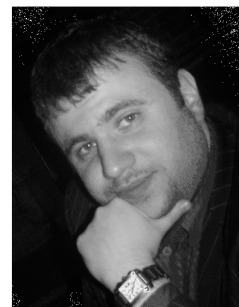




Выпуск 003

3 августа 2005 г.

ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА ДО МЕЖДУНАРОДНОГО КОНГЛОМЕРАТА



Варианты финансирования для малого бизнеса (продолжение, начало см. в предыдущем выпуске)

Правильный выбор финансирования для малого бизнеса может сыграть решающую роль в его успешном развитии. В этом выпуске мы рассмотрим десять наиболее важных видов финансирования малого бизнеса (начиная от наиболее и заканчивая наименее распространенным)¹.

- 1. ЛИЧНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ.** Где можно взять наличные средства помимо очевидных источников, таких, как банк? Многие краткие и долгосрочные активы могут быть ликвидированы или по другому использованы для того, чтобы получить достаточно средств на новый бизнес. Примите во внимание свои вклады в акции, облигации, пенсионные фонды, такие как Персональные Пенсионные Счета (IRAs) или планы 401k, наличные, получаемые при закрытии страховых счетов, предметы коллекционирования. Если вы решили открыть бизнес и верите в его будущий успех, наиболее целесообразно использовать ваши личные накопления в целях инвестиций в свой собственный бизнес. Существует много теорий, говорящих о том, что использование т.н. «денег других людей» всегда более выгодно, чем использование своих средств для открытия собственного бизнеса. Однако в действительности, если у вас нет более выгодной альтернативы (перспективы более высокой прибыли при данном уровне риска) для вложения собственных средств, то безусловно целесообразно вложить эти средства в собственный бизнес. Если же у вас есть такие перспективные возможности, то тогда скорее всего стоит забыть про идею открытия собственного дела и вложить средства в эти альтернативные проекты или активы. Кроме того, большинство инвесторов почувствуют себя более уверенными в вашем предприятии и скорее инвестируют в него, если вы покажете серьезность своих намерений, вкладывая собственные средства в свой же бизнес. Таким образом, если вы думаете, что вам удастся полностью финансировать воплощение в жизнь идеи своего бизнеса (какой бы гениальной она не была) чужими деньгами, то



¹ Материалы основаны на внутреннем опыте и исследованиях рынка компанией Aginsky Consulting Group, LLC. 2005.

скорее всего вы будете разочарованы. Более того, чем больше отношение собственных средств, вложенных в бизнес, ко всему требуемому финансированию, тем выше ваши шансы получить остаток суммы из других источников. Помните о том, что не обязательно иметь капитал в форме наличных. Чтобы обеспечить собственное дело необходимым финансированием, вы можете использовать вклады в IRA, 401К, портфель акций, или иные подобные инвестиции. В конечном итоге, нужно постоянно помнить, что для того, чтобы открыть свой бизнес, потребуется в среднем в два раза больше времени, что заработаете вы в два раза меньше, а потратите в три раза больше, чем вы рассчитывали. Поэтому, если у вас имеются собственные накопления, то их использование не только целесообразно, но попросту необходимо. Многие перспективные компании потерпели крах только потому, что их владельцы не имели достаточно средств, чтобы поддержать свой бизнес во время первоначального тяжелого периода.

2. **СЕМЬЯ И ДРУЗЬЯ.** После собственных накоплений самым дешевым и наиболее вероятным источником финансирования для вашего нового бизнеса являются всевозможные личные связи, включая знакомых, клубы и религиозные группы, которые вы посещаете, сотрудников, соседей, друзей друзей и т.д. Если вам не удастся убедить людей в сфере своего собственного влияния, что дело, которое вы начинаете, является перспективным, то скорее всего вы не сможете заинтересовать и потенциальных инвесторов или банкиров. Помните, что иногда местная община может послужить вам лучшим ресурсом, будь то церковь, синагога, общинный центр или ваш класс ESL.



3. **ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОДАВЦОМ.** Оптимальным способом финансирования для большинства видов бизнеса, описанных в первом выпуске, является финансирование продавцом. Это очень распространенный метод при приобретении существующего, особенно малого бизнеса, который тяжелее профинансировать какими-либо другими способами. При таком финансировании обычно требуется оплата залога покупателем. Доля такого залога к общей сумме может составить от 20 до 50 процентов, а остаток финансируется на протяжении периода от 3 до 10 лет. Так как стороны соглашения являются не организациями, а частными лицами, условия договора могут быть чрезвычайно гибкими и часто сводятся к компромису. Процентная ставка в этом случае в основном не отличается от ставки на ссуду для коммерческой организации, получаемой в банке. В зависимости от вашей кредитоспособности, процентного отношения залога к общей сумме, а также некоторых других факторов, ваша индивидуальная процентная ставка может быть от двух до пяти процентов выше, по сравнению со ставкой по обычному ипотечному кредиту, предоставляемому вам же. Более того, распорядок выплат может быть составлен на полумесячной, месячной, четвертной или годовой основе; кредит может быть погашен полностью одной крупной выплатой по истечении срока ссуды или ранее, в зависимости от условий договора. Гибкость такого соглашения позволяет сторонам достичь оптимальных условий, принимая во внимание особенности данного бизнеса, а также личную финансовую ситуацию нового хозяина. Наконец, в результате финансирования продавцом вы продлеваете контакт с предыдущим владельцем и получаете доступ к услугам постоянного наставника, который заинтересован в том, чтобы его бизнес преуспел после того, как он перейдет в другие руки. К тому же, если продавец соглашается финансировать свой собственный бизнес, он наверняка уверен в доходности

предприятия и в том, что вы будете продолжать регулярные выплаты, что является хорошим знаком, показывающим на жизнеспособность бизнеса.

4. **КРЕДИТНЫЕ КАРТОЧКИ или КРЕДИТНЫЕ ЛИНИИ.** Использование кредитных карточек не является наилучшим способом финансирования. Обычно инструменты необеспеченного долга дают кредиты под довольно высокий процент, что при не своевременной выплате значительно понижает кредитоспособность заемщика. В редких случаях кредитные карточки следует использовать для краткосрочного финансирования, в качестве крайней меры и только тогда, когда вы уверены, что у вас будет возможность начать периодические выплаты максимум по истечении следующих нескольких недель. Но даже в таком случае использование этих инструментов нежелательно по причинам вероятности непредвиденных обстоятельств, которые смогут воспрепятствовать периодическим выплатам вовремя, и тем самым испортить оценку вашей кредитоспособности. Таким образом, применение этих инструментов должно служить только в качестве промежуточного финансирования.



5. **КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛИЩНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.** Ввиду низких ставок по ипотечным кредитам, существующих в комбинации с чрезвычайно высокими темпами роста рынка жилья в США, кредитование под залог жилищной недвижимости, т.н. cash-out loans (этот термин наиболее широко применяем в отрасли) в последнее



время стало еще одним популярным источником финансирования для малых предприятий. В настоящее время в США накопление собственного капитала в жилье растет самыми высокими темпами за последние 50 лет. Крупные состояния, сделанные на рынке недвижимости, не являются исключительным уделом таких, как Дональд Трамп, а наблюдаются повсеместно, включая русскоязычную общину. Такая ситуация на рынке жилищной недвижимости создает перспективные возможности для использования существующих жилищных активов в качестве

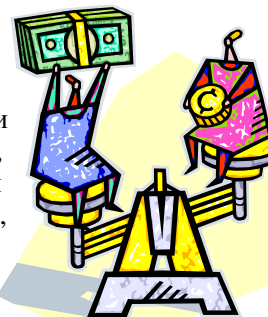
источника финансирования и используется при процентных ставках, значительно более низких, чем заложенные в большинстве других финансовых инструментов. Такое финансирование является самым дешевым, за исключением личных средств и денег, одолженных друзьями и семьей. Однако не стоит чрезмерно полагаться на заемные средства. Существует едва заметная грань, которую не следует пересекать в обращении с долговыми обязательствами. Чрезмерно большой долг увеличивает риск банкротства и неплатежеспособности. Вместе с тем, слишком низкие уровни заемных средств тоже не всегда целесообразны, т.к. это может восприниматься, как недостаточное использование существующих ресурсов. Более того, проценты по ипотечным кредитам можно списывать с налогов, и поэтому такое кредитование оказывает общее позитивное воздействие на состояние ваших финансов, являясь, таким образом, желательным видом финансирования (до определенной степени) бизнеса. Следует подчеркнуть, что если у вас есть другие возможные объекты недвижимости, лучше не использовать свое собственное жилье, т.к. в случае банкротства вашего бизнеса вы можете потерять свой собственный дом. *CAVEAT EMPTOR!*²

² “Будь осторожен, покупатель!”(лат.)

6. **SBA.** (Small Business Administration – Администрация малого бизнеса - www.sba.gov).³ Располагая инвестиционным портфелем, куда входят ссуды малым предприятиям, кредитные поручительства и инструменты венчурного капитала общей стоимостью более, чем 45 миллиардов долларов, SBA является крупнейшим в США финансовым поручителем малого бизнеса. SBA – это небольшое независимое федеральное агентство Соединенных Штатов, уполномоченное оказывать поддержку, предоставлять профессиональный совет и защищать интересы малого бизнеса, блюсти состояние свободной конкуренции, а также поддерживать и усиливать общее благосостояние экономики США. Принимая во внимание размер организации и ее полномочия, любому владельцу малого бизнеса целесообразно установить с ней отношения в целях получения финансирования, а также общего направляющего совета. Интернет сайт организации содержит множество полезных материалов на нескольких языках, включая русский.

7. **БАНКОВСКИЕ ССУДЫ И ФАКТОРИНГ.** Как уже отмечалось выше, банки практически никогда не предоставляют кредиты начинающим бизнесам. Из-за особенностей корпоративного устава и норм федерального законодательства в большинстве случаев банки предоставляют кредиты только под высокоструктуризированные, безопасные инвестиционные проекты с фиксированным доходом. Обычно это относительно крупные организации, имеющие возможность предоставить доказательства успешной деятельности, а также, в некоторых случаях, менее крупные бизнесы, которые в состоянии обеспечить кредит существующими активами. Таким образом, банки не могут служить надежным источником финансирования для начинающих малых бизнесов. Существует еще одна услуга, предлагаемая банками и некоторыми другими видами финансовых организаций, называемая факторингом. Факторинг – это покупка счетов дебиторов со скидкой.

Покупка (факторинг) счетов дебиторов часто является наиболее быстрым способом, с помощью которого компания может получить средства по накладным. Обычно компания вынуждена ждать от 30 до 90 дней для того, чтобы получить по накладным, выданным в результате продажи товаров или услуг. Одной из важных финансовых концепций является то, что «доллар сегодня стоит больше, чем доллар завтра», и поэтому иногда доходы, ожидаемые завтра, должны быть проданы со скидкой сегодня для более успешного ведения бизнеса. Процесс прост, быстро приносит результаты и не создает долгов. Счета дебиторов обычно передаются в течение двух-трех бизнес дней в банк, обслуживающий компанию клиента. Финансовая организация получает по счетам, когда придет время их оплаты, и регулярно предоставляет ведомости сроков задолженности. Большинство факторинговых компаний не требуют, чтобы клиент продавал все накладные компании-фактору. Совершенно очевидно, что такая услуга очень выгодна любой компании, имеющей регулярный приток счетов дебиторов, особенно, если такие счета составляют достаточно высокий процент от общих доходов компании. Реальный размер скидки, которая учитывается при покупке счетов, может значительно меняться в зависимости от финансовой организации, вида дебиторской задолженности, регулярности, с которой приходят накладные и кредитного рейтинга компании. Мой совет – чтобы решить,



³ <http://www.sba.gov/aboutsba/international/SBA%20Overview%20Russian1.pdf> Описание услуг SBA на русском языке.

целесообразно ли финансирование вашего бизнеса с помощью факторинга, обратитесь к профессионалу в этой области.

8. **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРСТВА.** Стратегическим партнером может быть поставщик, покупатель, продавец или кто-либо другой, реально заинтересованный в успехе вашего предприятия. Этот вид финансирования очень часто не принимается во внимание бизнесменами несмотря на то, что он открывает отличные финансовые возможности. Если у вас существуют тесные отношения с клиентом, который ценит вашу продукцию или услуги, зависит от них и в то же время располагает материальными средствами, то такой клиент зачастую сможет послужить отличной финансовой поддержкой для вашего бизнеса. Такая поддержка может быть выражена несколькими способами, такими как, например, обоснование для существования вашего рыночного предложения, поднятие престижа вашего начинающего бизнеса или предоставление очередного источника финансирования. То же самое может быть сказано по поводу любого лица, заинтересованного в успешном будущем вашего начинания. Например, если вы открываете ресторан, специализирующийся на определенной кухне, в которой используются большие количества какого-то одного ингредиента, и если вы покупаете этот ингредиент у одного и того же поставщика, то этот поставщик определенно не захочет потерять вас в качестве надежного клиента и поэтому может согласиться принять участие в вашем предприятии. Иногда даже такой сценарий может сработать с вашими главными конкурентами. Если у вас есть что-то, чего нет у них, или наоборот, то конкуренты могут быть заинтересованы в том, чтобы найти общие точки соприкосновения и тем самым сократить расходы на производство. Поэтому они могут заключить с вами стратегический альянс, предоставив вам некоторую долю первоначального капитала в обмен на скидки при получении услуг аутсорсинга, права первого пользователя на ваши технологии, соглашения на право вести бизнес за пределами их основных территорий и т.д. Партнерства такого рода приводят к взаимовыгодным отношениям и поэтому настоятельно рекомендуются нашей компанией.

9. **АККРЕДИТОВАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ-«АНГЕЛЫ».** Профессиональные акционерные инвесторы являются отличным источником финансирования по многим причинам. В большинстве случаев они имеют обширный опыт. Они сами прошли через взлеты и падения управления успешной компанией и поэтому могут быть замечательным источником информации для поддержки бизнеса и навигации в непростых условиях. Такие инвесторы обычно имеют множество связей и могут представить вас людям, знакомство с которыми необходимо для успешного будущего вашего бизнеса (юристы, бухгалтеры, банкиры и т.д.). Более того, эти люди заинтересованы в новых бизнес-идеях, уникальных концепциях и в знакомстве с серьезно настроенными предпринимателями. Если им понравится идея вашего предприятия и они согласятся вложить в него свои деньги, то вы получите больше, чем источник финансирования – вы приобретете настоящего партнера, заинтересованного в долгосрочных перспективах вашего бизнеса. Ваши интересы совпадут: они извлекут выгоду только в том случае, если ее извлечете вы. В результате они будут рядом с вами во время каждого нового шага, который вы сделаете вместе, защищая вас от старых ошибок, сделанных в прошлом, и воплощая вашу бизнес-концепцию в жизнь. Считайте, что вам очень повезло, если вы нашли такого «ангела», который станет вашим партнером, но где их найти и как вызвать их интерес? Два метода зарекомендовали себя



наилучшим образом - приобретение контактов среди существующих ассоциаций таких инвесторов (обычно партнерства, состоящие из нескольких инвесторов, которые встречаются на регулярной основе для рассмотрения новых инвестиционных возможностей) или обращение к помощи профессиональных консалтинговых компаний, таких, как наша. Большое количество информации можно найти на интернете или в библиотеках, но самый лучший способ предоставить свою идею им на рассмотрение – это личный контакт. Инвесторы-ангелы обычно получают сотни бизнес планов. Для того, чтобы они обратили внимание именно на ваш бизнес план, нужно, чтобы кто-нибудь, кого вы хорошо знаете и кто вам доверяет персонально, порекомендовал вас и вашу идею. Перед презентацией обязательно убедитесь в том, что ваш бизнес план, финансовый план и другие важные документы доведены до необходимого профессионального уровня. Сможете ли вы произвести на них должное впечатление и вызвать интерес? Если у вас нет опыта, вы можете упустить некоторые важнейшие детали, необходимые для того, чтобы вашу идею приняли к сведению. Ваши шансы на успех возрастут, если вы воспользуетесь услугами опытных специалистов – юристов, бухгалтеров и профессионалов управленческого консалтинга.

10. **ФИРМЫ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА (VC) И ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ.** Эти компании скорее всего не смогут стать надежным источником для финансирования малого бизнеса. Во-первых, венчурные капиталисты обычно инвестируют в проекты общей стоимостью свыше миллиона долларов, т.к. время и усилия, потраченные на аудит, а также доход на их инвестиции недостаточно интересны для вложения средств в проекты с меньшей стоимостью. Во-вторых, их интересуют компании с уникальным и многообещающим продуктом или услугой, а не обычная, ничем не примечательная кофейня за углом. В-третьих, они в основном работают с компаниями, уже получившими некоторую долю первоначального финансирования или уже достигшими каких-либо результатов. В таком случае венчурный капитал служит своего рода вторичным финансовым механизмом для компаний, достигших некоторых успехов. Тем не менее, если ваша бизнес концепция достаточно уникальна, направлена на решение серьезной проблемы для относительного крупного сегмента рынка, уже получила какое-то первоначальное финансирование, имеет развитый продукт или предлагает сформировавшуюся услугу, управляется профессиональными и компетентными менеджерами, имеет определенную историю и удовлетворяет некоторые другие важные требования, тогда VCs могут послужить потенциально мощным источником акционерного капитала. Венчурные компании – компетентные организации, состоящие из специалистов в области управления финансовыми средствами, талантливых предпринимателей и инвесторов, занимающихся активными поисками многообещающих проектов для инвестиций – могут оказаться самыми мощными фандрэйзерами для молодых начинающих компаний. Необходимо помнить, что венчурные компании захотят достаточно крупную долю в вашем бизнесе (как известно, ничего не бывает бесплатно). Если вы захотите наладить контакт с венчурными компаниями, я советую сначала обратиться к другим специалистам, которые смогут порекомендовать ваш бизнес и дать вам необходимый совет, таким, как юристы, финансовые специалисты и компании, специализирующиеся на управленческом консалтинге.



Пожалуйста, помните, что финансирование – это сложный процесс, который требует творческого подхода. Моя рекомендация – используйте сочетание разных форм

финансирования, описанных в этой статье, для того, чтобы как можно больше диверсифицировать риски. Иными словами, никогда не стоит полагаться только на один источник финансирования для своего бизнеса, особенно, если вы можете этого избежать.

Надеюсь, что мне удалось в некоторой степени осветить эту важную тему. Если у вас появятся какие-либо вопросы, пишите нам по адресу: info@aginskyconsulting.com.

В следующем выпуске мы обсудим важность планирования бизнеса и этапы этого процесса. Фокусом следующей статьи станет бизнес план, его составные части и конечная цель.

Ваш личный бизнес консультант.

Автор: Александр Агинский

Г-н Агинский является управляющим директором международной консалтинговой компании – AGINSKY CONSULTING GROUP (ACG - www.aginskyconsulting.com). Персонал компании состоит целиком из выпускников лучших бизнес-школ и позволяет ACG предлагать широкий ряд услуг клиентам по всему миру. С вопросами обращайтесь по адресу: info@aginskyconsulting.com.