

МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ РЕСУРСОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

А.А. Ануфриев

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Самара, Россия

Обоснование. Всем известно, что малый бизнес — это неустойчивая финансовая единица на предпринимательской нише, которой требуется стабильное функционирование, а вместе с этим и постоянное развитие. Развитием можно назвать стабильную планку конкурентоспособности, когда компания развивается, она обязательно конкурентоспособна. Развитием всегда будут изменения, поэтому, чтобы бизнес развивался, нужно постоянно что-то менять, нужно внесение новых проектов, но тут тогда можно сразу встретить вопрос, где брать первоначальный капитал маленькой компании на реализацию нового проекта.

Цель — определить необходимые и подходящие методы для получения финансовых ресурсов на реализацию проектов в малом бизнесе.

Методы. Привлечь капитал можно из следующей цепочки определенных действий: определения стоимости использования ресурса, расчета инфляции, налоговых платежей, процентных ставок, премий и вознаграждений, далее оценки доступности источника и определения размера, правовой формы компании, объема оборотных денег и активов и кредитной истории; оценки рисков, связанных с финансированием; определение способа снижения рисков, например, резервирование денег или страхование.

Получить инвестиции можно многими способами, например, прибегнув к помощи бизнес-ангелов, которыми являются частные инвесторы, финансирующие проекты на начальном этапе, взамен же им полагается доля в фирме. Есть также бизнес-инкубаторы, они предлагают помощь в обучении для начинающих проектов, в рамках этого проекта присутствует помощь стартаперам в изучении рынка, в выработке концепции продукта, бизнес-модели и поиске первых клиентов. Схожий способ с бизнес-инкубаторами — корпоративный акселератор, основным отличием инкубатора от акселератора — время прохождения обучения. Акселератор обычно ограничивается несколькими месяцами и принимает только те проекты, которые имеют уже сосуществующий продукт, а в инкубаторе помощь получают даже те предприниматели, которые только начали свой путь. Еще одним способом финансирования являются безвозмездные гранты. Получают их от государственных или коммерческих фондов. Имеют место быть и краудфандинговые площадки, это один из способов привлечения финансирования через онлайн-площадки на проект от большого числа частных лиц. На поздних этапах может очень сильно пригодиться венчурный фонд. Здесь мы имеем ввиду компанию, которая с умом распоряжается финансами в среде инвесторов. Зачастую, данные фонды опираются на международный рынок и вкладываются в стартапы с многократным потенциалом роста.

Результаты. Поиск инвестиций — расчет и обоснование необходимой суммы. Крайне часто новые проекты рассчитываются «на глаз» и расплывчато представляется, на какие цели идет он вообще идет. Банальные объяснения «найдем лучших специалистов», «будем совершенствовать продукт», «на маркетинг» не убедят инвестора вложиться в проект, и наоборот, бизнес-модель и детально разработанный план финансов с разъяснением определенных статей расходов, суммы и сроков исполнения дадут представление о том, что проект серьезно подготовлен к исполнению. Как оценить бизнес для «долевых денег», это вопрос, который сопровождается следующим — какую долю отдать инвестору в обмен на финансирование, и дать однозначный ответ здесь нельзя. Деловые переговоры с инвестором — индивидуальный процесс, итог которого зависит от множества факторов. Нужно иметь четкую позицию перед началом переговоров: какую сумму и на какие цели привлекаем, какую долю предлагаем, как и сколько инвестор сможет заработать в проекте.

Выводы. Инвестиции в капитал необходимо искать, учитывая определенные стадии развития своей компании и отраслевого фокуса самих инвесторов, для переговоров необходима серьезная и основательная подготовка, это может быть разработка финансового плана, расчет и обоснование суммы требуемых инвестиций, расчет вероятной доходности инвестора, если он осмелится вложить свои материальные средства в новый проект.

Ключевые слова: бизнес-ангел; бизнес-инкубатор; корпоративный акселератор; конкурсы и гранты; краудфандинг; венчурный фонд.

Сведения об авторе:

Александр Андреевич Ануфриев — студент, группа 7221-380302D, институт экономики и управления, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Самара, Россия. E-mail: namnamtortiknus@mail.ru