



Инвестиционный консалтинг. Оценка бизнеса.
Слияния и поглощения. Управление инновациями.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСТУЩЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Мы выбираем и нас выбирают!

**Томск
2017**

**Андрей Зотов
Управляющий Партнер
ADJ Consulting**



ADJ: стратегия и возможности

- Компания «ADJ Consulting» основана в 1998 г.
- Профессиональная сфера деятельности ADJ Consulting:
 - Инвестиционный консалтинг
 - Стратегия развития
 - Управление инновациями
 - Оценка стоимости
 - Слияния и поглощения
- В ADJ работают 3 партнера, 12 консультантов-аналитиков, более 20 экспертов, привлекаемых для реализации проектов в различных отраслях
- Компания является Венчурным Партнером Российской Венчурной компании (РВК), аккредитована при IPOboard ММВБ, является членом Московской Ассоциации Предпринимателей
- Специалисты ADJ - эксперты и менторы в платформах акселерации РФ, участники проекта GenerationS и др.
- ADJ выполнила свыше 250 успешных проектов, в том числе - в России, Казахстане, Украине, Чехии, Вьетнаме, Германии, Великобритании, Гонконге



ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЕГО ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ

Краткая памятка борца за инвестиции и проч.



Потенциальные источники

-
- Рост
бизнеса**
- **Собственные средства (FFF)**
 - **НИР и ОКР крупных учебных заведений**
 - **Субсидии, гранты, субвенции**
- Начальная стадия**
- **Ангелы и посевные фонды**
 - **Венчурные фонды**
 - **Фонды прямых инвестиций**
- Стадия роста**
- **Стратегические инвесторы**
 - **Кредиты и займы**
 - **Публичные частные инвесторы (IPO, закрытая подписка, облигации и проч.)**
- Стадия экспансии**

Для каждой стадии развития бизнеса существуют механизмы поддержки



Способы финансирования: словарь

- **Дотация** – средства, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и условий их использования
- **Субвенция** – средства, выделяемые на условиях безвозмездности и безвозвратности, но они могут быть потрачены только целевым назначением и в установленные сроки
- **Субсидия** - финансовая (или иная) помощь, выделяемая на конкретные цели при условии долевого участия бюджета-получателя
- **Муниципальная гарантия** – вид долгового обязательства, в силу которого муниципальное образование обязано при наступлении гарантийного случая уплатить лицу, в пользу которого предоставлена гарантия, определенную в обязательстве денежную сумму за счет средств муниципального бюджета
- **Кредит** - предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по которому заемщик обязан вернуть полученную сумму и уплатить проценты по ней
- **Облигационный заём** - осуществляется заемщиком путем выпуска и распространения облигаций среди любых заинтересованных подписчиков
- **Привлечение инвестиций** – приобретение капитала за счет продажи инвестору доли в своем бизнесе
- Краудфандинг, лизинг, факторинг, проектное финансирование...



Формы стимулирования производства

Финансовая поддержка

- Субсидирование производства
- Субсидирование создания инфраструктуры
- Налоговые льготы
- Фонд развития промышленности

Информационная поддержка

- Каталоги, справочники, информационные ресурсы
- Выставки, ярмарки, конференции
- Размещение информационно-рекламных материалов

Поддержка научно-технической деятельности и инноваций

- Размещение госзаказа на НИОКР
- Субсидирование НИОКР
- Инновации в госкомпаниях
- Стимулирование спроса на инновации
- Поддержка инжиниринга
- Стимулирование внедрения инноваций

Поддержка развития кадрового потенциала

- Поддержка доп.образования
- Учебное и педагогическое обеспечение промышленности
- Поддержка образовательных программ

Поддержка внешнеэкономической деятельности

- Содействие в продвижении на иностранных рынках
- Финансовая и имущественная поддержка
- Страхование рисков
- Гарантии

Предоставление преференций при госзакупках

- Условия, запреты и ограничения на импортную продукцию
- Приоритет товаров российского происхождения



Поддержка СМП: главные инструменты

Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» (Минэкономразвития)

- Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» в составе государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» (ПП РФ от 15.04.2014 № 316)
- Федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства. Предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для дальнейшей поддержки предприятий осуществляется в соответствии с правилами, установленными Правительством РФ (ПП РФ от 30 декабря 2014 г. № 1605)
- Имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (ПП РФ от 21.08.2010 № 645)
- Преференции в сфере гос. закупок (ФЗ №44-ФЗ от 05.04.2013)



Федеральные программы

Фонд	Программа	Условия
Фонд Содействия Инновациям	<u>Программа «Старт»:</u> финансирование модификации станков и оборудования	Гранты до 2 млн рублей в год
Фонд Содействия Инновациям	<u>Программа «Развитие»:</u> финансирование проекта завершения разработки НИОКР внутри производства для дальнейшей реализации	Условие - 15 млн. рублей (грант) при 50% софинансирования
Министерство Энергетики	<u>Компенсация стоимости технологического присоединения генерирующих объектов</u>	Возмещение затрат до 30 млн рублей
МинПромТорг	<u>Возмещение части процентов по кредитам</u> на реализацию новых инвестиционных проектов	Возмещение затрат до 50 млн рублей в год
МинПромТорг	<u>Возмещение затрат на уплату процентов по кредитам</u> на пополнение оборотных средств и на финансирование текущей производственной деятельности	Возмещение затрат до 50 млн рублей в год



Региональная поддержка (пример)

Департамент экономического развития:

- Предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату первого взноса при заключении договора лизинга или на возмещение части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей
- Предоставление субсидий на возмещение затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях
- Предоставление субсидий на возмещение затрат, связанных с продвижением продукции (товаров, работ, услуг) на региональные и международные рынки
- Предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства субсидий на субсидирование части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства

Гарантийный фонд – поручительство по кредитам

Это далеко не все!
Взаимодействуйте с региональным правительством



Федеральная экосистема поддержки

- Агентство стратегических инициатив (АСИ)
- Международный центр Инноваций и Инвестиций (МЦИИ)
- Российская Венчурная Компания (РВК через свои фонды)
- Корпорация СМП (через ассоциированные банки)
- Фонд Сколково (для проектов с явным НИОКР)
- Фонд Перспективных Исследований (ФПИ)
- Фонд Содействия Инновациям (фонд «Бортника»)
- Фонд Развития Промышленности
- Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР)
- Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ)

Это лишь часть федеральных возможностей!



У ВАС ПРОБЛЕМЫ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ?

...да Вы просто не умеете его готовить!



Работать с гос. инвестором: как?

- 1. Подача резюме проекта через личный кабинет на сайте**
- 2. Экспресс-оценка (формальная проверка)**
- 3. Подготовка пакета документов заявителем**
- 4. Комплексная экспертиза (рассмотрение по существу)**
- 5. Подписание договора займа (предварительного)**
- 6. Утверждение на экспертном совете или инвестиционном комитете**



Причины неудачных попыток*

1. Заявитель имеет действующий контракт с Фондом по другим конкурсам **Плохая подготовка**
2. Существенное не-достижение показателей эффективности по ранее поддержанным проектам заявителя
3. Отсутствие обязательных документов (выписка из ЕГРЮЛ, отчетность, бизнес-план, документ - подтверждение со-финансирования)
4. Несоответствие запрашиваемой суммы гранта текущему финансово-экономическому состоянию заявителя
5. Негативные результаты независимой научно-технической и финансовой экспертизы проекта **Плохое прогнозирование**
6. Невысокие ожидаемые показатели эффективности проекта (высокопроизводительные рабочие места, объем реализации и другие)

*Некоторые характерные причины отклонения заявок предпринимателей на финансирование. Но не все.



ПОИСК ИНВЕСТИЦИЙ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ

Баланс интересов, издержки роста и взаимный учет рисков



Инвесторы посевной стадии

- **«Посевная» стадия: максимум рисков и неопределенности. Исходное финансирование:**
 - Из своих средств и от "triple F" (friends, family, fanatics)
 - От «бизнес-ангелов» - частных индивидуальных инвесторов
 - От фондов ранней стадии (ФРИИ, ФПИ РВК, Альтаир и пр.)
 - Через субсидии и гранты, сервисы выдачи займов (P2P кредитование)
 - Краудфандинг в разных формах (обсудим отдельно)
- **Получить такие средства сравнительно легко, но:**
 - Решение об инвестировании часто принимается «на слух» и «на веру», существует риск утраты доверия в случае затруднений Проекта
 - Ресурсов выделяется не столько необходимо, а сколько есть
 - Представление FFF о справедливых долях в будущем бизнесе произвольно и может быть неприемлемым для Предпринимателя
 - «Ангелы» стремятся приобрести большую долю за малые деньги и склонны участвовать в управлении
 - Другьям-совладельцам и «ангелам» бывает трудно отказать
- **Риски Предпринимателя высоки, но большинство технологических проектов начинается именно так!**



Институциональные инвесторы

На стадии роста и экспансии возможно финансирование от профессиональных: венчурных или «прямых» (PE – private equity) инвесторов. Как правило это Фонды. Их цель – приобрести долю, которую можно будет с выгодой продать через 3-5-7 лет (осуществить «выход»).

- **Особенности:**
 - Институциональный инвестор заинтересован в капитализации, а не в контроле над предприятием
 - Объем приобретаемой доли, как правило, от 10% до «менее 50%» (есть исключения)
 - Риски практически равномерно распределены между Компанией и Инвестором
- **Условия успешного привлечения институциональных инвестиций:**
 - Понятная бизнес-модель и четкая стратегия на обозримый срок жизни проекта
 - Личность автора проекта вызывает веру в успех
 - Финансовый прогноз обоснован, а отчетность прозрачна
 - Оценка стоимости бизнеса приемлема для обеих сторон
 - Существует согласованная стратегия выхода

Большинство успешно растущих проектов привлекали институциональные инвестиции!



Как работает инвестиционный фонд



Частный (крупный) капитал

- **Преимущественно – это прямые или косвенные (скрытые) владельцы капитала, заинтересованные в его размещении в реальных, быстрорастущих бизнесах. Они:**
 - Имеют опыт инвестирования в зрелые бизнесы
 - Работали на каком-то конкретном рынке, хорошо его знают
 - Могут иметь солидные административные рычаги
 - Способны быстро принимать решения (хотя и не обязаны)
 - Практически не ограничены в средствах
- **Объем частного капитала, способного выйти на рынок России сравним с суммарным объемом венчурных фондов, однако:**
 - Мотивация владельцев не велика – они готовы разместить свои средства, но не хуже, чем это позволяют другие инструменты
 - Могут потребовать личных гарантий или применения экзотических механизмов финансирования
 - Могут предложить «засчитать» свой административный рычаг или «персональный бренд»
 - Недоверчивы и иногда применяют форсированные методы переговоров
- **Риски Предпринимателя выше, чем на посевной стадии, но иногда такое финансирование можно получить быстро и в больших объемах!**



Стратегические инвесторы

Стратегический инвестор – это лицо или компания, которые имеют собственные деловые цели в секторе Вашего бизнеса.

Такой инвестор называется «стратегом», так как для него Ваш проект – способ решить свои стратегические задачи.

С этим связаны риски Предпринимателя:

- Разная трактовка стратегических целей
- Различия бизнес-модели: нужно меняться
- Противоречия корпоративной культуры
- Сложность обоснования справедливой оценки
- Взаимное непризнание корпоративных и акционерных рисков
- Необходимость гармонизации бизнес-процессов и, возможно, перехода к новым методам управления

Стратегические инвестиции часто называют «слияниями», хотя на деле они являются поглощениями, примеры:

- IBM и PwC; General Motors и EDS
- АФК «Система» и «Квазар Микро»: проект Sitronics
- Facebook и Instagram



Анонимный инвестор: выпуск «акций»

Привлечение финансирования с «открытого» рынка (IPO, открытая или закрытая подписка и пр.).

Стратегическое управление остается в руках Компании.

Но есть специфические риски:

- Необходимость предварительной реорганизации, большие затраты на подготовку, особая нагрузка на сегодняшних Акционеров и менеджмент
- Нужно владеть языками: лучшие площадки пока еще - иностранные
- Ответственность перед незнакомыми и критически настроенными акционерами
- Дробление долей, возможное уменьшение текущих доходов
- Прозрачность финансов и бизнеса, ответственность перед Законом за полноту раскрытия
- Для выхода на биржу нужно координировать работу аудиторов, адвокатов, банкиров и своей управленческой команды
- **IPO может понизить капитализацию компании**

Не все на такое готовы! Возможно, не всем это нужно...



Публичный инвестор: финансируем вместе?

Краудинвестинг – привлечение финансирования от широкого круга микроинвесторов, получающих долю в акционерном капитале компании.

Примеры краудинвестинговых площадок:

- [SIMEX](#)
- [AKTIVO](#)
- [StartTrack](#)

Краудфандинг – сбор средств под идею, проект, намерение, цель. Особенности: безвозмездность (как правило), мелкий шаг, непредсказуемость.

Краудфандинговые платформы:

- [Planeta.ru](#)
- [Boomstarter](#)
- [Kickstarter](#)

Такие инструменты могут помочь запустить самый рискованный проект. Но есть свои «но»...



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ИНВЕСТОР: ЕСТЬ ЛИ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ?

Каждый преодолевает свою долю барьеров



Предпосылки позитивного решения Инвестора

- Бизнес-идея (метод производства, технология, продукт или услуга) понятна инвестору
- Стратегия компании понятна, цели достижимы
- Личные качества предпринимателя-лидера создают уверенность в успехе
- Управление бизнесом построено логично, бизнес-процессы определены или, хотя бы, де-факто работают
- Сотрудники мотивированы, понимают и разделяют общие цели бизнеса
- Учет построен так, что текущие результаты объяснимы, а перспектива видна на 3 – 5 лет вперед
- Существует более одной разумной возможности выхода из бизнеса, а хотя бы часть из них - выгодные

Первая встреча

Углубленный анализ

**Решение Инвестора строится на доверии к
Предпринимателю и вере в рост бизнеса!**



Столкновение культур

Российский Предприниматель	Директор по инвестициям
Искренне верит, что его проект уникален	Видел несколько похожих проектов вчера
Не имеет опыта бизнес-планирования, все решения принимает здесь и сейчас	Анализирует бизнес-планы каждый день
Затрудняется при формулировке долгосрочной стратегии (более года)	Учился декомпозиции дерева целей в университете, планирует на 5 лет и более
Спорит со своими партнерами на встрече с инвестором	Уверен, что успех бывает, чаще всего, командным
Привлекает инвестиции в первый раз (редко – второй, еще реже - третий)	Инвестировал лично десятки раз, изучил сотни кейсов
Не владеет международными стандартами фин.учета, не доверяет финансовым консультантам	Квалифицированный финансист
Уверен, что для успеха достаточно 300 млн. рублей и 1.5 года работы	Видит, что развитие проекта потребует около 50 млн. долларов на 3-4 года

Достижение гармонии: проблема не только деловая, но и коммуникационная



Средне-малый бизнес – самый лучший!

Компактный и динамичный деловой организм быстрее приспосабливается к изменениям внешней среды, однако:

- Прогнозируйте будущий денежный поток: внешнее финансирование предполагает наличие Цели, измеримой в деньгах
- Смотрите на 5-7 лет вперед: план на один год недостаточен
- Следите за бизнес-средой: многие экономические блага уже доступны, нужно успевать ими воспользоваться
- Управляйте бизнесом с учетом Цели: если ее сделать общей, Ваша команда станет продуктивнее
- Относитесь к внешнему финансированию, как к своему стратегическому оружию: оно требует труда и ресурсов

Хороший девиз:

«Мы не скромная фирма с большими планами, а крупная корпорация на стадии становления!»





Инвестиционный консалтинг. Оценка бизнеса.
Слияния и поглощения. Управление инновациями.

Спасибо за внимание!

Вопросы, пожалуйста.



Андрей Зотов

Управляющий Партнер

azotov@adj.ru

офис: +7 (495) 978 9213

моб.: +7 (985) 762 4126

ADJ Consulting

www.adj.ru

