

ДРУГОЙ СПОСОБ ПРОФИНАНСИРОВАНИЯ ИДЕИ

Рабочая тетрадь



Москва-2022

Другой способ профинансирования идеи

Москва 2022



Содержание

Кратко о курсе.....	2
Финансирование: источники и виды формирования.....	3
Методы финансирования.....	10
Минимизация рисков финансирования.....	13
Вопросы для самоподготовки.....	17
Тесты.....	18
Практические задания.....	20
Ответы на тестовые задания.....	21

Кратко о курсе

В результате изучения данного курса Вы будете:



Знать:

- что такое источники финансирования стартапа;
- виды источников финансирования;
- как выбрать источники финансирования;
- методы финансирования стартапа;
- инструменты привлечения финансирования.



Уметь:

- применять теоретические навыки;
- грамотно привлекать сторонние средства на реализацию идеи;
- минимизировать риски финансирования.



Владеть:

- теоретическими навыками процесса финансирования;
- типами и особенностями различных методов финансирования стартапов;
- видами рисков финансирования и методами их минимизации

Финансирование: значение, источники и виды формирования

Финансирование стартапов — это любой вид капитала, который помогает новому бизнесу начать работу. Это может принимать разные формы, но, как правило, существует три основных вида финансирования стартапов: самофинансирование, инвесторы и кредиты.



Источники финансирования бизнеса — это способы обеспечения проекта деньгами для развития и дальнейшей работы. Когда предприниматель вкладывает средства в другие компании, он инвестирует

Благодаря анализу, изображенному на **рисунке 1**, можно выбрать такие источники финансирования, которые будут наиболее оптимальны для бизнеса.



Рисунок 1. Анализ источников финансирования

Следующим шагом следует формирование перечня источников. Как правило, первостепенными источниками идут те, кто имеет более выгодные условия в части увеличения капитала. Результатом такого сотрудничества является выгодное для обеих сторон решение поставленных задач. В случае отрицательного результата следует исключить такое сотрудничество.

Существуют такие виды источников финансирования, как:

- Внешние;
- Внутренние;
- Комбинированные.

Внешние источники финансирования характеризуются поступлением средств от сторонних организаций, внутренние – это средства самого предприятия и его учредителей. В случае комбинированного вида применяются два вида источников.

На **рисунке 2** изображены субъекты внутреннего и внешнего финансирования.

Субъекты внутреннего финансирования

люди, заинтересованные в том, чтобы фирма продолжала деятельность и развивалась. К этой категории относятся в том числе учредители предприятия

Субъекты внешнего финансирования

инвесторы или компании, предоставляющие займы на разных условиях. Нередко малому и среднему бизнесу помогает государство. Разрабатываются федеральные или региональные программы, по условиям которых компании могут претендовать на субсидии

Рисунок 2. Субъекты внутреннего и внешнего финансирования

В данных источниках финансирования существуют как преимущества, так и недостатки. **Рисунок 3** демонстрирует преимущества финансирования.



Рисунок 3. Преимущества внутренних и внешних источников финансирования

Рассмотрим также и недостатки внутренних и внешних источников финансирования (**рисунок 4**).



Рисунок 4. Недостатки внутренних и внешних источников финансирования

В случае самофинансирования можно использовать такие методы, которые изображены на **рисунке 5**.

Амортизационные отчисления

Часть дохода накапливается в отдельном фонде, из него покрывают затраты на покупку или ремонт оборудования. Со временем техника изнашивается, и ее балансовая стоимость снижается. Поэтому часть амортизационного фонда можно направлять на развитие фирмы. Средства в дальнейшем придется возвращать.

Собственную прибыль предприятия

Если из общих доходов вычесть все расходы, получится сумма, часть которой можно направить на развитие бизнеса. Предприниматели делают этот способ основным источником финансирования.

Кредиторскую задолженность

Фирма использует часть денег, которые должна контрагентам, например, поставщикам. Рано или поздно средства придется возвращать, чтобы исполнить обязательства перед партнерами. Это влечет дополнительные издержки.

Устойчивые пассивы

Для финансирования бизнеса можно использовать часть денег, которую компания в ближайшее время должна потратить на текущие нужды. К устойчивым пассивам относятся предоплата за заказанные товары, социальные отчисления, заработная плата сотрудников. Инструмент считается краткосрочным, поскольку средства нужно быстро вернуть на счет.

Резервы запланированных платежей и расходов

Существуют траты, которые нельзя спрогнозировать точно. К ним относятся штрафы, неустойки, гарантийное обслуживание, компенсации за неиспользованные отпуска. На такие расходы в бюджет ежегодно вводят некоторую сумму. Часть денег можно направить на развитие фирмы.

Отложенные доходы

Так называется запланированная прибыль — средства, уже поступившие на счет, но пока не отраженные в отчетах. К этой категории относятся авансовые платежи, подарки спонсоров, подписки на издания.

Рисунок 5. Методы самофинансирования

Существует и такие варианты, как продажа части имущества или сдача в аренду неиспользуемых активов.

Первый вариант не имеет выгоды, потому что использованное имущество продается по низкой цене, что в последствие не будет покрывать приобретение нового. Во втором случае польза от такого использования непостоянна. Рассмотрим более подробно внешние источники финансирования (**рисунок 6**).

Кредитование

- оформить займ на любые цели быстро и относительно легко
- кредитором может быть одна организация, это упрощает обслуживание
- при последующем оформлении ссуды процентная ставка обычно снижается
- требуется платить проценты по кредиту
- как правило, нужно предоставить залог
- молодым предприятиям могут не дать кредит

Лизинг

- лояльные требования к клиенту
- увеличенные сроки кредитования
- ускоренная амортизация, уменьшающая налоговую нагрузку
- ограничения на эксплуатацию имущества
- если у предоставляющей технику компании возникнут проблемы, заемщик может лишиться оборудования

Долговые бумаги

- низкие процентные ставки
- возможность долго использовать привлеченный капитал

Доли в капитале предприятия

- выплаты по капиталу не обязательны
- можно использовать большие суммы в течение длительного периода
- контроль над бизнесом передается сторонним лицам

Слияние с другой фирмой

- при объединении капиталов появляются новые внутренние источники денег
- учредитель перестает распоряжаться компанией единолично

Выпуск акций

- повышает кредитный рейтинг фирмы и увеличивает лояльность подчиненных
- ценные бумаги можно реализовывать на вторичном рынке
- требует вкладывать дополнительные деньги
- позволяет привлечь крупную сумму на длительный период
- придется регулярно проходить проверки
- крупный инвестор может выкупить контрольный пакет бумаг и начать управлять бизнесом

Финансирование из государственного бюджета

- **вложения в капитал** бюджетных учреждений и предприятий. Возможная прибыль компании будет принадлежать государству
- **субсидирование фирм.** В программах участвуют как государственные, так и частные организации. Субсидии выдаются на безвозмездной основе
- **государственный заказ** на изготовление того или иного продукта. Вырученные после выкупа изделий деньги направляются на развитие бизнеса

Рисунок 6. Источники внешнего кредитования бизнеса

Существуют определенные этапы, для подбора подходящего способа привлечения капитала в идею. К таким этапам можно отнести:

- анализ стоимости использования ресурса. На данном этапе стартапов производится учет инфляции, расчет процентных ставок и налоговых платежей, выплата дополнительных бонусов;
- определение возможностей источника финансирования. Этап характеризуется определением правовой формы организации, финансов и кредитов;
- прогноз возможных рисков. Издержки, связанные с инфляцией и инвестициями, смена уровня стабильности организации;
- методы минимизации рисков. Определение существующих рисков, анализ и способы их решения.

Методы финансирования стартапов

В настоящее время, одной из основных проблем формирующегося бизнеса является его финансирование. Как показывает статистика, более 50% стартапов не в состоянии остаться конкурентной и финансово-устойчивой организацией. Важно, для уменьшения финансовых рисков и обеспечения стабильности финансовых поступлений, уже на раннем этапе развития стартапа продумать диверсификацию источников финансирования. Что же такое диверсификация? Диверсификация является увеличением ассортимента создаваемой продукции, анализ актуальных потребностей клиентов, максимизация прибыли, а также исключения банкротства организации. С помощью диверсификации стартапы легче справляются с различного рода кризисами, могут спокойно перенести риски, а также имеют шансы привлечь необходимое финансирование, которое удовлетворяет потребности стартапа.

Существует множество методов финансирования стартапов: от банковского кредитования до венчурных фондов и помощи «бизнес-ангелов» (**рисунок 7**).

Бизнес-инкубаторы

Венчурный инкубатор

Грантовые программы

Помощь «бизнес-ангелов»

Предварительная продажа продукта

Рисунок 7. Методы финансирования стартапов

Рассмотрим каждый из методов более подробно и отметим их характеристики (**рисунок 8**).

Бизнес-инкубаторы

Предприятия на ранней стадии могут рассматривать программы инкубатора и ускорителя в качестве варианта финансирования. Это программы, которые можно найти почти в каждом крупном городе, они ежегодно помогают сотням начинающих компаний. Хотя они и используются взаимозаменяемо, между этими двумя терминами есть несколько принципиальных отличий. Инкубаторы похожи на родителей по отношению к ребенку, который воспитывает бизнес, предоставляя инструменты для развития, обучения и сеть для бизнеса. Ускорители — практически то же самое, но в отличие от инкубатора, который помогает бизнесу постепенно развиваться, ускоритель помогает совершить гигантский скачок.

Плюсом данного метода является то, что владельцы стартапа получают наставничество от своих инвесторов и есть возможность объединиться с другими стартапами. Минусом — такие программы действуют около полугода, если же идея проекта имеет низкую популярность, запуск идет вниз и закрывается.

Венчурный инкубатор

Венчурные капиталы — это профессионально управляемые фонды, которые инвестируют в компании с огромным потенциалом. Венчурный капитал предоставляет экспертные знания, наставничество и выступает в качестве лакмусовой бумажки того, куда движется организация, оценивая бизнес с точки зрения устойчивости и масштабируемости. Венчурные инвестиции могут быть уместны для малых предприятий, которые находятся за пределами начальной фазы и уже приносят доход. С уже разработанной стратегией выхода можно получить до десятков миллионов долларов, которые предлагают использовать для быстрого инвестирования, создания сетей и развития своей компании.

Плюс такого метода — венчурные капиталы эффективно отслеживают прогресс компании, в которую они инвестировали, обеспечивая таким образом устойчивость и рост своих инвестиций. Ключевой минус — венчурные капиталы будут оставаться лояльными к вашему бизнесу, пока они не вернут свой капитал и прибыль. Это обычно происходит в течение трех-пяти лет.

Грантовые программы

Правительственные программы, которые предлагают стартовый капитал, являются отличным способом найти источник финансирования для вашей идеи. Вы должны представить план, который может быть принят грантовым комитетом. После того, как ваш план будет тщательно изучен и утвержден, вам будут предоставлены средства для запуска вашего бизнеса.

Плюсом привлечения грантов заключается в том, что финансирование со стороны правительства, как правило, является значительным по размеру, что дает вам избыточный капитал для управления вашим стартапом. Минусом — процесс изучения, утверждения и возможного освобождения средств может занять много времени из-за правительственной бюрократии.

Помощь «бизнес-ангелов»

Бизнес-ангелы вкладывают собственный капитал в обмен на долю в бизнесе или приобретают достаточно большой — иногда блокирующий — пакет акций, чтобы иметь решающий голос для принятия финансовых и управленческих решений. Другими словами, бизнес-ангел — это частный инвестор, гонящийся за перспективными стартапами. Такие инвесторы могут собираться в целые группы, для изучения делового предложения.

Плюс данного метода — инвесторы готовы предложить капитал и наставничество, готовы рисковать бизнес-идеями, для получения большой прибыли. Минус — инвесторы обеспечивают более низкий инвестиционный капитал для бизнес-идей по сравнению с венчурным капиталом.

Предварительная продажа продукта

Еще один способ привлечения средств для вашего бизнеса — это предварительная продажа продукта до его официального запуска. Такой процесс, повышает доверие потребителей к вашему бренду и позволяет оценить спрос на ваш продукт до его официального запуска. Такие компании, как Apple и Samsung, используют эту процедуру, позволяя потребителям делать предварительные покупки до официального выпуска их продуктов.

Плюсом данного метода является возможность на начальном этапе оценить интерес будущих клиентов и понять, какой продукт важнее, а где стоит доработать. Минус данного метода вытекает из плюса — при неудачном выпуске продукта ваша компания может понести серьезные потери репутации.

Рисунок 8. Характеристики методов финансирования стартапов

Минимизация рисков финансирования

Процесс инвестирования неразрывно связан с различного рода рисками, которые могут возникать на определённых стадиях становления бизнеса, и, как правило, такие риски пересекаются друг с другом. Для принятия решения касательно этих рисков, инвестору необходимо следовать данным пунктам:

- какие бывают риски;
- анализ риска и готовность бизнеса управлять им;
- способы минимизации риска.

Для решения первого вопроса, стоит упомянуть и о том, какие бывают области рисков. Риски бывают:

- продуктовые;
- связанные с человеческим фактором;
- финансовые и административно-организационные;
- рыночные;
- юридические.

Подробный анализ каждого из рисков показан на **рисунке 9**.

Продуктовые риски



- Риски, связанные с самим продуктом, еще называют техническими (или технологическими) рисками. Поскольку продукт стартапа, практически, всегда является продуктом инновационным, очень трудно оценить степень риска в случае, если при создании продукта «что-то пойдет не так».
- Продуктовые риски — это целая цепочка: от недостижения определенных параметров продукта до полной технической неосуществимости проекта из-за ошибок при разработке, проектировании, выборе базовых технологий и т. д.
- На ранней стадии инвестору действительно непросто оценить продуктовые риски, а на стадии pre-seed по сути нечего оценивать. Потенциальный инвестор в данном случае будет анализировать техническую команду стартапа и методы их работы: есть ли нужный опыт у всех членов команды, есть ли дорожная карта (roadmap) развития продукта и насколько логично она построена, правильно ли она соотносится с коммерческими планами компании, какие методы команда использует в разработке и т. д. Соответственно, команде следует ответственно подходить к данным характеристикам, чтобы удовлетворить риски потенциального инвестора

Финансовые и административно-организационные риски



- Несмотря на то, что финансирование проекта может проходить в несколько этапов, на ранних стадиях развития инвестору важно предусмотреть и подстраховаться документально от финансовых рисков, которые могут возникнуть на более поздних этапах. Например, это риск невыполнения участниками проекта своих обязательств по финансированию, в том числе обязательств по вложению собственных средств.
- Организационно-административные риски связаны с корректным оформлением продукта, а также (если проект затрагивает регулируемые сферы) в получении необходимых лицензий, допусков, разрешений, сертификатов и пр.
- Минимизировать риски можно путем определения четких прав и обязанностей каждой стороны, а также юридическое оформление этих отношений. В этих же договорах нужно определить мотивацию и ответственность обеих сторон, чтобы фаундеру и инвестору было комфортно работать как финансово, так и организационно. Венчурные инвестиции, как и предпринимательство — это деятельность, связанная с риском, и полностью их избежать невозможно. Поэтому максимально всё проговорить наперед, стороны могут выровнять ожидания и иметь четкую дорожную карту действий на разные случаи.

Юридические риски



- Юридические риски неразрывно связаны с законодательством, как следствие и с юридической документацией, обеспечивающей соответствие законодательству. Это изменения в законодательстве, некорректно оформленные документы, невыполнение договорных обязательств, оформление отношений со сторонними организациями, нормативные акты, которые действуют в странах «чужой» юрисдикции, отказ от прав в определенной сфере использования продукта, события и правительственные решения, которые не могут контролироваться участниками проекта, но могут негативно влиять на результат, несовершенство законодательства и отсутствие практики применения инновационного продукта и т. д. Это также и риски потери прав на продукт и риски интеллектуальной собственности.
- Для минимизации данного риска компания должна с самого основания вести прозрачное юридическое оформление своего бизнеса. Также, чтобы снизить свои юридические риски, потенциальному инвестору важно, чтобы компания заключила соответствующее соглашение о передаче прав на ИС и неразглашение информации со всеми лицами, которые работали над продуктом – в качестве учредителей, сотрудников, консультантов и пр.

Риски, связанные с человеческим фактором



- Риски, связанные с людьми, еще называют командными. Проблемы с наймом людей, формированием команды разработчиков, ключевые соглашения с сотрудниками, наличие базовых политик и процедур, надежная защита прав интеллектуальной собственности в отношении компании, членов команды и консультантов, грамотно оформленные обязательства компании перед сотрудниками, формальные и неформальные взаимные обещания (например, KPI или пакет опционов, которые могут быть распределены или обещаны ключевым членам команды), личные качества фаундеров, лидов, разработчиков, и даже характер и темперамент каждого из членов команды — на все это обращает внимание инвестор, так как любая «мелочь» может обернуться впоследствии судебными исками.
- С людьми связаны и управленческие риски. Это — возможные ошибки в управлении компанией, следствием которых будут сбои в работе команды, нарушение временных сроков, несвоевременное принятие решений, ошибки в отношениях внутри команды и с третьими лицами и так далее.
- Для минимизации данного риска фаундерам необходимо при сборке команды тщательно подходить к отбору кандидатов, особенно на ключевые позиции, при этом здесь важную роль играют как **hard skills**, так и **soft skills** будущего участника команды стартапа. Очевидно, что большим плюсом для инвесторов в плане минимизации рисков будет предпринимательский и стартаперский опыт команды.

Рыночные риски



- Рыночные риски – это внешние риски, диктуемые рынком и конкурентной средой. Для их оценки инвестору нужно понимать, на каком рынке будет работать компания, какие его размеры, его динамика, какая специфика и особенности, какие есть правила — гласные и негласные. Также важно учитывать конкуренцию — насыщен ли рынок или нет, какие прямые и непрямые конкуренты есть, что они делают и чем выделяется среди них ваша компания. Компании же, для минимизации рисков необходимо понимать и обеспечивать конкурентные преимущества, а также анализировать свои позиции на рынке.
- Основных риска два — это конкуренция, поскольку вашу компанию может просто «вынести» на обочину рынка, и риски спроса — готов ли рынок к вашему продукту и будет ли на него ожидаемый вами спрос. На эти вопросы команда стартапа должна иметь четкие сформулированные ответы, подкрепленные анализом рынка.

Рисунок 9. Характеристики видов риска

Вопросы для самоподготовки

1. Что Вы понимаете под значением «финансирование»?
2. Какие существуют виды финансирования бизнес-проекта.
3. Какие недостатки характерны для внешнего финансирования?
4. Кто является субъектом внутреннего финансирования?
5. Какие достоинства характерны для внутреннего финансирования?
6. Для какого вида финансирования используются амортизационные отчисления.
7. Перечислите способы самофинансирования.
8. Что подразумевает собой значение «бизнес-ангелы».
9. Перечислите методы финансирования стартапов.
10. Опишите плюсы и минусы кредитования для бизнес-проекта.
11. Дайте определение слову диверсификация и его сущности.
12. Опишите метод венчурного инкубатора.
13. Какие виды рисков финансирования стартапов вы знаете?
14. Какие критерии используются для оценки продуктовых рисков стартапа?
15. В чем важность этапа построения команды в части минимизации командных рисков?
16. В чем заключаются организационно-административные риски?
17. Какие способы минимизации данных рисков вы знаете?
18. Какие основные рыночные риски вы знаете?
19. В чем состоит риск конкуренции?
20. Что такое юридические риски стартапа?
21. Как минимизировать риск интеллектуальной собственности?

Тесты

1. Какие существуют источники финансирования:

- а) федеральные и региональные
- б) внутренние и внешние
- в) внутренние, внешние и комбинированные
- г) государственные и международные

2. Перечислите 4 шага для привлечения капитала.

....

....

....

....

3. Для какого источника финансирования характерно снижение объема внешнего долга?

- а) комбинированного
- б) внутреннего
- в) внешнего
- г) нет правильного ответа

4. Финансирование стартапов – это:

а) это любой вид капитала, который помогает новому бизнесу начать работу. Это может принимать разные формы, но, как правило, существует три основных вида финансирования стартапов: самофинансирование, инвесторы и кредиты

б) это оборотный вид капитала, который помогает новому бизнесу начать работу. Это может принимать разные формы, но, как правило, существует два основных вида финансирования стартапов: самофинансирование и кредиты

5. Перечислите методы стартапов.

.....

.....

.....

6. Какие есть области рисков инвестирования.

.....

.....

.....

7. Как показывает статистика, более ... стартапов не в состоянии остаться конкурентной и финансово-устойчивой организацией.

.....

.....

.....

8. Для какого вида рисков характерна конкуренция:

а) рисков, связанных с человеческим фактором

б) продуктовых

в) юридических

г) рыночных

9. Для какого вида рисков присуще наличие как hard skills, так и soft skills:

а) для рыночных рисков

б) для юридических рисков

в) для рисков, связанных с человеческим фактором

г) для продуктовых рисков

10. Юридические риски — это

а) риски, связанные с правильностью оформления производимого продукта, оформлением лицензии и сертификатов.

б) неразрывно связаны с законодательством, как следствие и с юридической документацией, обеспечивающей соответствие законодательству.

Практические задания

Практическое задание. Идея и ее способы финансирования.

Предложите идею своего стартапа. Придерживайтесь основных этапов процесса формирования стартапа:

1. Наименование стартапа.
2. Цель стартапа.
3. Для кого формируется стартап.
4. Анализ рынка и потребителей.
5. Оценка способов финансирования и получения финансовых ресурсов.
6. Анализ продукта и формирование команды.
7. Разработка стратегии роста.
8. Формирование стратегии роста и оффера для инвестора.
9. Сборка ресурсов.
10. Планируемый результат.

Ответы на тестовые задания

Вопрос 1. В.

Вопрос 2. Определить стоимость использования ресурса. Оценить доступность источника. Оценить связанные с финансированием риски. Определить способы снижения рисков.

Вопрос 3. Б.

Вопрос 4. А.

Вопрос 5. Бизнес-инкубаторы. Венчурный инкубатор. Грантовые программы. Помощь «бизнес-ангелов. Предварительная продажа продукта.

Вопрос 6. Продуктовые риски. Риски, связанные с человеческим фактором. Финансовые и административно-организационные риски. Рыночные (маркетинговые) риски; Юридические риски.

Вопрос 7. 50%.

Вопрос 8. Г.

Вопрос 9. В.

Вопрос 10. Б.

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



Подготовлено Институтом финансовой грамотности – федеральным методическим центром по финансовой грамотности населения на базе Финуниверситета в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.

