

Как привлечь финансирование

Часто у предпринимателей встречается такая позиция, что главное – это привлечь деньги в компанию и получить финансирование, а там мы как-нибудь разберемся! То есть предприниматель не имеет четкого плана продаж, опирается на туманную бизнес-модель, а рассчитывает, что привлеченные инвестиции как-нибудь приведут компанию к росту.

Полезным упражнением является поставить себя на место инвестора и представить, как бы Вы инвестировали деньги в сторонний бизнес и на что обращали внимание!

Профессиональным инвесторам интересны прежде всего:

- Проекты с стабильными продажами, подтверждающими спрос, и понятной стратегией продвижения.
- Компании с привлекательными активами: патентами, оборудованием или клиентской базой, которые способны дать синергетический эффект с другими вложениями этого инвестора.
- Руководитель и проектная команда, которая будет воплощать план в жизнь.

Разработка условий для инвесторов

Выбор варианта — заем или доля. Стратегически доленое финансирование обходится дороже долгового. Ведь кредит или заем вы берете на время и под фиксированный процент, а в случае с продажей доли прибылью компании придется всегда делиться.

Принимая решение о привлечении инвестора в долю, старайтесь искать не просто деньги, но также экспертный взгляд, управленческие навыки и связи. Опытный инвестор поможет наладить бизнес-процессы.

В случае если вы решили привлечь заемный капитал, условия обычно определяет кредитор. Далее предприниматель принимает решение, соглашаться на предложенные условия или нет. При этом он должен

понимать запас прочности своего бизнеса — иначе, взяв слишком дорогой кредит, можно загнать проект в долговую яму.

Во-первых, нужно понимать, сколько бизнес приносит в среднем прибыли в год. Во-вторых, сколько на балансе бизнеса числится активов: оборудование, запасы сырья и готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности — то есть долгов перед вами со стороны третьих лиц.

Определение приемлемой процентной ставки для займа. Для этого используется показатель ROA, который показывает рентабельность активов бизнеса. Другими словами, этот показатель служит мерой эффективности компании и показывает, сколько прибыли получает бизнес с каждого рубля, потраченного на формирование его активов.

Чтобы посчитать ROA, мы берем среднее значение баланса компании за год: сумма стоимости активов на начало и на конец года, деленная на 2. Затем делим годовую прибыль предприятия на получившееся число.

Итоговая формула:

Рентабельность активов (ROA) = Прибыль за год / ((Активы на нач. года + Активы на конец года) / 2) × 100%

Важно понимать, что вложение средств со стороны любого инвестора — это размещение свободного капитала, чтобы извлечь прибыль.

Подготовка презентации и проведение переговоров

Привлечение инвестиций начинается, как правило, с расчета и обоснования необходимой суммы. Довольно часто начинающие предприниматели прикидывают сумму «приблизительно и с небольшим запасом», предполагая на какие цели она пойдет и приблизительно представляют какая будет отдача.

Цели вроде «на маркетинг», «увеличение продаж», «будем совершенствовать продукт» вряд ли убедят инвестора вложиться в проект. А

вот четкий финансовый план и бизнес-модель с обоснованием конкретных статей расходов, сумм и сроков покажут, что вы серьезно подходите к делу.

Как компании подготовиться к поиску инвестиций

1. Подготовить финансовую модель в экселе, чтобы понимать прибыльность бизнеса. Финмодель поможет посчитать окупаемость инвестиций и оценить привлекательность бизнеса или идеи для инвесторов.

2. Подготовить аналитическую записку (технико-экономическое обоснование. В ней нужно ответить на основные вопросы:

- Оценка рынка и прогноз продаж
- План производства или управления товарными запасами.
- Команда, ответственная за конкретные задачи
- Прогноз движения денежных средств от получения средств до погашения обязательств.

- Оценка возможных рисков проекта.

3. Найти инвестора и зафиксировать договоренности с инвесторами. Разумнее сделать это вместе с юристами и нотариусом.

4. Каждый месяц контролировать выполнение плановых показателей, фиксировать причины отклонений и принимать решения для исправления ситуации.

5. Выполнить обязательства компании перед инвесторами и кредиторами.

Ошибки бизнеса при поиске финансирования

1. **Искать инвестиции без проверенной финансовой модели.** А без нее невозможно понять, за счет чего компания вырастет, когда инвесторы отдадут ей свои деньги.

В целом финмодель во время поиска финансирования нужна, чтобы:

Показать инвестору выгоду. Как его деньги помогут бизнесу вырасти и принесут прибыль. Идеально, если инвестор будет знать, сколько годовых получит на свои инвестиции.

Найти узкие места. Финмодель подсветит, что мешает развитию бизнеса и как это «что» устранить. Например, поменять регион работы, повысить средний чек, привлекать больше клиентов.

Финмодель помогает собственнику и инвесторам понять, стоит ли бизнес того, чтобы вливать в него деньги.

Оптимистичный прогноз доходов и расходов.

2. Оформлять финансирование бизнеса без юристов. Если не заверить документы у нотариуса и не пользоваться юридическим сопровождением сделки, есть риск остаться без денег. Или даже без компании.

Даже если у инвестора есть команда юристов и готовый шаблон договора, лучше взять паузу. И потратить это время на изучение договора со своим юристом. Пусть он вычитает весь мелкий шрифт и даст советы, как перестраховаться.

3. Искать деньги без апробированного продукта и первых продаж, подтверждения, что ваш продукт имеет спрос на рынке

Показать инвесторам серьезность намерений и самостоятельность. Бизнес может работать сам, но с финансированием дело пойдет быстрее.

Быстро проверить идею и добиться успеха. Например, получить первых покупателей, пользователей, которые докажут инвесторам жизнеспособность проекта.

MVP бывают разными, например:

Для онлайн-курса можно сделать лендинг, провести вебинар и собрать анкеты для предварительной записи на курс. Количество анкет и предоплата за курс подтверждают востребованность идеи.

Для товара можно сделать пробную партию и продать через маркетплейс. Или не выпускать продукт, но собрать заявки на его покупку, например, разместить на Авито рендер товара.

Под какой процент привлекать инвестиции в бизнес?

Процент зависит от того, какую рентабельность покажет бизнес, получив финансирование. Рентабельность должна быть выше, чем процент, который придется отдавать инвесторам.

Например, если рентабельность бизнеса 10%, то брать деньги под 20% — невыгодно. Отдавать будет нечем.

Корпорация МСП

Размер бизнеса: микро-, малый, средний

Для небольших компаний из разных отраслей на любые цели

Корпорация МСП оказывает поддержку малому и среднему бизнесу по нескольким направлениям (Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ). Здесь вы можете получить гарантии и поручительства по кредитам либо прямое финансирование по нескольким программам, в том числе льготные ставки по лизингу оборудования.

Программа «1764». По этой программе можно получить льготный кредит на инвестиционные и оборотные цели, а также на рефинансирование кредитов и развитие предпринимательской деятельности. В адресатах этой программы также появляются такие отрасли, как розничная и оптовая торговля, общепит и бытовые услуги. Более подробная информация — на сайте Минэкономразвития.

Программа стимулирования кредитования субъектов МСП и программа «1764». С 2024 года эти программы действуют вместе. По ним можно получить льготный кредит на инвестиционные цели на сумму от 50 млн до 2 млрд руб. сроком до 10 лет под 7,5–9 процентов годовых в зависимости от размера бизнеса. Эта программа распространяется на

предприятия практически из любых отраслей, кроме добывающей и компаний, торгующих подакцизными товарами.

Гарантии и поручительства. При выдаче льготных кредитов банки часто требуют 100-процентное обеспечение по кредиту. Корпорация МСП готова предоставить «зонтичное» поручительство до 50 процентов от суммы кредита в размере до 1 млрд руб. на 180 месяцев. Для этого достаточно обратиться в банк-партнер

Льготный лизинг. По условиям льготного лизинга залог не требуется. Есть две программы, одна из которых распространяется только на микро- и малый бизнес. В этом случае ежегодное удорожание оборудования будет совсем небольшим.

Фонд развития промышленности

Размер бизнеса: малый, средний, крупный

Для тех, кто работает в обрабатывающей промышленности

ФРП предлагает кредиты на сумму от 100 млн до 1 млрд руб. для обрабатывающей промышленности в соответствии с перечнем ОКВЭД. Ставка — 3–7 процентов годовых, срок — до пяти лет. Для получателей лизинга минимальная сумма кредита — 5 млн руб. Для производителей авиакомпонентов размер займа может достигать 5 млрд руб. на срок до семи лет.

На сайте ФРП есть конструктор займов, который подскажет, на какие программы вы можете претендовать. Основные меры господдержки:

- кластерная инвестиционная платформа для финансирования инвестпроектов по производству приоритетной продукции;
- специальный инвестиционный контракт;
- субсидии на обеспечение части затрат на создание научно-технического задела по разработке базовых технологий производства приоритетных электронных компонентов и радиоэлектронной аппаратуры;

- субсидии на компенсацию части затрат на проведение НИОКР по современным технологиям;
- промышленная ипотека.

Предоставление промышленной ипотеки курирует Минпромторг. Программа нацелена на обрабатывающую промышленность. Срок кредита — до семи лет, сумма кредита — до 500 млн руб. При действующей ключевой ставке ставка по кредиту — 9 процентов годовых для технологических компаний и 11 процентов для иных заемщиков.

Российский фонд развития информационных технологий

Размер бизнеса: малый, средний, крупный, в том числе стартапы

Для тех, кто внедряет российское ПО

Российский фонд развития информационных технологий — оператор господдержки в рамках нацпроекта «Цифровая экономика». Фонд выделяет гранты на разработку и внедрение российского ПО, так называемые гранты в рамках 550-ПП (постановление Правительства от 03.05.2019 № 550). Проект должен быть включен в Перечень особо значимых проектов. В настоящее время фонд принимает заявки на включение проектов по внедрению в этот перечень на Едином портале государственных и муниципальных услуг. Правила отбора заявок установлены постановлением Правительства (постановление от 25.10.2023 № 1781)

Фонд содействия инновациям

Размер бизнеса: малый, в том числе стартапы

Для тех, кто проводит НИОКР

Негласное название этого фонда — фонд Бортника. Здесь вы можете получить гранты на НИОКР на сумму до 30 млн руб. в зависимости от стадии вашей разработки. Софинансирование с вашей стороны составит 15–50 процентов. Предусмотрено несколько программ, ориентированных как на

новичков, так и на тех, у кого уже есть какие-то разработки. Выделение грантов проходит на конкурсной основе.

Как привлечь финансирование на стадии роста или масштабирования.

На стадии масштабирования бизнес привлекает средства, чтобы расширить или усилить свое присутствие на рынке и зарабатывать больше.

По опыту, привлекать инвестиции в бизнес для его масштабирования стоит не всем и не сразу. Для начала советуем проверить соответствие трем критериям:

- Бизнес прибыльный — получает чистую прибыль, пополняет фонды, есть накопленный капитал и нет убытков.
- Есть рабочая бизнес-модель — такая, которая позволяет компании получить прибыль, а собственнику — выйти из операционки. Кроме того, прописана оргструктура, а процессы делегированы.
- Есть подушка безопасности, которой хватит на расходы бизнеса в течение 3–6 месяцев.

Варианты финансирования для стадии масштабирования

Франчайзинг Запустить франшизу и привлечь инвестиции от других предпринимателей — они будут платить за использование вашего бренда и бизнес-модели

Масштабирование за счет собственного капитала компании

Использовать накопленную прибыль

Найти инвестора Пойти на платформу для предпринимателей за займом. Либо найти частного инвестора, который даст деньги в обмен на долю в бизнесе или часть будущей чистой прибыли.

На стадии зрелости бизнес уже работает стабильно и приносит прибыль.

На стадии зрелости компания может укрепить свое положение двумя способами:

Запустить новое направление. Тогда здесь действуют те же правила, что для бизнес на стадии старта: понадобится разработать MVP, подготовить финмодель и найти инвесторов.

Масштабироваться. Здесь компания действует по плану для бизнеса на стадии роста: проверяет работоспособность бизнес-модели, копит подушку безопасности и затем ищет инвестиции. У зрелого бизнеса тут больше возможностей, чтобы привлечь финансирование. Например, он может выйти на биржу (IPO) или выпустить облигации.

Что нужно для привлечения инвестиций:

- Сформирована команда проекта, в которой «закрыты» все ключевые компетенции: стратегия, общее руководство, ИТ-разработка (особенно если проект в сфере ИТ), продажи и маркетинг.
- Наличие продукта или его минимально жизнеспособной версии — *minimum viable product*, или MVP.
- В идеале — запущенные продажи, которые подтверждают платежеспособный спрос на ваш продукт, или хотя бы заявки на его покупку, полученные, например, по итогу тестовых рекламных кампаний.
- Понимание рынка, его перспектив и трендов, а также ключевых преимуществ вашего продукта по сравнению с конкурентами. Вы должны ориентироваться в своем рынке как рыба в воде и быть готовым ответить на любой вопрос инвестора.
- План работы над проектом, или «дорожная карта», в том числе в цифрах. У вас должно быть четкое понимание, куда вы идете и какие ресурсы вам нужны для достижения результата, на какие именно цели будут направлены инвестиции и какой результат в продажах и прибыли вы ожидаете получить.