



Государственное и частное финансирование

НАТАЛИЯ ЛОСЕВСКАЯ,

Управляющий партнер

SL Partners, к.э.н.

Тел.: +7 (495) 997-38-18

E-mail: Natalia@sl-partners.co

О чем пойдет речь

Рассмотрение примера:

1. Необходимо привлечь 50 млн. руб. на оборотные средства, направленные на покупку товара.
2. Куда обратиться ?
3. Какие документы надо подготовить ?
4. Сколько времени это займет ?
5. Что пойдет в залог ?
6. Что делать если залогового имущества не хватает?

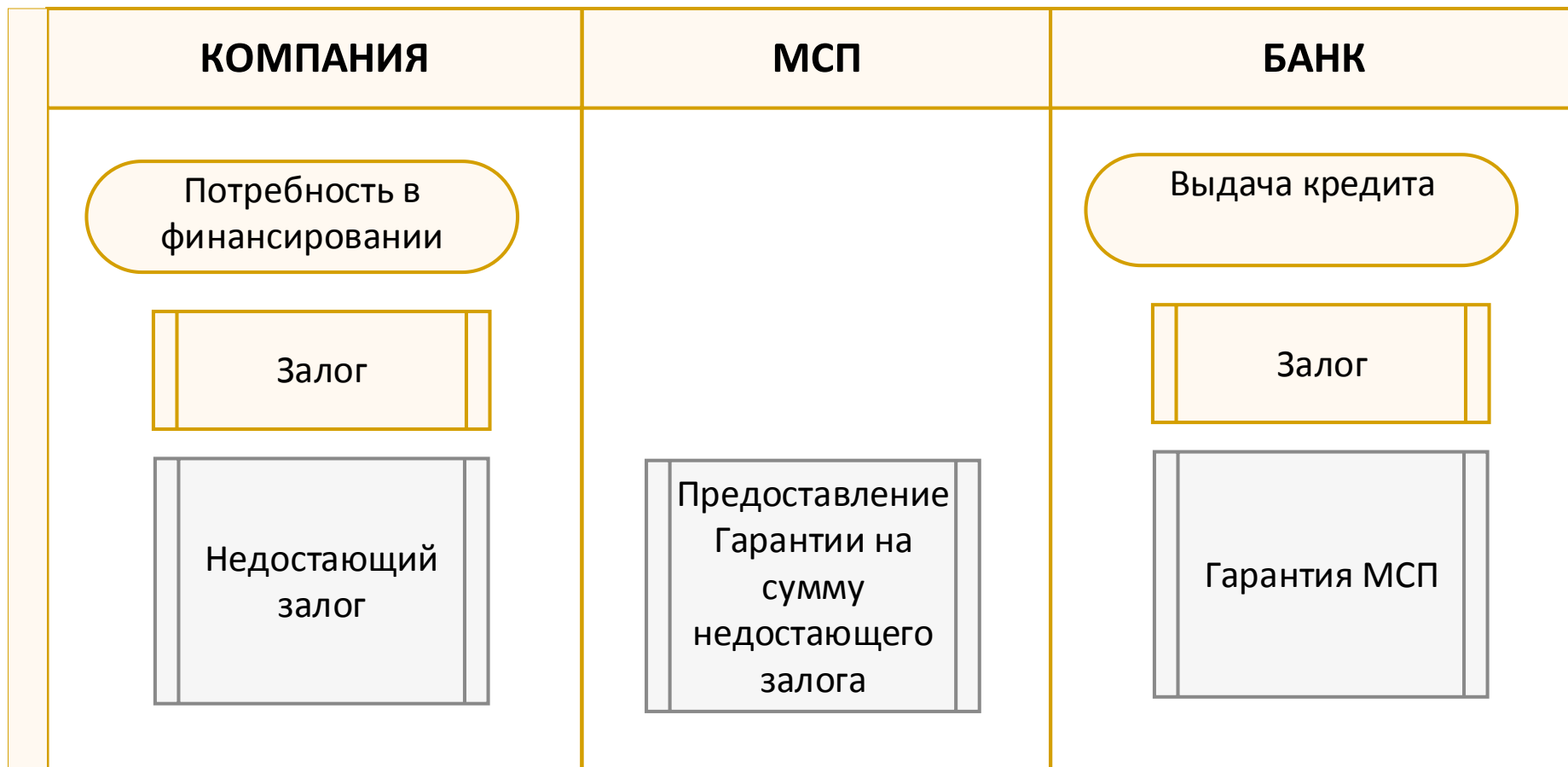
Корпорация МСП

АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) создано Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства».

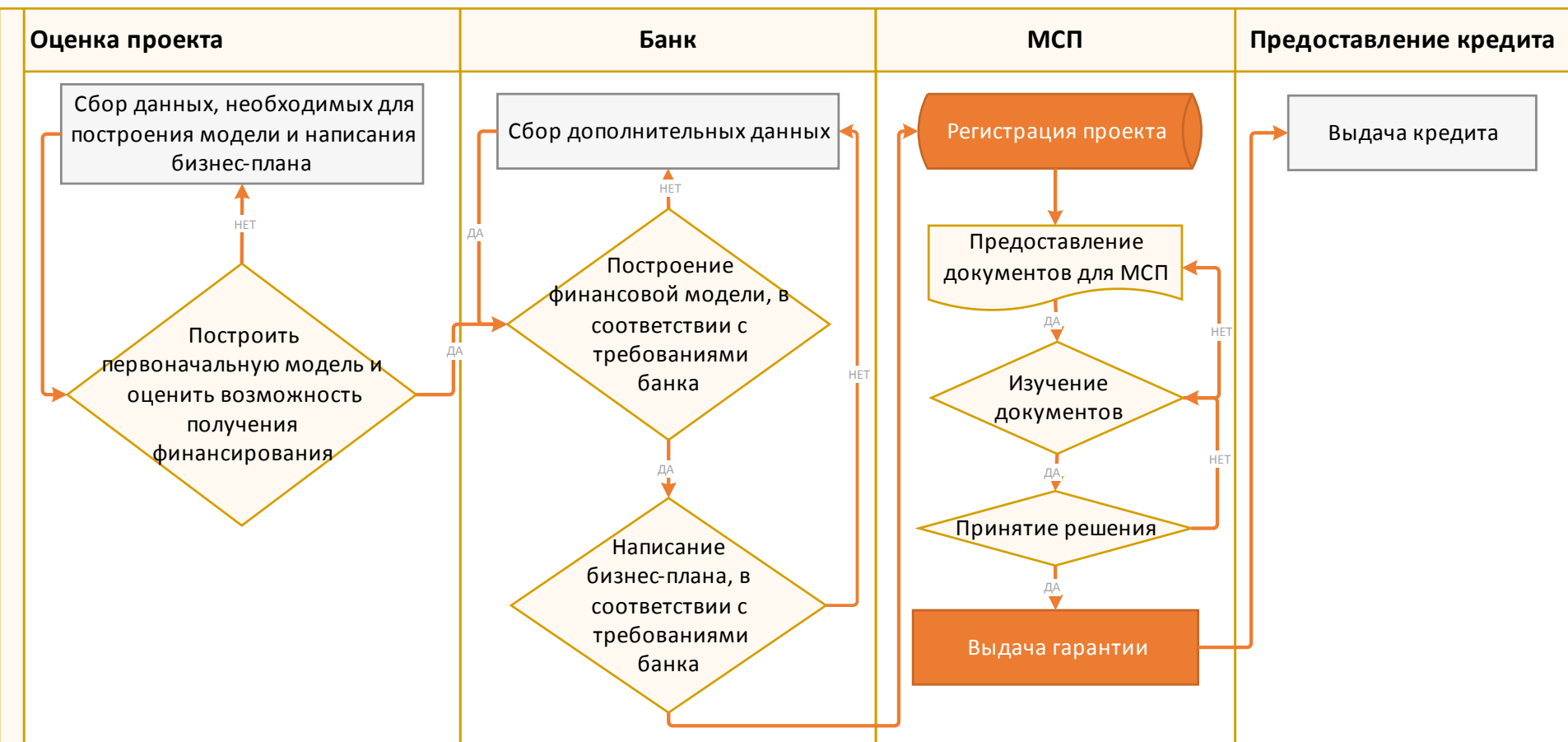
Основными целями МСП являются

- оказание поддержки субъектам МСП;
- выдача гарантий для получения финансирования у банков.

Компания - МСП - Банк



Процесс привлечения кредита МСП



Необходимые документы

1. Бизнес план и финансовая модель
2. Оценка необходимых денежных средств
3. Перечень залогового имущества
4. Сопоставление стоимости залогового имущества (с учетом дисконта) с размером необходимых денежных средств
5. Гарантия фонда на недостающую для залога сумму

Условия предоставления гарантии

<i>Размер гарантии</i>	До 50% от суммы предоставляемого кредита / банковской гарантии
<i>Срок гарантии</i>	От 1 до 7 лет (соответствует сроку кредита + 120 дней)
<i>Комиссия за предоставление гарантии</i>	1,25% годовых от суммы гарантии
<i>Порядок оплаты комиссии</i>	Единовременно/ежегодно/ежеквартально

Условия получения гарантии

1. В соответствии с законом № 209-ФЗ 24.07.2007:
 - Годовая выручка компании не должна превышать 2 млрд. руб.
 - Численность сотрудников не более 250 человек
2. Обратиться в банк за получением кредита или банковской гарантии с использованием в качестве части обеспечения гарантии Корпорации МСП
3. Взаимодействие с корпорацией МСП по получению банковской гарантии, осуществляет банк-кредитор

Подготовка бизнес плана и модели

1. Требования по бизнес плану, зависят от банка, выдающего кредит
2. Требования по подготовке финансовой модели зависят от банка, выдающего кредит

О чем пойдет речь

Рассмотрение примера:

1. Необходимо привлечь 20 млн. руб. на развитие бизнеса (стартап бизнес) – открытие пиццерии.
2. Куда обратиться ?
3. Какие документы надо подготовить ?
4. Сколько времени это займет ?
5. Что делать если залогового имущества нет?

График жизни венчурной компании

Посевная стадия (seed)	Стартап стадия (startup)	Стадия роста (early growth)	Стадия расширения (expansion)	Стадия выхода (exit)
Начало	Реализация проекта			
Небольшие расходы, доходов нет	Растут расходы, появляются первые доходы	Выход на точку безубыточности, первая прибыль	Рост прибыли	Фиксация прибыли инвестора (продажа доли)
<ul style="list-style-type: none"> Отсутствуют статистически е данные, бизнес-план носит индикативный характер Инвесторы: Друзья, Семья, Гранты 	<ul style="list-style-type: none"> Появляются первые статистические данные, подготовка первой модели оценки бизнеса Инвесторы: гранты, венчурные фонды 	<ul style="list-style-type: none"> Доработка структуры модели, корректировка показателей, разработка сценариев модели Инвесторы: фонды, гранты, венчурные фонды 	<ul style="list-style-type: none"> Разработка стратегии, корректировка модели Инвесторы: Фонды прямых инвестиций, венчурные фонды, банковские кредиты 	<ul style="list-style-type: none"> Корректировка стратегии и модели Инвесторы: Стратегические портфельные инвесторы, IPO

Документы

Бизнес план:

- Финансовая модель
- Презентация для инвестора на 3-5 страницах.

Содержание презентации:

1. Основная идея проекта (что делать)
2. Объем капитальных вложений
3. Объем оборотных средств для начала ведения бизнеса, для выхода на точку безубыточности
4. Расчет срока окупаемости проекта (NPV, IRR, PI, PBP)

Куда обратиться ?

1. Друзья, родные, знакомые
2. Компании взаимного кредитования
3. Акселераторы
4. Независимые инвесторы
5. Привлечение экспертов за долю в капитале
(неденежный эквивалент)

Что взамен? – доля в бизнесе

Доля в бизнесе зависит от:

1. размера привлекаемых инвестиций
2. размера собственных вложенных денежных ресурсов
3. перспективы развития бизнес
4. оценки бизнеса

«– Что в промен берешь добра?

– Два - пять шапок серебра.

– То есть, это будет 10.

Царь тотчас велел отвесить.»

Контакты

Наталия Лосевская

Кандидат экономических наук

Управляющий партнер

SLPartners

E-mail:

Natalia@sl-partners.co

Mob: +7(495) 997 3818