

Финансовая неопределенность стартапа

Юсупова Гульнара Ринатовна

Канд. экон. наук, зав. каф. управления
ORCID: 0000-0002-0967-4744, e-mail: y-gulnarin@mail.ru

Несмеянова Елена Ивановна

Канд. экон. наук, доц. каф. управления
ORCID: 0000-0002-0466-8580, e-mail: nesmeynov@rambler.ru

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова, г. Казань, Россия

Аннотация

В данной статье рассматривается трансформация системы привлечения инвестиций в стартапы. Процесс поиска инвестора для стартапа за последние годы прошел сложный путь становления. Интерес к разным источникам инвестиций для предпринимателя связан с определением его возможностей реализации выбранной бизнес-идеи. Для различных целей бизнесу становятся необходимы разные типы инвестиций: займы, кредиты, продажа доли или акций. Поиск и привлечение инвестора для стартапа связаны со специфическими требованиями к предпринимателю, о которых практически не пишут в средствах массовой информации и которые не особо афишируют. В статье уделяется внимание разнообразию привлекаемых в бизнес финансов. Поднимаются вопросы отличия грантового финансирования стартапа от процесса поиска и привлечения инвестора, так как требования со стороны грантодателя принципиально изменяют требования к специалистам, которые должны быть привлечены к работе, и требования к деятельности по сохранению финансовой устойчивости организации. Также авторами рассматриваются сложившиеся в России профессиональные площадки для инвесторов и формы инвестиционных отношений: в обмен на получение доли от прибыли; в обмен на долю от выручки.

Ключевые слова

Стартап, фаундер, фандрайзинг, венчурный инвестор, гибридное финансирование, халяльное финансирование, юнит-экономика, грантовая поддержка, частный инвестор, лид-инвестор, со-инвестор

Для цитирования: Юсупова Г.Р., Несмеянова Е.И. Финансовая неопределенность стартапа // Вестник университета. 2024. № 7. С. 190–200.



Financial uncertainty of a startup

Gulnara R. Yusupova

Cand. Sci. (Econ.), Head the Management Department
ORCID: 0000-0002-0967-4744, e-mail: y-gulnarin@mail.ru

Elena I. Nesmeyanova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Management Department
ORCID: 0000-0002-0466-8580, e-mail: nesmeyanov@rambler.ru

Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov, Kazan, Russia

Abstract

This article discusses the transformation of the system of attracting investments in startups. The process of finding an investor for a startup has had a difficult path of formation in recent years. An entrepreneur's interest in different sources of investment is associated with determining their possibilities for implementing the chosen business idea. For various purposes, businesses need different types of investments: loans, credits, sale of shares or stocks. The search for an investor for a startup and their attraction is associated with specific requirements for an entrepreneur, which are practically not written about in the media and advertised. The article focuses on the types of finance involved in business. The issues of the difference between grant financing of a startup and the process of searching and attracting an investor are raised, since the requirements from the grantee fundamentally change the requirements for specialists who should be involved in the work and the requirements for maintaining the financial stability of an organisation. The authors also consider the professional platforms for investors that have developed in Russia and the forms of investment relations: in exchange for receiving a share of profits; in exchange for a share of the proceeds.

Keywords

Startup, founder, fundraising, venture investor, hybrid financing, halal financing, unit economics, grant support, private investor, lead investor, co-investor

For citation: Yusupova G.R., Nesmeyanova E.I. (2024) Financial uncertainty of a startup. *Vestnik universiteta*, no. 7, pp. 190–200.



ВВЕДЕНИЕ

В условиях растущего интереса к бизнесу начинающий предприниматель испытывает острую нехватку финансовых ресурсов. Более того, зачастую он не владеет информацией о том, куда можно обратиться за квалифицированной поддержкой. Имеет место устоявшийся в обществе стереотип о том, что «никому до нас дела нет».

При этом в Российской Федерации (далее – РФ, Россия) работает множество организаций, чьей задачей является помощь малому и среднему предпринимательству (далее – МСП) и его поддержка. Для данной цели Правительство РФ и региональные органы власти на местах выделяют значительные финансовые ресурсы. Так, например, Правительство Москвы подготовило 46 программ поддержки бизнеса: бизнес может претендовать на гранты от 20 до 500 млн руб.¹ При всем этом институт инвесторов в России является клубной организацией. Стать членом этого клуба сложно и затратно.

Цель работы – рассмотреть возможности привлечения финансирования для стартапа. В данной статье авторами предлагается обзор существующих инструментов финансирования стартапов, их специфики и возможностей выбора. Статья привлечет внимание исследователей, практиков, находящихся в поиске потенциальных инструментов финансирования стартапа.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ И МЕТОДОЛОГИИ

Исследованием современного состояния и динамикой объемов финансирования малого и среднего бизнеса занимались С.Н. Яковенко, М.М. Айрапетян [1], Ч.Я. Шафранская [2], Е.Э. Удовик [3]. Факторы инвестиционной привлекательности и особенности стартапов изучены Е.Ю. Труновой [4], У.Х. Убайдуллоевым [5]. Теоретические аспекты финансирования малых инновационных предприятий (стартапов) анализировались в трудах Л.В. Славнецковой [6], В.В. Патлиса [7]. Различные инструменты венчурного финансирования стартапов представлены в работах Л.Н. Орловой [8], И.В. Трифонова [9]. Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла изучена М.Б. Траченко [10], Д.А. Вы [11]. Сравнительный анализ источников финансирования стартапов провели А.В. Филиппович, Е.В. Иванова, А.В. Лихвойнен [12], Н.А. Джейроян [13]. Ряд авторов, такие как О.А. Кузнецова [14], М.В. Макеева [15], Э.М. Нурпазылова [16] посвятили свои работы экономико-социальной природе и правовой форме краудфандинговых отношений. Модели, методы и цифровые платформы финансирования стартапов описаны и изучены К.А. Поляковой [17], А.А. Айрапетян [18], В.В. Патлисом [19], И.А. Кириченко [20], А.А. Пономаревым [21], М.Е. Дрянных [22]. Трансформация и развитие цифровых проектов, возможности применения социальных сетей на разных этапах стартапа представлены Е.С. Ивкиной [23], Е.В. Стариковой [24], А.В. Заволокиной [25], но все же аспекты поиска, привлечения инвесторов, выстраивание алгоритма построения системы отношений с потенциальными инвестиционными структурами остаются неизученными и непроработанными.

Данная статья написана на основе сравнительного анализа точек зрения различных авторов и электронных ресурсов организаций, чья деятельность направлена на поддержку предпринимательства.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ АНАЛИЗ

В условиях современной России сложились определенные инвестиционные инструменты, выделяемые для поддержки бизнеса:

- 1) займы и кредиты (от 10 млн руб., должны демонстрировать доходность от 30% годовых в рублях);
- 2) доля, акции (от 3 до 100 млн руб., должен быть потенциал роста стоимости инвестиций в 3–10 раз за 5 лет);
- 3) конвертируемые займы (от 6 млн руб., позволяет защитить инвестора и компанию от конфликта);
- 4) инвестиции в обмен на долю прибыли или выручки (от 10 млн. руб., представляет собой гибридный инструмент в виде простого письменного договора сторон)².

Предприниматель должен понимать, что при поиске инвестора необходимо учитывать его интерес от бизнеса человека, то есть какую прибыль способен генерировать бизнес, как человек планирует

¹ Мой бизнес. Гранты для молодых предпринимателей. Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/granty-dlya-molodykh-predprinimateley> (дата обращения: 20.03.2024).

² МСП. Центр поддержки инвестиционного кредитования. Режим доступа: <https://xn--l1agf.xn--p1ai/services/competence-credit/promo> (дата обращения: 20.03.2024).

масштабироваться в рамках своего бизнеса. Поскольку именно масштабирование бизнеса может многократно увеличить отдачу на инвестиции. Инвестора не интересует размер прибыли, ему нужны гарантии возврата вложенных средств и получение оговоренного дохода.

До встречи с инвестором необходимо тщательно продумать о том:

- какой тип капитала человек готов привлечь;
- провести оценку своего бизнеса (процедура требует значительных денег);
- какую долю человек может выделить инвестору и на каких условиях (например, 10% или долю за 10 млн руб.);
- определить права инвестора, которые будут закреплены в уставе, его место в совете директоров;
- подготовить формы договоров на приобретение инвестором доли; внести изменения в устав; подготовить изменения в корпоративный договор;
- составить план выкупа доли у инвестора через 1–3–5 лет реализации проекта.

Предприниматель, который основал компанию и запустил стартап (далее – фаундер), является идейным вдохновителем проекта, он создает организацию с нуля и решает ключевые вопросы, определяющие дальнейшее развитие и влияющие на финансовое состояние. Фаундер для успешного продвижения проекта должен делать следующее: нанять сотрудника или агента по привлечению инвестиций; участвовать во встречах с инвесторами; посещать мероприятия; выступать; давать интервью в средствах массовой информации (далее – СМИ); быть активным, выносливым и оптимистичным во время фандрайзинга (фандрейзинг, англ. fundraising) – привлечения сторонних ресурсов для реализации социально значимых задач, культурных проектов или для поддержания существования организации. Процесс сбора пожертвований включает в себя поиск потенциальных жертвователей, в роли которых могут выступать как частные лица, так и компании.

Нужно понимать то, что для разных целей бизнесу нужны разные типы инвестиций (см. табл. 1).

Таблица 1

Цель привлечения инвестиций в стартап

Критерий	Зачем привлекается капитал?	
	Для увеличения оборотного капитала	На развитие предприятия
Тип	Займы, кредиты	Продажа доли или акций
Сроки	До года	От 3 и более лет

Составлено авторами по материалам исследования

Сроки и планы инвесторов в современных условиях сократились с 5–7 лет до 1–3 лет (вернуть финансы в текущем году, взять что-то в два раза ниже рынка и т.д.). В связи с этим инвесторы снова возвращаются к базовым отраслям экономики: общественному питанию, продуктам питания, строительным материалам, первичной переработке сырья, производству запасных частей к технике.

Инвесторы поменяли вектор мышления при оценке перспектив проекта: от венчурного проекта к private equity (англ. частное капиталовложение, далее – PE). Это вид управления капиталом через альтернативные инвестиции, при котором финансовые институты и аккредитованные индивидуальные инвесторы вкладывают в PE-фонды, ориентированные на выкуп компаний определенного профиля). На разных стадиях бизнеса нужны разные финансовые ресурсы (табл. 2).

Традиционный инвестор зарабатывает, предлагая кредиты/займы на процентах, будучи акционером (желает владеть акциями всегда). Он получает дивиденды, продавая либо компанию, либо ее акции.

Венчурный инвестор отличается от традиционного тем, что у него ожидания связаны с ростом бизнеса в 10 раз и более, то есть ежегодно на 100%. Прибыльность не важна для него, поскольку он планирует получить доход на следующем этапе бизнеса от выхода на IPO (англ. initial public offering – первичное размещение акций компании на фондовом рынке).

Бизнес должен понимать, что процедура выхода на IPO сложная и дорогостоящая. Вот данные статистики по выходу российских компаний на IPO в период с 2011 г. по 2021 г. В 2011 г. в России компании наиболее активно выходили на фондовый рынок – таких было 35, в 2012 г. – 13, в 2013 г. – 6,

в 2014 г. – две, в 2015 г. – 7, в 2016 г. – одна, в 2017 г. – 6, в 2018 г., 2019 г., 2021 г. – по одной компании и в 2020 г. – 4 (данные предоставлены Московской биржей)³.

Таблица 2

Разновидности привлекаемых в бизнес финансов

Стадия бизнеса	Стартап и молодой бизнес	Действующий бизнес
Финансы	<p>Инвестиции cash-in – это возможность для человека, имеющего наличные, положить их на свою банковскую карту с помощью терминалов самообслуживания:</p> <p>1) на burn rate (англ. среднее количество денег, которое компания теряет каждый месяц) – это не показатель того, с какой скоростью человек тратит свою жизнь и даже не степень его профессионального выгорания;</p> <p>2) на CapEx (англ. capital expenditure – капитальные затраты, капитальные расходы) – это инвестиционные расходы компании на приобретение основных средств и долгосрочных материальных активов</p>	<p>1. Займы на CapEx.</p> <p>2. Займ на оборотный капитал</p> <p>cash out – это переводы с транскрипцией, то есть любое торгово-сервисное предприятие, у которого есть касса и подключен эквайринг, может дополнительно подключить услугу cash out. Для этого предприятие просит банк-эквайер предоставить ему статус банковского платежного агента. Если банк дает разрешение, предприятие начинает от лица своего банка-эквайера выдавать покупателям наличные с банковской карты. Это выглядит так: покупатель должен обязательно сделать хоть какую-то покупку. Когда на кассе подходит его очередь, он просит кассира в дополнение к покупке снять ему наличные</p>
Оценка	Перспективы рынка, продукта и команды	Устойчивость бизнеса Финансовое состояние бизнеса

Составлено авторами по материалам исследования

Представленная динамика показывает, что классических венчурных фондов в России больше нет, потому что нет рынка IPO, вывода стартапов за рубеж и exit-ов (англ. выход) иностранным фондам и покупок стартапов внутри страны. IPO в РФ пока не будет еще несколько лет, а биржевые инвесторы и так едва сравнивают обе составляющие своих балансов. Это не говорит о том, что в России нет свободного капитала.

В РФ капитал имеется в достаточном объеме, и его станет больше за счет сокращения оттока капитала за рубеж и притока российских денег из-за границы в связи со сложившейся международной ситуацией после 24 февраля 2022 г. Об этом говорят данные статистики оттока и притока капитала в России за период с 1996 г. по настоящий момент: в 1996 г. отток составил 23,8 млрд долл. США. До 2000 г. он оставался в этих пределах, достигнув в 2000 г. 24,8 млрд долл. США; в 2003 г. – 1,9 млрд долл. США; в 2005 г. – 0,3 млрд долл. США. В период 2006–2007 гг. капиталы стали возвращаться в Россию – приток составил 43,7 и 87,8 млрд долл. США соответственно [3].

Кризис 2008 г. способствовал оттоку капитала из России – 133,6 млрд долл. США, в 2009 г. – 57,5 млрд долл. США, в 2010 г. – 30,8 млрд долл. США, в 2011 г. – 81,4 млрд долл. США, в 2014 г. – 154,1 млрд долл. США, в 2015 г. – 56,9 млрд долл. США, в 2017 г. – 15,4 млрд долл. США, в 2018 г. – 67,5 млрд долл. США, в 2019 г. – 26,7 млрд долл. США, в 2020 г. – 47,8 млрд долл. США, в 2021 г. – 72 млрд долл. США⁴. Из данных статистики видно, что капитал для инвестиций в России имеется и в достаточном объеме, только он не может найти сферы, способные продемонстрировать перспективную доходность активов [3].

В современных условиях экономической изоляции РФ от финансовых возможностей Соединенных Штатов Америки (далее – США), Великобритании и Европы капитал не станет уходить из России:

- 1) банки будут продолжать активно кредитовать МСП;
- 2) рынок корпоративных облигаций начнет предлагать ценные бумаги;

³Shadow Gold. Прямые инвестиции как инструмент бизнеса. Что такое прямые инвестиции. Режим доступа: <https://shadowgold.ru/calculations/pryamye-investicii-kak-instrument-biznesa-cto-takoe-pryamye.html> (дата обращения: 23.03.2024).

⁴Интересные Факты. Отток капитала – это... Каковы основные причины оттока капитала из России. Режим доступа: <https://iohotnik.ru/interesnye-fakty/300932-ottok-kapitala-iz-rossii.html> (дата обращения: 23.03.2024).

- 3) частные инвесторы будут вкладывать капитал внутри страны;
- 4) продолжат работать инвестиционные платформы, зарабатывая на разных фондовых активах (в Республике Татарстан работают две крупные площадки «Элемтэ» и «Каминцентр» (торгуют на Лондонской бирже по курсам валют);
- 5) будет преобладать дивидендная модель инвестирования с нормой доходности 25–30% годовых;
- 6) будет расширяться грантовый спектр поддержки бизнеса. В 2022 г. Правительство РФ резко увеличило грантовую поддержку: более 100 грантовых программ и субсидий. Главное преимущество грантов для бизнеса в том, что это деньги безвозвратные и безвозмездные. Средний размер гранта по программе «Коммерциализация разработок» – 30 млн руб.; 46 млрд руб. – сумма всех текущих грантовых программ⁵.

Предприниматель должен понимать отличия грантов от процесса поиска и привлечения инвестора, то есть для получения гранта необходимо следующее:

- прибыльная предпринимательская деятельность по итогам последнего года;
- оформленная документация на продукцию, бизнес-процессы на программное обеспечение;
- оформленная интеллектуальная собственность;
- отсутствие в капитале компании нерезидентов (граждан других стран).

Эти требования со стороны грантодателя принципиально изменяют требования к специалистам, которые должны быть привлечены к этой работе:

- бизнес-аналитик вместо финансового аналитика;
- бухгалтер вместо финансового директора;
- специалист (инженер, конструктор) для подготовки технической документации вместо дизайнера;
- специалист по работе с грантами вместо инвестиционного менеджера.

При работе с грантовым финансированием предприниматели должны понимать не только специфику рынка грантов, но и то, как с ним необходимо работать, чтобы иметь возможность сохранять свою финансовую устойчивость. Для этого им нужно сделать следующее:

- 1) создать несколько компаний, а не одно юридическое лицо;
- 2) оформить на центр прибыли всю техническую документацию и права на разработки;
- 3) разделить бизнес на центры ответственности, среди которых будет центр прибыли;
- 4) оформить техническими заданиями и договорами все разработки персонального обеспечения и R&D (англ. research and development – исследования и разработки);
- 5) капитализировать затраты бизнеса;
- 6) приобрести кредитную историю;
- 7) работать с несколькими банками, привлекая разные по условиям кредиты.

Объем банковского кредитования МСП в период с 2013–2021 г. позволяет увидеть содержание кредитных портфелей банков РФ и просроченную задолженность по кредитам МСП. В период 2013 г. при кредитном портфеле банков в 4,5 трлн руб. просроченная задолженность МСП составляла 8,5%. С 2016 г. она стала расти ежегодно вплоть до 1 января 2022 г. с 14,3%, 14,9% в 2018 г. и в начале 2022 г. достигла 8,2%, при том что в 2022 г. банки нарастили кредитный портфель до 7,4 трлн руб. Эта динамика показывает неспособность представителей МСП обеспечить выполнение взятых на себя финансовых обязательств и необходимость поиска других источников финансирования бизнеса [1].

Потребность в инвестициях компании зависит от того, на какой она находится стадии, и от структуры капитала, вложенного в бизнес, то есть на первом этапе инвестирования компания привлекает 100% капитала от основателя(лей) в пределах 10 млн руб. Далее компания обращается за кредитами/займами в банк, и ее уже интересуют суммы инвестиций в пределах 20 млн руб. – структура капитала становится 50% на 50%. Основатели бизнеса намерены рисковать, брать в долг деньги для развития. На третьем этапе компания начинает искать других акционеров, готовых вложить деньги в увеличение акционерного капитала. Изменяется соотношение собственных и заемных средств по схеме 25% на 75%, уровень риска падает, поскольку собственных средств существенно больше, чем заемных.

Исчерпав этот ресурс, организация приступает к эмиссии облигаций, берет в долг на фондовом рынке, и размер инвестиций здесь определяется суммой не менее 100 млн руб. В данном случае компания изменяет соотношение собственных и заемных средств (30 и 70% соответственно). Организация принимает риски, привлекая существенные финансовые ресурсы рынка капиталов под программу развития.

⁵Контур. Госпрограммы поддержки малого бизнеса – 2024. Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/4710> (дата обращения: 24.03.2024).

Бизнес не может работать и развиваться без финансовых ресурсов, их поиском нужно заниматься на любом этапе бизнеса и проявлять проактивную позицию, чтобы быть способным привлекать внимание потенциальных инвесторов.

Предприниматель на этапе стартапа должен:

– морально готовиться к тому, что инвестиции будут требоваться бизнесу несколько раз: сегодня, через 1–2 года, через 3–5 лет и т.д.;

– привлекать инвестиции раундами на одинаковых условиях для всех инвесторов в раунде;

– в каждом раунде выделять лид-инвестора (инвестора, принимающего активное участие в работе компании, в которую он вложил свои деньги). Как правило, это опытный игрок. Он вкладывает средства, формирует условия инвестирования и находит соинвесторов (это физическое или юридическое лицо, которое на основании договора с инвестором вкладывает инвестиции в строительство объекта недвижимого имущества и после сдачи объекта в эксплуатацию может оформлять право собственности на часть объекта или на весь строящийся объект в той области, в которой обладает правом сам инвестор) и синдикаты вокруг него;

– наделять лид-инвестора большими правами и обязанностями.

Чтобы обеспечить интерес для лид-инвестора, стартапу необходимо делать следующее:

1) создавать инвестиционные материалы о компании;

2) работать над повышением известности и PR (англ. public relations – связи с общественностью);

3) искать потенциальных инвесторов, продвигая свою бизнес-идею;

4) проводить road show (англ. элемент практической подготовки компании-эмитента при выпуске ее ценных бумаг (облигаций, акций), в том числе при первичном публичном размещении (ПРО). Это серия встреч с потенциальными инвесторами и аналитиками в ключевых городах мира. Как правило, она проводится в странах с наиболее развитым фондовым рынком – в США, Великобритании, Германии) и рекламные компании для продвижения идеи;

5) выделить сотрудника для общения с инвесторами;

6) выделить время и бюджет для работы с инвесторами.

Инвестор обратит свое внимание на продвигаемый стартап только в том случае, если у стартапа будут:

– сильная, опытная команда;

– большой перспективный рынок;

– высокая масштабируемость бизнес-модели;

– все зарегистрированные права на интеллектуальную собственность;

– наличие реализуемой стратегии;

– понятная возможность выхода из бизнеса для инвестора;

– близость проекта к безубыточности;

– устойчивое конкурентное преимущество проекта.

Если инициатор стартапа отработал все эти пункты, то ему необходимо понять, какой инвестор нужен и, соответственно, где его искать. В России сложились профессиональные площадки для инвесторов. Среди них можно назвать следующие:

1) друзья и знакомые;

2) бизнес-ангелы (Российский союз венчурных инвесторов, Белорусская ассоциация венчурных инвесторов). Это сообщество бизнесменов, которые уже создали бизнес, у них есть желание, знания и финансовая возможность для того, чтобы включаться в интересные проекты;

3) инвестиционные и венчурные фонды (в РФ их около 200). Здесь важно понимать следующее. Срок жизни фонда – не более 10 лет, из них первые 5 – это этап вложения и развития стартапа, вторые 5 лет – получение дохода, то есть надо понимать, в какой фонд нужно входить, сколько он работает, а на какой не стоит тратить время. Далее, у каждого фонда есть свое позиционирование – фокус. Активы фонда находятся в пределах 5–100 млн долл. США, в среднем – 10 млн долл. США. Фонд за свою жизнь совершает 10–50 сделок (по 5–10 сделок в год). Данные организации отчитываются о своих сделках, с этой информацией можно ознакомиться. Размер чека в одну сделку составляет в среднем 500 тыс. долл. США;

4) корпоративные инвестиционные фонды и стратегии (от 1 до 50 в отрасли);

5) клубы частных инвесторов (в зависимости от численности населения от 5 до 10 клубов в городе);

6) инвестиционные площадки для частных инвесторов, где их несколько тысяч.

Старту необходимо понимать правила привлечения венчурных фондов в проект и то, как они воспринимают проекты, поскольку здесь имеются определенные особенности. К менеджерам фондов очередь из 1–5 тыс. проектов в год (в сутки они организывают 2–5 видеовстреч со стартапами). Конкуренция за деньги фонда высокая. Средний фонд совершает 10 сделок в год – около 1% пайплайна просмотров (это сводка с данными по каждому клиенту. Внутри пайплайна данные о статусах сделки – кто клиент, на каком этапе воронки продаж он находится, какая цена сделки. С помощью пайплайна владельцы бизнеса и старшие менеджеры планируют работу отдела продаж – кто за какую сделку отвечает, какие действия нужно предпринять при общении с клиентом, какова вероятность завершения сделки).

Менеджеры фонда ищут проекты с выручкой 1–2 млн долл. США за предыдущий год с положительной юнит-экономикой (метод расчетов, который помогает оценить прибыльность одного юнита (англ. unit – единица измерения). В качестве такого юнита выступает единица товара или один клиент. Традиционно метод используется, чтобы оценить прибыльность стартапа и перспективы его масштабирования. Поэтому метрика ассоциируется со стартапами, хоть и подходит для большинства видов бизнеса (условие одобрения проекта $LTV > 3 \cdot SAC$), и с потенциалом роста выручки до 1–3 млрд руб. в ближайшие три года.

Для того чтобы привлечь внимание менеджеров фондов, предпринимателю необходимо максимально присутствовать на страницах местных и региональных СМИ, искать контакты и быть в дружеских отношениях с известными бизнесменами. Это практически нереально: никто не захочет из бизнес-окружения общаться с незнакомым человеком. Более того, представители бизнеса не популяризируют свою деятельность – это закрытые фигуры.

Предпринимателю нужно изменить модель позиционирования, то есть важно задействовать все каналы коммуникаций: рекламу, социальные сети, мессенджеры, встречи, звонки, электронную почту, службу передачи коротких текстовых сообщений. Создается информационное поле стартапа, в котором представлена вся интересующая потенциального инвестора информация. Все это требует значительного времени и системного ведения работы по развитию стартапа, то есть нужно нанять менеджера по продвижению проекта и доверить ему этот объем работы.

НОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В России появились иные формы инвестиционных отношений, которые гораздо удобнее для бизнеса и не создают поток бумажной рутины, но являются гарантами финансовой сделки. Набирают популярность неклассические договоры между инвестором и предпринимателем, в которых предлагаются инвестиции в обмен на получение доли от прибыли или в обмен на долю от выручки.

Расширение системы гибридного финансирования стартапа существенно упрощает процесс привлечения инвестиций в бизнес. Такое финансирование в РФ предлагают в том числе и мусульманские банки, осуществляя халяльное (все то, что разрешено и допустимо в исламе – этот термин означает, что данный продукт, напиток или действие соответствует всем нормам исламской традиции) финансирование (мусульманин не должен давать деньги под проценты, это харам (в шариате – греховные деяния, запрещенные в исламе)).

В рамках отношений с этими банками стартап предоставляет бизнес-план для рассмотрения, и если он принимается, то выделяется финансирование, подписываются документы, определяющие вопросы участия в капитале и процесс выхода банка из состава участников. В рамках финансовой поддержки (гибридного финансирования) банк разделяет риски стартапа, что существенно облегчает выход стартапа на безубыточность. Более того, банк предоставляет свою систему поддержки. Организация исламского банкинга подразумевает кредитование без роста (рибы), торговых спекуляций и заработков на времени. В исламских странах и западной Европе давно работают компании, ведущие свои дела в соответствии с магометанскими канонами (SABB, KT Bank AG).

Закон шариата допускает исламский банкинг в рамках следующих норм:

- 1) банк и потребители являются партнерами на взаимном доверии (шарика аль-вуджух) в распределении прибылей и рисков;
- 2) халяльные деньги – средство обмена, критерий определения стоимости, но не предмет купли-продажи;
- 3) предмет договора и его условия обязаны быть четкими, исключая двусмысленности;
- 4) прибыль не должна быть результатом случайного стечения обстоятельств и манипуляций со временем (фьючерсы, форварды, опционы, свопы, азартные игры);

- 5) финансирование харама, производств, удовлетворяющих низменные потребности, под запретом (порнография, табачная, алкогольная, наркотическая продукция, оружие);
- 6) чужое имущество не может быть присвоено;
- 7) долг не подлежит продаже⁶.

Таким образом, стартап получает важную и своевременную поддержку, предоставляется большинство традиционных услуг: работа со счетами, решения для финансирования бизнеса, кассовые операции, переводы, выдача и обслуживание кредитных карт. Создаются инвестиции в производственной, торговой и сельскохозяйственной отраслях, кроме свиноводства и торговли свининой. В Башкирии открылся банк «Эллипс», в Казани работал Центр партнерского банкинга. В 2018 г. «Сбербанк» озвучил планы на открытие «исламских окон» в обычных отделениях. В Казани действует финансовый дом «Амаль», предлагающий решения для мусульман: клиентам доступно ипотечное кредитование и покупки в рассрочку.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день, если перед предпринимателем стоит вопрос поиска инвестиций в создаваемый бизнес, то выбор у него имеется. Здесь главное понимание алгоритма построения системы отношений с потенциальными инвестиционными структурами, которые предлагают разные варианты финансирования стартапа, и не менее важно то, что цена привлечения инвестиций будет разной. Из представленного обзора видно, что наиболее простая схема поиска финансирования стартапа получается в системе гибридного финансирования.

Список литературы

1. Яковенко С.Н., Айрапетян М.М. Современное состояние и динамика объемов кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2021;9–1(60):201–203. <http://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-9-1-201-204>
2. Шафранская Ч.Я., Абулханова Г.А., Халуллин А.Р. Экономическая поддержка бизнеса в России в период пандемии коронавирусной инфекции. В кн.: *Актуальные вопросы гуманитарных и общественных наук: сборник научных трудов, приуроченный к году науки и технологий, часть 2*. Нальчик: Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова; 2021. С. 260–263.
3. Удовик Е.Э., Верижченко В.О. Проблемы и перспективы развития российских стартапов как основы инновационного роста национальной экономики. *Экономика и предпринимательство*. 2021;12(137):259–264. <https://doi.org/10.34925/EIP.2021.137.12.047>
4. Трунова Е.Ю., Орлов А.В. Факторы инвестиционной привлекательности стартапов. В кн.: *Сборник публикаций преподавателей и студентов по итогам факультетских и межвузовских научно-практических конференций в декабре 2018 года: сборник статей конференций, часть 1*, Москва, 1–20 декабря 2018 г. М.: Спутник+; 2019. С. 60–68.
5. Убайдуллоев У.Х. Особенности российских стартап-компаний. Научно-исследовательский центр «Technical Innovations». 2022;9–1:643–645.
6. Славнецкова А.В., Оськина Е.А. Теоретические аспекты финансирования малых инновационных предприятий (стартапов). *Инновационная деятельность*. 2021;3(58):68–78.
7. Патлис В.В. Финансирование стартапов: теория вопроса. *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2016;2(115):51–57.
8. Орлова А.Н., Бондарева П.С. Новые инструменты венчурного финансирования стартапов на ранней стадии развития на современном венчурном рынке России. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2021;89:7–18. <http://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-89-7-18>
9. Трифонов И.В., Череповская Н.А. Особенности венчурного финансирования инновационных стартапов и проектов. *Инновационное развитие экономики*. 2019;3(51):73–86.
10. Траченко М.Б., Кожанова А.В. Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла. *Финансовый журнал*. 2019;5(51):90–103. <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-5-90-103>
11. Вы Д.А. Оценка стартапа на ранней стадии для финансирования и инвестиционных целей. *Экономические науки*. 2021;198:36–40. <http://doi.org/10.14451/1.198.36>
12. Филиппович А.В., Иванова Е.В., Лихвойнен А.В., Горчакова Э.Р., Первухина Е.В. Поиск источников финансирования для стартапа. *Финансовая экономика*. 2021;1:224–226.

⁶Islamicbanks. Исламский банкинг в России: халяльные деньги по законам шариата. Режим доступа: <https://islamicbanks.ru/islamskiy-banking-v-rossii-haljalnyie-dengi-po-zakonam-shariata> (дата обращения: 25.03.2024).

13. *Джейроян Н.А., Радич М.Ж.* Сравнительный анализ источников финансирования стартапов. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2021;4(36):60–66.
14. *Кузнецова О.А.* Экономико-социальная природа и правовая форма краудфандинговых отношений. Пермский юридический альманах. 2019;2:473–483.
15. *Макиева М.В.* Краудфандинг как инструмент финансирования стартапа. Форум молодых ученых. 2017;12(16):1196–1200.
16. *Нурпазылова Э.М.* Краудинвестинг как альтернатива для финансирования стартапа. В кн.: Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сборник статей по материалам СХСХVII международной научно-практической конференции, том 2 (197), Москва, 18 января 2021 г. М.: Интернаука; 2021. С. 260–266.
17. *Полякова К.А.* Модели и цифровые платформы финансирования стартапов. В кн.: Теория и практика коммерческой деятельности: материалы XXI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и практиков, Красноярск, 21–23 апреля 2021 г. Красноярск: Сибирский федеральный университет; 2021. С. 446–451.
18. *Айрапетян А.А., Саакян Р.А.* Современные методы финансирования стартапов. В кн.: Четырнадцатая Годичная научная конференция: сборник научных статей конференции, часть 2, Ереван, 2–6 декабря 2019 г. Ереван: Российско-Армянский (Славянский) университет; 2020. С. 20–24.
19. *Патлис В.* Методы оценки финансирования стартапов. Банковский вестник. 2017;2(643):52–56.
20. *Кириченко И.А., Дмитриев В.Ю., Погребная Н.В.* Способы привлечения инвестиций в стартап. В кн.: Экономика и управление: ключевые проблемы и перспективы развития: материалы XIV международной научно-практической конференции, Краснодар, 22 апреля 2022 г. Краснодар: Российское энергетическое агентство; 2022. С. 110–113.
21. *Пономарев А.А.* Анализ существующих способов привлечения инвестиций в стартап. Вестник науки и образования. 2020;17–2(95):62–66.
22. *Дрянных М.Е.* Особенности выбора способов финансирования инновационных стартапов. В кн.: Региональное развитие: экономика и социум. Взгляд молодых исследователей: материалы симпозиума XIV (XLVI) Международной научно-практической конференции, посвященной 45-летию Кемеровского государственного университета, выпуск 20, Кемерово, 1–30 апреля 2019 г. Кемерово: Кемеровский государственный университет; 2019. С. 192–194.
23. *Пивкина Е.С.* Проблемы и особенности устойчивого развития венчурного финансирования в России в эпоху цифровизации. В кн.: Международная научно-практическая конференция молодых ученых и специалистов по устойчивому развитию, инвестициям и финансовым рискам «Финатлон форум»: материалы конференции, Москва, 17 ноября 2022 г. М.: Московский политехнический университет; 2022. С. 281–291.
24. *Старикова Е.В., Уварова М.В.* Роль трекера в развитии цифровых проектов. В кн.: Цифровая трансформация как вектор устойчивого развития: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Казань, 9 декабря 2021 г. Казань: Познание; 2021. С. 85–89.
25. *Заволокина А.В.* Социальные сети как эффективный метод коммуникационной поддержки стартапа в условиях ограниченного финансирования. Социальные коммуникации: наука, образование, профессия. 2017;17:116–121.

References

1. *Yakovenko S.N., Hayrapetyan M.M.* The current state and dynamics of lending volumes to small and medium-sized businesses. International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2021;9–1(60):201–203. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-9-1-201-204>
2. *Shafranskaya Ch.Ya., Abulkhanova G.A., Khaliullin A.R.* Economic support for business in Russia during the coronavirus pandemic. In: Topical issues of humanities and social sciences: Proceedings Dedicated to the Year of Science and Technology, part 2. Nalchik: Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekov; 2021. Pp. 260–263. (In Russian).
3. *Udovik E.E., Verizhenko V.O.* Problems and prospects of development of Russian startups as the basis for innovative growth of the national economy. Economics and entrepreneurship. 2021;12(137):259–264. (In Russian). <https://doi.org/10.34925/EIP.2021.137.12.047>
4. *Trunova E.Yu., Orlov A.V.* Factors of investment attractiveness of startups. In: Collection of publications of teachers and students based on the results of faculty and interuniversity scientific and practical conferences in December 2018: Proceedings, part 1, Moscow, December 1–20, 2018. Moscow: Sputnik+; 2019. Pp. 60–68. (In Russian).
5. *Ubaydullov U.H.* Features of Russian startup companies. Scientific Research Centre “Technical Innovations”. 2022;9–1:643–645. (In Russian).
6. *Slavetskova L.V., Oskina E.A.* Theoretical aspects of financing small innovative enterprises (startups). Innovative activity. 2021;3(58):68–78. (In Russian).

7. *Patlis V.V.* Financing of startups: theory of the issue. Bulletin of the Belarusian State University of Economics. 2016;2(115):51–57. (In Russian).
8. *Orlova L.N., Bondareva P.S.* New instruments of venture financing of startups at an early stage of development in the modern venture market of Russia. Public administration. Electronic bulletin. 2021;89:7–18. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-89-7-18>
9. *Trifonov I.V., Cherepovskaya N.A.* Features of venture financing of innovative startups and projects. Innovative development of the economy. 2019;3(51):73–86. (In Russian).
10. *Trachenko M.B., Kozhanova A.V.* Specifics of the financing structure of startups at different stages of the life cycle. Financial Journal. 2019;5(51):90–103. (In Russian). <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-5-90-103>
11. *Vy D.A.* Evaluation of a startup at an early stage for financing and investment purposes. Economic Sciences. 2021;198:36–40. (In Russian). <http://doi.org/10.14451/1.198.36>
12. *Filippovich A.V., Ivanova E.V., Likhvoynin A.V., Gorchakova E.R., Peryubina E.V.* Search for sources of financing for a startup. Financial Economics. 2021;1:224–226. (In Russian).
13. *Dzheyroyan N.A., Radich M.J.* Comparative analysis of startup financing sources. Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. 2021;4(36):60–66. (In Russian).
14. *Kuznetsova O.A.* Economic and social nature and the legal form of crowdfunding relations. Perm Law Almanac. 2019;2:473–483. (In Russian).
15. *Makieva M.V.* Crowdfunding as a startup financing tool. Forum of Young Scientists. 2017;12(16):1196–1200. (In Russian).
16. *Nurpazylova E.M.* Crowdfunding as an alternative for financing a startup. In: Young researcher: challenges and prospects: Proceedings of the CXCVII International Scientific and Practical Conference, volume 2 (197), Moscow, January 18, 2021. Moscow: Internauka; 2021. Pp. 260–266. (In Russian).
17. *Polyakova K.A.* Models and digital platforms for financing startups. In: Theory and practice of commercial activity: Proceedings of the XXI International Scientific and Practical Conference of Students, Postgraduate Students, Young Scientists, and Practitioners, Krasnoyarsk, April 21–23, 2021. Krasnoyarsk: Siberian Federal University; 2021. Pp. 446–451. (In Russian).
18. *Hayrapetyan A.A., Sabakyan R.A.* Modern methods of financing startups. In: Fourteenth Annual scientific conference: Proceedings, part 2, Yerevan, December 2–6, 2019. Yerevan: Russian-Armenian (Slavic) University; 2020. Pp. 20–24. (In Russian).
19. *Patlis V.* Methods of evaluating startup financing. Banking Bulletin. 2017;2(643):52–56 (In Russian).
20. *Kirichenko I.A., Dmitriev V.Yu., Pogrebnaya N.V.* Ways to attract investments in a startup. In: Economics and management: key problems and development prospects: Proceedings of the XIV International Scientific and Practical Conference, Krasnodar, April 22, 2022. Krasnodar: Russian Energy Agency; 2022. Pp. 110–113. (In Russian).
21. *Ponomarev A.I.* Analysis of existing ways to attract investments in a startup. Bulletin of science and education. 2020;17–2(95):62–66. (In Russian).
22. *Dryanyuk M.E.* Features of the choice of ways to finance innovative startups. In: Regional development: economics and society. The view of young researchers: Proceedings of the Symposium of the XIV (XLVI) International Scientific and Practical Conference Dedicated to the 45th Anniversary of the Kemerovo State University, issue 20, Kemerovo, April 1–30, 2019. Kemerovo: Kemerovo State University; 2019. Pp. 192–194. (In Russian).
23. *Ivkina E.S.* Problems and features of sustainable development of venture financing in Russia in the era of digitalisation. In: International Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Specialists on Sustainable Development, Investments, and Financial Risks “Finathlon forum”: Proceedings, Moscow, November 17, 2022. Moscow: Moscow Polytechnic University; 2022. Pp. 281–291. (In Russian).
24. *Starikova E.V., Uvarova M.V.* The role of the tracker in the development of digital projects. In: Digital transformation as a vector of sustainable development: Proceedings of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference, Kazan, December 9, 2021. Kazan: Poznaniye; 2021. Pp. 85–89. (In Russian).
25. *Zavolokina A.V.* Social networks as an effective method of communication support for a startup in conditions of limited funding. Social communications: science, education, profession. 2017;17:116–121. (In Russian).