

Финансирование инвестиционных проектов

Необходимость прибегнуть к внешним финансовым ресурсам возникает практически у любого бизнеса на разных стадиях его развития.

Основными источниками финансирования являются:

- Бизнес-ангелы.
- Венчурные инвестиции.
- Прямые инвестиции.
- Проектное финансирование.
- Мезонинные инвестиции.
- Стратегические инвесторы. Сделки M&A.
- Субсидии, гранты, конкурсы.

Бизнес-ангелы: инвестиции в команду

Бизнес-ангел – частный инвестор, обычно вкладывающий незначительную часть своего совокупного капитала в акции компаний на ранних стадиях развития (идея или прототип), со значительным потенциалом роста. В зависимости от имеющихся компетенций и временных возможностей, бизнес-ангелы могут помогать проинвестированным компаниям в формировании стратегий, поиске партнеров, ключевых сотрудников и т.д.

- малые суммы;
- быстрое получение денег (около месяца);
- оценивают в первую очередь идею и команду;
- высокие риски (большинство проектов терпят неудачу);
- высокие доходы

Цели бизнес-ангелов

что берут:

- идея (более 1/3 проектов основано на новых технологиях),
- доля в капитале.

что хотят получить:

- инновационный продукт, услуга, технология или бизнес,
- начальная стадия развития,
- объем требуемых инвестиций до 30 млн руб.,
- БП, фин. модель, проект,
- знание объема и особенностей рынка,
- демо-версия услуги/товара,
- Road Show,
- результаты испытаний или тестов,
- патенты или планы защиты интеллектуальной собственности,
- ориентация на экспорт и планирование выхода на международные рынки.

что предоставляют:

- деньги (в среднем 200 – 350 тыс. долл.),
- могут выступать в роли консультанта.

Мировой и российский опыт бизнес-ангелов

Успешные примеры в мировой практике: Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors. Альберг, проинвестировавший в Amazon.com 100 тыс. долл., получил 26 млн долл. (рост в 260 раз).



В 1998 г. израильский бизнес-ангел Дж. Авчук приобрел за 45 тыс. долл., систему "Апорт" в дальнейшем пакет его акций компания Golden Telecom купила за 25 млн долл.

В 2006г. было создано Национальное содружество бизнес-ангелов - "СБАР". Учредители "СБАР" - Российская ассоциация венчурного инвестирования, Торгово-промышленная палата РФ, а также частные инвесторы.

Венчурные инвестиции: инвестиции в инновации

Вложение средств в проекты и компании, которые находятся на ранней стадии существования и готовятся к бурному росту. (EVCA)

- высокие риски и отсутствие гарантий (около 30% вложений приносят доходы),
- значительный потенциал роста,
- сумма финансирования от 1 млн долларов,
- срок финансирования 5–7 лет,
- 90% запросов о финансировании отклоняются,
- 2/3 фондов расходуются на дальнейшее финансирование портфельных фирм,
- участие в управлении инвестируемым проектом,
- обладают пониманием размеров рынка и масштабируемости проекта,
- обладают репутацией и престижем серьезного национального института, что важно, если фирма пытается получить дополнительное банковское финансирование или разместить акции частным или публичным образом.

Цели венчурных инвесторов

Увеличить капитализацию компании минимум в 10 раз к моменту своего выхода (в среднем через 5 лет).

что берут:

- доля акций.

что хотят получить:

- доходность 50-100%, способность к расширению,
- опытная, эффективная команда,
- Технология,
- конкурентные преимущества,
- подробный БП (строгие требования к содержанию запроса и БП),
- заключение независимых экспертов,
- маркетинговое обоснование.

что предоставляют:

- деньги (250-1500 тыс. долларов),
- знание и опыт (участие в деятельности компании).

Оценка проекта с позиции венчурного инвестора

1. Конкуренция или спрос: число желающих участвовать в инвестировании.
2. Потенциал роста спроса на продукцию компании.
3. Перспективы проекта.
4. Доходы.
5. Команда проекта, опыт работы над проектами, достижения.
6. Другие инвесторы, участвующие в финансировании.
7. Участие в стартап-акселераторах или бизнес-инкубаторах.
8. Дополнительная информация.

Мировой и российский опыт

В США история венчурного инвестирования насчитывает более 60 лет. Лидеры венчурного инвестирования – США, Великобритания, Израиль, Сингапур, Финляндия.

Как показали исследования в США и Европе, вложения в венчурные индустрии являются одними из самых доходных и стабильных.



Всего работает около 100 различных фондов



Венчурные фонды в России

Прямые инвестиции

Вложения в зрелые компании, акции которых не котируются на бирже, со сравнительно небольшим потенциалом роста и небольшими рисками.
(«Венчурная Россия»)

Схема функционирования:



Основные принципы прямого финансирования

- доходность 30–60%,
- без обеспечения,
- инвестор участвует в деятельности (в его компетенции развитие, реструктуризация и рост доходности, вопросах, связанных с рынком капитала и финансированием, анализом рыночной конъюнктуры, налаживанием деловых отношений и поиском профессиональных менеджеров),
- критерии для принятия решения: очевидные перспективы роста или возможность повышения эффективности работы,
- сумма инвестиций в среднем 20–30 миллионов долларов,
- возвращение средств за счет продажи доли стратегическому инвестору, выкупа ее совладельцами компании или продажи на фондовом рынке в результате IPO,
- цели: модернизация, расширение производства, реализация нового проекта,
- отчетность, аккуратность оформления юридических документов.

Мировой и российский опыт

Объем прямых инвестиций в мировые экономики в 2012 г., млрд долл.



Структура прямых инвестиций по отраслям в первом полугодии 2012 г., %

Проектное финансирование

ПФ используется при реализации крупных проектов, масштабы которых превышают масштабы текущей деятельности предприятия, а риски по проекту не позволяют воспользоваться обычным кредитованием. Источником погашения обязательств при этом выступают средства, полученные от реализации проекта. (**«Сбербанк России»**)

Финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать финансовые потоки и доходы этой хозяйственной единицы как источник погашения займа, а активы этой единицы – как дополнительное обеспечение по займу. (Nevitt P.K.)

Метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов посредством «финансового инжиниринга», основанный на займе под денежный поток, создаваемый только самим проектом. (Yescombe E.R.)

Проектное финансирование



Особенности и преимущества

Особенности

- имеет адресно-целевой характер,
- не сопровождается большими рисками,
- ориентировано на известные технологии и продукты,
- присутствуют риски, обусловленные задачами реализации проекта,
- высокая доля долга по отношению к акционерному капиталу.

Преимущества

- позволяет сконцентрировать значительные денежные ресурсы,
- снижает риск благодаря значительному числу участников.

Сферы применения проектного финансирования

Основные направления:

- Гражданское строительство
- Промышленное строительство
- Энергетика
- Инфраструктурные проекты
- АПК и сельское хозяйство
- Прочее

Проектное финансирование в РФ
за 2011 – 2012гг.

2 564,3 млрд
руб

2011 г.

+14,9%

2 946,3 млрд
руб

2012 г.

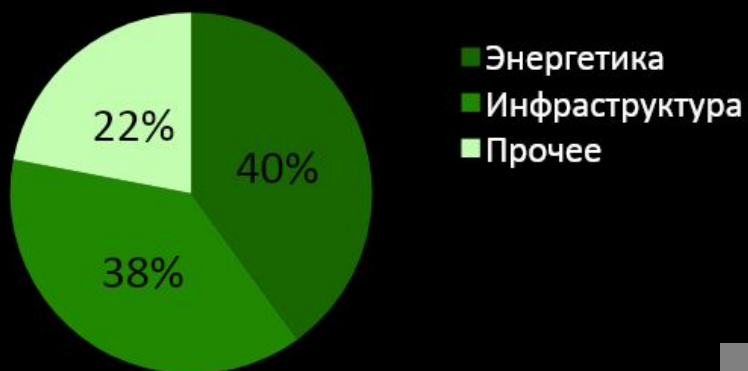
Условия финансирования в России

- Срок кредитования: 3–15 лет.
- Доля привлеченного капитала составляет 70–80%.
- Требования к проектам: соответствие заявки инициатора требованиям финансовых институтов (в т.ч. бизнес-план и финансовая модель, маркетинговое обоснование сбыта, наличие разрешительной документации и т.д.).

Базовые требования к инициаторам проекта

- площадка (в собственности или долгосрочной аренде),
- доля собственных средств в проекте 20–30%,
- наличие необходимой документации по проекту,
- бизнес-план и финансовое обоснование,
- маркетинговое обоснование.

Мировой опыт проектного финансирования



Применение проектного финансирования по отраслям, %



Региональное распределение проектного финансирования, %

Мезонинные инвестиции

Мезонинное финансирование – вид гибридного субординированного долгового финансирования, используемый для заполнения пробела между банковским финансированием и финансированием за счет акционерного капитала. Субординированный статус мезонинного финансирования влечет его удорожание по сравнению с традиционным банковским кредитованием, но оно дешевле по сравнению с акционерным капиталом. (Asset Capital Partners GmbH)

Целевое назначение мезонинного финансирования – рефинансирование, расширение текущего бизнеса, финансирование инвестиционных проектов.

Критерии выбора проектов для мезонинного финансирования:

- крупные и средние компании,
- наличие сформулированной стратегии развития,
- перспективы роста,
- высокая операционная эффективность,
- опытная команда.

Основные принципы мезонинного финансирования

- ставка кредитной части 10–14%,
- доходность финансирующей стороны 20–30%,
- обеспечением выступают акции компании, поручительство бенефициаров, залог имущественного комплекса компаний,
- инвестор косвенно участвует в деятельности,
- критерием для принятия решения служит способность обслуживать долг и перспективы роста,
- сумма инвестиций в среднем 10–50 миллионов долларов.

Стратегические инвесторы. M&A

Стратегические инвестиции – приобретение крупного пакета акций, для участия в управлении или получения контроля над компанией.

Обычно в качестве стратегического инвестора выступает компания, деятельность которой связана с бизнесом приобретаемой компании.

Слияние – объединение двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется новая, объединённая экономическая единица.

Поглощение – приобретение более 30 % уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании, с целью установления контроля над хозяйственным обществом, при этом сохраняется юридическая самостоятельность общества.

Преимущество стратегических инвесторов

- входят надолго, а не со спекулятивными целями,
- финансирование, объем инвестиций не ограничен,
- передовые технологии,
- эффективная система менеджмента,
- возможность использовать успешный практический опыт стратегического инвестора,
- расширение рынка сбыта и ассортимента,
- не требуется экспертиза в силу высокой квалификации инвестора.

Для инвестора:

- минимальные риски,
- успешный работающий бизнес.

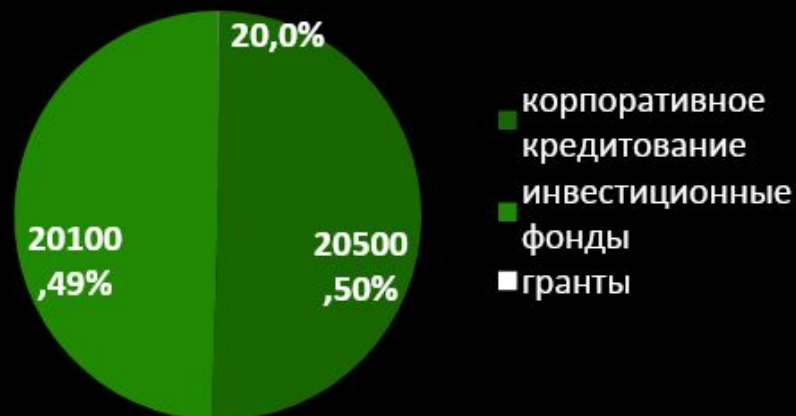
Сделки слияния и поглощения (M&A). Участники



Субсидии, гранты, конкурсы

Грант - денежные средства, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе из бюджетов различных уровней, внебюджетных фондов и благотворительных организаций. В системе бюджетного федерализма термин "грант" используется как синоним термина "трансферт".

В российской практике грант - это целевые средства, предоставляемые благотворительными организациями, внебюджетными фондами организациям и физическим лицам в натуральной или денежной форме на проведение научных исследований, выполнение опытно-конструкторских работ, обучение, лечение и др. цели с последующим отчетом об их использовании. («Бюджетная система РФ»)



Программы выделения грантов

Старт

- Бюджет до 6 млн руб. (1+2+3 млн руб. в течение трех лет)

У.М.Н.И.К.

- Выявление молодых учёных. Сумма: 200 тыс. руб. в год

Развитие

- Конкурс "Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ"

Интер

- Конкурс Фонда содействия развитию малых форм предприятий и Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами для малых предприятий

Ставка

- Компенсация части процентной ставки банковского кредита и компенсации лизинговых платежей

Темп

- К участию приглашаются предприятия с объемами реализации продукции не менее 30 млн. рублей в год

Пуск

- Финансирование инновационных проектов, выполняемых малыми компаниями при кадровой поддержке университетов РФ

Источники

Венчурные компании и фонды:

- Российская венчурная компания <http://www.rusventure.ru>
- Российская венчурная ярмарка <http://www.rvf.ru>
- Российская корпорация нанотехнологий <http://www.rusnano.com/>

Государственная поддержка:

- Департамента поддержки малого предпринимательства Москвы <http://www.dmpmos.ru> и другие региональные департаменты
- Федеральный портал малого и среднего предпринимательства <http://smb.gov.ru/>

Информационная поддержка:

- Клуб субъектов инновационного и технологического развития России <http://innclub.info/>
- «Агентство по инновациям и развитию» <http://innoros.ru/>