проектов.

Краудфандинг очень похож на фандрайзинг — с той разницей, что средства собираются для конкретного частного проекта. Как правило, в России этот инструмент чаще всего используется в шоу-бизнесе: для выпуска фильмов или производства новых музыкальных альбомов.

В России действует несколько онлайн-площадок для сбора пожертвований. Модель сбора денег практически везде одинакова: указываются цели, бонусы, которые получит спонсор, а также общий объем необходимых средств. Деньги можно будет получить, только если будет собрана вся сумма. За перечисление денег на счет собирателя площадка удержит комиссию — порой она может достигать до 15%. ■