

Диденко Елизавета Андреевна

магистрант

2 курс, направление «Стратегия и финансы бизнеса»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются традиционные и альтернативные инструменты финансирования бизнеса. Выделяются такие источники финансирования как краудфандинг, венчурное инвестирование, факторинг и другие. Рассматривается их применение на разных стадиях развития компании, уделяется внимание трудностям использования некоторых традиционных инструментов финансирования на ранних стадиях развития бизнеса.

Ключевые слова: альтернативные инструменты финансирования, краудфандинг, венчурное инвестирование, бизнес-ангелы, факторинг, стадии развития компании.

APPLICATION OF TRADITIONAL AND ALTERNATIVE FINANCING INSTRUMENTS AT DIFFERENT STAGES OF COMPANY DEVELOPMENT

Abstract. This article examines traditional and alternative business financing instruments. Such sources of financing as crowdfunding, venture investment, factoring and others are highlighted. Their application at different stages of company development is considered, attention is paid to the difficulties of using some traditional financing instruments at the early stages of business development.

Keywords: alternative financing instruments, crowdfunding, venture investment, business angels, factoring, company development stages.

В процессе своего развития компании проходят различные стадии (рисунок 1), имеющие свои характеристики, особенности финансирования и риски.

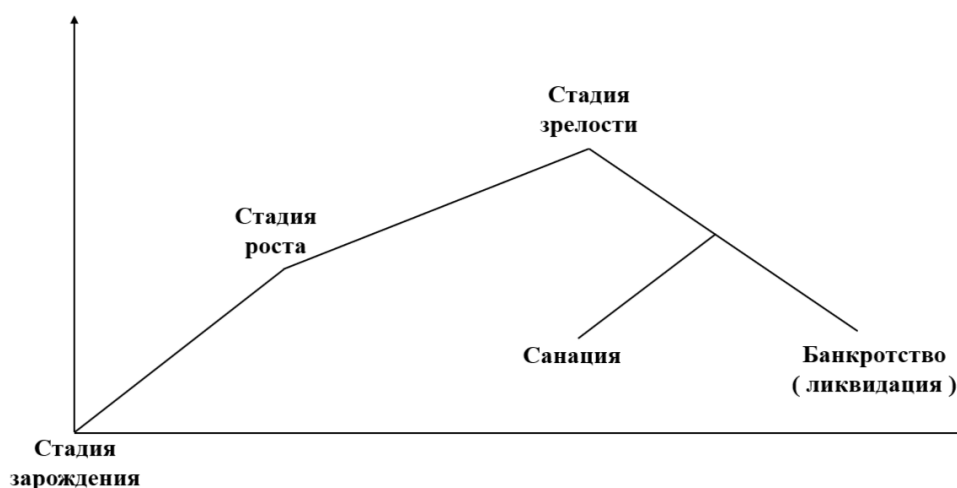


Рисунок 1 – Стадии развития компании

Недостаток финансирования является одной из ключевых проблем, возникающих на ранних стадиях и препятствующих развитию компании. Наиболее традиционным и общепринятым является подход, согласно которому источники финансирования бизнеса можно разделить на два вида — собственный капитал и средства, привлекаемые извне. Следует заметить, что использование собственного стартового капитала является более выгодным, однако, большинство малых предприятий обладают недостаточным объемом средств, необходимых для развития и расширения их деятельности. Ввиду этого большинство субъектов малого и среднего бизнеса используют внешние источники финансирования, количество которых значительно уменьшилось из-за внешнеэкономических факторов, включая санкции со стороны зарубежных стран, а также из-за внутриэкономических проблем.[1]

Традиционные механизмы финансирования (банковское кредитование, инструменты фондового рынка) используются компаниями чаще всего на стадиях роста и зрелости. На более ранней стадии банковские кредиты

являются малодоступными, особенно долгосрочные, поскольку компании еще не имеют должной характеристики для соответствия требованиям кредиторов и не имеют возможности регулярно выплачивать денежные средства. Наиболее часто здесь используются краткосрочные кредиты. Использование инструментов фондового рынка также имеет свои сложности для компаний на ранних стадиях: наличие требований к сроку деятельности, объемы выручки эмитента, низкий спрос инвесторов на ценные бумаги молодых компаний и т.д.[2]

Одним из основных источников привлечения капитала для компаний на ранних стадиях развития являются альтернативные инструменты финансирования: прямые инвестиции, краудфандинг, венчурное инвестирование, субсидии и гранты. Краудфандинг представляет собой привлечение финансирования от широкого круга инвесторов через специализированные интернет-платформы, другими словами, метод фокусируется на финансовой поддержке, получаемой от общества, необходимой для достижения определенных целей проекта через Интернет. В последние годы краудфандинг показал свою эффективность в качестве инструмента для реализации проектов, чьи инициаторы могут не иметь достаточных ресурсов или желают сохранить независимость от крупных инвесторов или банковских кредитов. Примеры успешных кампаний на платформах, таких как Kickstarter и Indiegogo, многочисленны и варьируются от небольших изобретений до крупномасштабных технологических разработок.

Венчурное инвестирование заключается в привлечении финансирования от инвестиционных фондов и бизнес-ангелов в обмен на долю в бизнесе. Также могут использоваться субсидии и гранты, которые входят в государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса.

На стадии роста используются такие виды альтернативных источников финансирования, как:

- лизинг – аренда оборудования (или другого имущества) с последующим правом его выкупа, что позволяет сэкономить на первоначальных инвестициях;
- фонды прямых инвестиций – представляют собой профессиональные инвестиционные фонды, инвестирующие собственный или привлеченный капитал в уже развитые, перспективные компании с целью их развития и продажи в будущем по более высокой цене;
- бизнес-ангелы – состоятельные частные инвесторы, вкладывающие свои личные средства в только развивающиеся, молодые компании;
- долговое финансирование (облигации) – механизм, который позволяет компаниям выпускать долговые ценные бумаги и продавать их инвесторам. Механизм позволяет эмитенту привлекать денежные средства в обмен на обязательство выплачивать держателям облигаций назначенные суммы и тем самым возвращать основную сумму долга.

Венчурные фонды и бизнес-ангелы имеют разные мотивации, цели, масштабы и операционные модели деятельности. Однако они хорошо дополняют друг друга. Так, бизнес-ангелы нуждаются в хорошо функционирующем рынке венчурного капитала в целях продолжения финансирования ими некоторых проектов. В то же время хорошо развитый «ангельский» рынок может создать больше инвестиционных возможностей и увеличить число сделок для рынка венчурного капитала.[3]

Далее рассмотрим альтернативные источники финансирования на стадии зрелости. К ним можно отнести банковские кредиты (на стадии зрелости компании уже имеют необходимые условия, при которых могут воспользоваться как краткосрочным, так и долгосрочным кредитом), выпуск корпоративных облигаций, проектное финансирование, факторинг (услуга заключается в продаже компанией своих счетов-фактур факторинговой компании за определенную комиссию, получая тем самым оборотные средства до наступления сроков оплаты этих счетов).

Также распространенным инструментом финансирования является привлечение публичного акционерного капитала — данный инструмент актуален для компаний, которые имеют высокий инновационный потенциал, однако при этом также обладают высоким уровнем риска, а также для фирм, которые придерживаются политики открытости и публикуют информацию о деятельности в открытом доступе.

К инструментам гибридного финансирования относят мезонинный кредит, при котором сочетаются долговые обязательства перед банком с его правом на вхождение в капитал заемщика при определенных условиях. Данный вид кредита основан на обеспечении займа залогом акций или долей в уставном капитале заемщика. Инвестор (кредитная организация) в течение кредитного периода получает право влиять на финансовые аспекты управления бизнес-процессами заемщика.[4]

Таким образом, стоит отметить, что выбор инструментов финансирования зависит от стадии развития, на которой находится компания, ее финансового положения, отрасли, требований кредиторов и инвесторов, а также от действующего законодательства.

Использованные источники:

1. Кобзев, Е. А. Современные возможности применения альтернативных инструментов финансирования бизнеса / Е. А. Кобзев // Отходы и ресурсы. — 2022. — Т. 9. — № 3. — URL: <https://resources.today/PDF/13ECOR322.pdf> DOI: 10.15862/13ECOR322
2. Савалей В. В. Развитие альтернативных форм финансирования проектов с применением цифровых технологий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2021. – Т. 13, № 1. – С. 45– 61.
3. Сабитова Н. М., Хайруллова А. И. Развитие альтернативных инструментов финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2017. №44

(764). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-alternativnyh-instrumentov-finansirovaniya-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 06.03.2025).

4. РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ:
ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И КРАУДФАНДИНГ: сайт. – URL:
https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf
(дата обращения: 06.03.2025).