

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПОВ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

С января 2021 г. в Республике Беларусь действует Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 гг., целью которой является формирование благоприятной среды для развития субъектов малого и среднего предпринимательства, а также улучшение деловой среды для роста предпринимательской активности и стимулирования деловой инициативы граждан, одним из направлений которой является поддержка стартапов, в том числе в ресторанном бизнесе.

Стартап, по определению Стива Бланка, — «временная организация, созданная для поиска бизнес-модели, которая является повторяемой и масштабируемой». Стартапы обладают новизной, уникальной идеей, быстрым ростом, минимальными затратами на старте.

Ресторанный бизнес интересен для стартапов и инвесторов, так как все новации в целом совершенствуют жизнь клиента (оформление заказа через электронное меню, покупка пива в баре без очереди, сравнение ресторанов с помощью мобильного приложения — все это повышает удобство для клиента и прибыль для владельца). О стартапах в ресторанном бизнесе часто говорят как о высокорискованной отрасли, но высокоприбыльной и растущей.

Финансирование стартапов — один из самых трудных вопросов в реализации любого проекта. Кроме традиционного банковского кредитования, существуют иные способы привлечения средств для развития предпринимательской идеи. На старте проекта могут задействоваться собственные средства (накопления, деньги родственников, друзей, единомышленников), однако в большинстве случаев такого объема средств недостаточно, поэтому руководителям проектов приходится задумываться об альтернативных методах поиска средств. Среди них можно выделить: привлечение частных инвестиций, государственное финансирование в виде грантов, акселераторы и инкубаторы, венчурное финансирование, краудфандинг. Стоит отметить, что в ресторанном бизнесе инвесторские деньги — самые дорогие. К примеру, в офлайн-бизнесе, в отличие от it-стартапов, где инвестор получает 10–30 % за миллионы вложенных средств, ресторанам инвесторы дают суммы в десятки раз меньше в обмен на долю 50 % при условии возврата инвестиций.

Перспективным способом финансирования стартапов в ресторанном бизнесе являются венчурные инвестиции. Слово «венчурный» происходит от английского *venture*, что означает «авантюра, рискованное начинание». Венчурные инвестиции связаны с вложением средств в стартапы, ранние проекты и бизнес-идеи. Отличительной чертой подобных стартапов на ранней стадии является полное отсутствие гарантий успеха. Однако зачастую сами проекты обладают крайне большим потенциалом, в который верят основатели и инве-

сторы, к примеру, инновационная сеть ресторанов, где вместо официантов — роботы, а рецепты блюд каждый раз по-новому составляет нейросеть.

Одним из ярких примеров стартапов в ресторанном бизнесе можно назвать проект KitchnenHub, основанный в 2019 г. командой белорусских предпринимателей и который уже в октябре 2021 г. смог привлечь 500 тыс. дол. США на seed-раунде от Starta Capital и бизнес-ангелов из Беларуси, России и Чехии, инвестировавших через платформу Liqvest. Привлекательность данного стартапа для инвесторов заключалась в актуальности его идеи: организация онлайн-продажи еды через различные сервисы доставки на территории США.

Среди преимуществ венчурного финансирования в ресторанном бизнесе можно выделить следующие моменты: возможность привлечения необходимых средств для реализации высокорискованных, но перспективных и потенциально высокодоходных проектов, когда другие источники недоступны, а также возможность предоставления средств в короткие сроки без залога.