

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

М.М. Иванов, И.В. Скугарева

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

© Иванов М.М., Скугарева И.В., 2022
DOI: 10.46573/2409-1391-2022-4-61-66

***Аннотация.** Статья посвящена изучению источников финансирования предпринимательской деятельности. Проведен обзор основных источников финансирования предпринимательских фирм. Описано использование источников в зависимости от стадии развития предпринимательской фирмы. Рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели при поиске инвестора. Дано обоснование важности финансового планирования.*

***Ключевые слова:** предпринимательское финансирование, обеспечение, предприниматели, фирмы, инвесторы, источник финансирования, венчурный капитал, ангельское финансирование, IPO, банковский кредит.*

Компания, осуществляющая свою деятельность в любых секторах экономики, не может обойтись без оборотного капитала, необходимого для оплаты расходов на текущую деятельность. Кроме того, компании время от времени требуется привлечение дополнительных финансов для развития и роста, создания нового продукта или выхода на новые рынки сбыта. Фирмы часто обращаются к предпринимательским финансам, которые способствуют их развитию.

Предпринимательские финансы – разновидность классических корпоративных финансов, ориентированных на молодые частные компании. В зависимости от жизненного цикла, который делится на четыре этапа (начальный, запуск, развитие, зрелость), компании нужны разные суммы денег. Помимо финансовых, предприятию также необходимы материальные и нематериальные ресурсы для успешной реализации своего потенциала и выхода на фондовый рынок. Таким образом, предпринимателю необходимо привлечь инвестора. Основными источниками финансирования могут быть банковский кредит, венчурное финансирование, ангельское финансирование, публичное размещение акций. Предприниматели сталкиваются со многими проблемами при привлечении инвесторов, главной из которых является недоверие инвестора к бизнесу предпринимателя из-за неопределенности будущего компании. Предпринимательские финансы, выступая областью знания, пересекаются со многими различными дисциплинами, связанными с предоставлением и структурированием финансов. Самые ранние статьи о предпринимательских финансах были опубликованы в журналах по менеджменту и предпринимательству в середине 1970-х годов. Чаще такие статьи начали появляться в финансовых журналах только в 1990-х годах, при этом наибольшее внимание уделялось роли внешних финансовых источников.

Предпринимательские финансы представляют собой целостную концепцию организации и управления финансовыми ресурсами; занимают ключевое место в экономике. Рассмотрение их сущности, источников и структуры важно в теоретических исследованиях в области финансов. Таким образом, целью данной статьи является

комплексное изучение источников финансирования предпринимательской деятельности.

Когда предприниматель открывает компанию, ему требуется капитал до тех пор, пока фирма не начнет успешно функционировать и приносить прибыль. Денежные средства необходимы для регистрации документов при создании бизнеса, покупки помещений или их аренды, найма сотрудников, закупки оборудования. По мере успешного развития и роста компании все изначальные затраты окупаются.

За время существования компании предприниматели сталкиваются с вопросом необходимости расширения бизнеса. Не у всех фирм на балансе имеется необходимый капитал для выхода на новый уровень. Рассмотрим основные источники финансирования предпринимательства:

1. Венчурное. В этом источнике инвестор предоставляет капитал быстрорастущей перспективной компании, как правило, с инновационными идеями. Такой инвестор получает часть доли в компании, а в среднесрочной перспективе или при выходе компании на биржу получает прибыль, продавая свою долю. Венчурное финансирование связано с большими рисками для инвестора, поскольку невозможно с уверенностью предсказать успех будущего проекта. Венчурный капиталист может инвестировать средства на протяжении всего жизненного цикла компании. Однако это, как правило, происходит только на ранних стадиях развития предприятия [1].

Характерные черты венчурного капитала: инвесторы обычно предоставляют венчурный капитал новым фирмам на рынке с перспективами роста; решающим параметром в вопросе предоставления капитала инвесторами будет наличие опыта и компетентности управляющих компанией; при успешном финансировании венчурным капиталом инвестор получит часть собственности в бизнесе; инвестиции, требующие высокой доходности, структурированы таким образом, чтобы они окупались в течение 3–7 лет; становясь конкурентоспособной, компания, как правило, переходит на другие источники финансирования.

2. Бизнес-ангелы. Ангел-инвестор – индивидуальный инвестор, который вкладывает в компанию на начальных этапах свой капитал, время и опыт. Это непубличные инвестиции, которые инвестор выбирает на основе собственного опыта и с возможностью использования при личном участии в компании. Подобных инвесторов больше интересуют IT-разработки. Особенностью финансирования бизнес-ангелов является их непредсказуемость, поскольку они не сами определяют, как вести дела. В то же время им не нужен тотальный контроль над предприятием [2].

Можно выделить следующие отличия бизнес-ангелов от венчурного капитала: собственные деньги (бизнес-ангелы) против чужих денег (венчурный капитал); удовольствие + прибыль против прибыли; более низкий и более высокий ожидаемый доход; очень ранняя стадия по сравнению со стадией стартапа или стадией роста; более длительный инвестиционный период по сравнению с более коротким инвестиционным горизонтом. Бизнес-ангелы являются старейшим, крупнейшим, чаще всего используемым и важным источником внешнего финансирования для молодых предпринимательских фирм.

3. Банковский кредит. Очень важный источник финансирования бизнеса, выступает одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике. Объектом является процесс перевода денег непосредственно в кредит. Существуют различные формы кредитования. Предприятию необходимо определить, какая форма кредита им подходит (в зависимости от стадии развития и потребностей).

Кредит обычно следует за венчурным капиталом, при этом обходится предпринимателям дешевле [3].

Кредит играет важную роль в расширении производства. Предприятия могут взять кредит в банке на достаточно короткий срок. Для того чтобы увеличить количество товарно-материальных запасов и затрат, необходимо продавать продукцию и расширять производство. Кроме того, банковский кредит используется как источник средств для увеличения основных фондов: сооружений, зданий, оборудования и т.д. В этом случае повышается способность предприятия формировать новые основные фонды, обеспечивающие развитие производства [4].

При заключении кредитной сделки обе стороны стараются минимизировать риски и подобрать наиболее выгодные условия. Поскольку для банка основной поток прибыли идет от выдачи кредитов, предпринимателю выгодно в долгосрочной перспективе вести доверительные отношения с банком. Для банка такое долгосрочное сотрудничество также выгодно при реализации своих продуктов, расчетно-кассового обслуживания, кредитных линий и т.п.

4. Публичное размещение акций (IPO – Initial Public Offering). Первичное публичное размещение акций компании на фондовом рынке проводится с целью привлечения дополнительного капитала в компанию за счет расширения круга инвесторов, которые получают свободный доступ к приобретению акций. Выпуск ценных бумаг является наиболее эффективным способом привлечения крупных сумм капитала. Важно понимать, что это не зарабатывание денег, а привлечение инвестиций посредством продажи ценных бумаг на бирже. После получения эти деньги можно использовать для расширения бизнеса. Статус компании будет изменен с частной на публичную, а любой желающий сможет стать акционером предприятия. Бизнес становится более узнаваемым, с ним проще работать другим крупным предпринимателям. Необходимо учитывать риски, связанные с этим источником привлечения средств. IPO как способ финансирования применяют только уже известные на рынке компании, потому нет гарантий, что после выхода на биржу акции будут пользоваться спросом.

Основные цели процедуры IPO:

1) повышение ликвидности акционерного капитала. Одним из примеров является то, что банки более охотно кредитуют, если акции публичных компаний обеспечены в качестве залога. С непубличными компаниями они не так активно взаимодействуют;

2) привлечение дополнительного капитала в организацию. Открытая продажа дает возможность получить больше средств от широкого круга акционеров;

3) появление у владельцев компании возможности продать все акции или определенную их часть по своему желанию;

4) появление возможности более точно оценить стоимость организации при продаже акций на бирже. Это можно использовать для оценки работы и мотивации управленческого персонала. С другой стороны, это может служить руководством для объединения бизнеса или слияния с более крупными компаниями.

Таким образом, привлечение инвестиций – обычная деловая практика для предпринимателей. Деньги являются одним из основных активов бизнеса. Если бизнес хочет развиваться, необходимо приобретать оборудование, нанимать сотрудников, платить им зарплату. Для осуществления всех этих операций предприниматели обычно используют основные источники финансирования:

Венчурный капитал	Бизнес-ангелы	Банковский кредит	IPO
<p>Венчурный капитал следует использовать на ранних стадиях жизненного цикла компании для исследований и разработок, создания продукта. Необходимо учитывать, что при таком финансировании венчурный инвестор получит часть доли на собственность компании</p>	<p>С помощью бизнес-ангелов можно не только привлечь капитал, но и получить большой опыт и связи, которые постепенно станут ценнее капитала. Бизнес-ангел будет вкладывать собственные средства. На этапе запуска компании никто другой не может оказать подобную помощь на приемлемых условиях</p>	<p>Кредит может быть использован для создания инфраструктуры. Чем раньше предприниматель наладит отношения с банками, тем лучше. Это повысит доверие потенциальных инвесторов и поможет создать благоприятные условия для получения кредитов в будущем. Кредит можно использовать на всех этапах деятельности предприятия</p>	<p>Первичное публичное размещение акций – это заключительный этап в финансировании компании. При успешном выходе на биржу компания получает поток денежных средств, который окупает все предыдущие вложения. Компания становится публичной, меняется ее организационная форма, а ее акции может купить любой желающий</p>

В экономической литературе существуют разные взгляды на источники финансирования предпринимательства. При этом все они сходятся в том, что для предпринимательской фирмы важен постоянный приток капитала. На каждом этапе жизненного цикла компании без финансирования не обойтись. На ранних этапах финансирование помогает создать образцы продукта или протестировать выбранную бизнес-модель. На этапе роста источники финансирования помогают расширить масштабы бизнеса и выйти на новые рынки. Инвестиции в зрелое предприятие обеспечивают модернизацию производства, поглощение конкурентов или поиск и развитие новых направлений. Как только компания становится публичной, у нее появляется больше обязанностей. Компания должна выплачивать дивиденды, периодически направлять отчеты своим акционерам, вести финансовую отчетность организации в соответствии с международными стандартами.

Следует иметь в виду, что банковский кредит обычно выдается под залог имущества, находящегося на балансе предприятия. В случае наступления непредвиденных обстоятельств и невозможности предпринимателя платить по кредиту банк предложит реструктуризацию кредитного долга, если будут перспективы выхода компании из финансового кризиса. В случае полной невозможности платить по обязательствам банк изымет залоговое имущество для погашения части долга. Таким

образом, оценка залогового имущества до заключения кредитной сделки имеет большое значение.

Важно строить долгосрочные отношения с банком. Это взаимовыгодное сотрудничество для обеих сторон. Банк может открыть компании кредитную линию, которая удобнее и выгоднее кредита, а предприниматель может использовать средства по мере необходимости, что положительно отразится на развитии бизнеса. При выборе источника финансирования необходимо оценить его доступность, определить размер и организационно-правовую форму компании, объем оборотных средств и активов, кредитную историю, а также провести оценку рисков (к последним относятся риск потери конкурентных преимуществ, экономический риск, риск стратегии, кредитный риск). После этого следует применить возможные в текущей ситуации способы снижения рисков: страхование, резервирование денег.

Таким образом, при привлечении капитала в первую очередь требуется понимать, сколько капитала нужно привлечь для компании на данном этапе ее развития. На основе этого необходимо выбрать источник финансирования или сочетание разных источников. Успешные предприятия предвидят свои будущие потребности в наличных деньгах, строят планы и реализуют стратегии привлечения капитала задолго до того, как столкнутся с нехваткой наличности. Это называется финансовым планированием. Оно позволяет предпринимателям оценить сумму и сроки получения денег, необходимых для открытия своего бизнеса и поддержания его в рабочем состоянии. Диапазон доступных источников финансирования определяется стадией развития, на которой находится компания. Эти источники различаются на старте и этапах расширения, а также этапах роста бизнеса.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели при поиске источника финансирования:

1) недоверие со стороны инвесторов. Если у предпринимателя нет четкой бизнес-модели, видения будущего компании, инвесторы не заинтересованы вкладываться в бесперспективный проект, поскольку их цель – защитить свободный капитал от инфляции и получить прибыль;

2) низкая квалификация работников предприятия.

Инвесторов, как правило, интересуют проекты, имеющие стратегию развития, и продукты, пользующиеся спросом, а также предприятия, владеющие производственной базой, патентами или иными активами, товарами, услугами, пользующимися спросом на рынке. Заинтересовать инвесторов помогает расчет рентабельности предприятия, позволяющий получить представление о будущем компании и сроках возврата с прибылью вложенного капитала. Нужно понимать, что в большинстве своем профессиональные инвесторы – состоятельные люди. Для размещения капитала их интересуют компании, которые за счет имеющихся у них конкурентных преимуществ смогут уже в ближайшее время начать генерировать сверхприбыли и занять лидирующие позиции. Говоря о банковском кредите, инвесторы также изучают финансовые показатели компании и ее перспективы. Наиболее популярной стратегией развития предприятия является поэтапное финансирование с использованием всех перечисленных источников. Применяя данную стратегию, компания по мере своего развития будет переходить от одного источника финансирования к другому, что позволит преодолеть непростой путь от старта до этапа зрелой стабильности на рынке.

Библиографический список

1. A personality perspective on business angel syndication / J.H. Block [et al.] // Journal of Banking and Finance. 2018. № 1. Pp. 306–329.
2. Bonini S., Capizzi V. The performance of angel-backed companies // Journal of Banking and Finance. 2019. Vol. 100. Iss. C. Pp. 328–345.
3. Cumming D.J., Groh A.P. Entrepreneurial finance: unifying themes and future directions // Journal of Corporate Finance. 2018. January. Pp. 538–555.
4. Walz U., Hirsch J. The financing dynamics of newly founded firms // Journal of Banking and Finance. 2019. Vol. 153. Pp. 261–272.

ANALYSING THE SOURCES OF FINANCING OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

M.M. Ivanov, I.V. Skugareva

Tver State Technical University, Tver

***Abstract.** The article is devoted to the study of sources of financing of entrepreneurial activity. A review of the main sources of financing for entrepreneurial firms is made. The use of sources depending on the stage of development of an entrepreneurial firm is described. The article analyzes the main problems faced by entrepreneurs when looking for an investor. The rationale for the importance of financial planning is given.*

***Keywords:** entrepreneurial finance, collateral, entrepreneurs, firms, investors, funding source, venture capital, angel funding, IPO, bank loan.*

Об авторах:

ИВАНОВ Максим Михайлович – магистрант кафедры бухгалтерского учета и финансов, Тверской государственной технической университет, Тверь, Россия; e-mail: maks98-iva@yandex.ru

СКУГАРЕВА Ирина Валерьевна – старший преподаватель кафедры английского языка, Тверской государственной технической университет, Тверь, Россия; SPIN-code: 7767-8215; e-mail: sirene75@mail.ru

About the authors:

IVANOV Maksim Mikhailovich – student of magistracy of the department of accounting and finance, Tver State Technical University, Tver, Russia; e-mail: maks98-iva@yandex.ru

SKUGAREVA Irina Valeryevna – senior lecturer of the department of foreign languages, Tver State Technical University, Tver, Russia; SPIN-code: 7767-8215; e-mail: sirene75@mail.ru