

ПРАКТИКА ПОИСКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ START UP ПРОЕКТА

Продолжительность семинара - 1 день

Превью

Если ваше предприятие недавно образовано и только начинает развиваться, иными словами, является Start up проектом, то вопрос финансирования бизнеса стоит особенно остро. Собственных средств учредителей и партнеров не хватает, а традиционные источники капитала (коммерческие банки) отказывают в кредитовании таких проектов.

Выход из ситуации есть. Во-первых – это государственная система поддержки малого бизнеса. Во-вторых, развивать бизнес можно в бизнес-инкубаторах и бизнес-акселераторах, получив в свое распоряжение всю необходимую инфраструктуру и даже гранты. В-третьих – привлекать к финансированию компании инвесторов или кредиторов, которые вкладывается именно в молодые Start up проекты.

Какой способ финансирования выбрать, с чего начать, как конкретно действовать и дойти до победного финала, и является темой семинара.

В результате обучения вы:

- изучите особенности финансирования Start up проектов с привлечением различных источников;
- поймете возможности развития бизнеса путем использования государственных (федеральных, региональных) программ поддержки и стимулирования;
- познакомитесь с программами специализированных государственных корпораций, фондов и банков по поддержке малого бизнеса;
- сможете активно использовать специализированные государственные бесплатные ресурсы с развитым функционалом для привлечения финансирования;
- узнаете, как развить свой Start up проект в бизнес-инкубаторе и акселераторе;
- научитесь привлекать деньги через краудфандинг и P2P кредитование;
- познакомитесь с требованиями, предъявляемыми частными инвесторами к Start up проектам;
- поймете особенности бизнес-ангельского и венчурного финансирования;
- поймете, на что в первую очередь обращают внимание управляющие венчурных фондов;
- узнаете, где конкретно находить частных инвесторов;
- сможете вести успешные переговоры в различных форматах и отвечать на типовые вопросы инвесторов.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Проблемы финансирования Start up проектов

- Источники привлечения капитала в зависимости от стадии развития компании.
- Жизненный цикл компании и потенциальные инвесторы: 3Fs, краудфандинг, государственные программы поддержки малого бизнеса и гранты, бизнес-ангелы, посевные и венчурные фонды, фонды прямых инвестиций (private equity funds).
- Сравнительный анализ различных форм финансирования по критериям доступности, длительности, объемов и стоимости капитала, сохранения контроля над компанией.
- Требуемая доходность вложений для различных типов инвесторов. Показатели эффективности инвестиций: IRR, ROI, прочие.
- Проблемы финансирования молодых перспективных предприятий: «финансовый разрыв» (equity gap).
- «Долина смерти» (Valley of Death) и как ее преодолеть.

Федеральные и региональные программы поддержки Start up проектов

- Федеральные программы стимулирования малого и среднего предпринимательства: прямые и не прямые методы поддержки. Обзор и рекомендации.
- Региональные программы поддержки, финансирования и кредитования. Конкретные программы для субъектов РФ: где найти, как использовать и применить.
- Практические инструменты – «Навигатор мер поддержки» и «Навигатор по мерам государственной поддержки бизнеса». Функционал, применение.

Практикум. Поиск и систематизация мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (федеральный и региональный уровни) на примере конкретных регионов (по запросу и предложениям слушателей).

Государственные корпорации, фонды и специализированные банки

- Ресурсы и возможности Корпорации МСП. Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Требования к проектам.
- Бизнес-навигатор МСП. Структура, функционал, опции. Подготовка бизнес-плана с помощью навигатора «за 5 минут».

- Программы АО «МСП Банк»: биржа проектов, банковские кредиты и гарантии, прямые инвестиции и участие в капитале. Требования к проектам.
- Программы Агентства стратегических инициатив: доленое и долговое финансирование, поддержка экспорта и новых технологических проектов.
- Государственные фонды содействия развитию малого и среднего бизнеса: контакты, существующие программы, объем финансирования, требования к проектам и заемщикам.
- ТАСС-Бизнес для МСП. Прочие сервисы и программы.

Практикум 1. Как получить кредит с помощью Бизнес-навигатора МСП.

Практикум 2. Рассмотрение финансово-инвестиционных структур, фондов Правительства Москвы и конкретных ресурсов поддержки МСП в Москве и Московской области.

Бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки, технополисы

- Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы. Принципы работы. Сходства и различия. Принципы отбора проектов для финансирования и «выращивания».
- Технопарки и технополисы Москвы и регионов. Требования к компаниям для размещения.
- Особенности финансирования и организации инвестиционного процесса в бизнес-инкубаторах и технопарках.
- Информационные ресурсы поиска.

Практикум. Рассмотрение типовых требований к компаниям и проектам на примере ФРИИ.

Краудфандинг и P2P кредитование Start up проектов

- Привлечение капитала с помощью краудфандинга. Что это такое и как механизм работает на практике? История зарождения и развития.
- Крупнейшие российские краудфандинговые платформы. Особенности коммерческих проектов, финансируемых через краудфандинг.
- P2P кредиты: новые возможности. Отличие от традиционных банковских кредитов. «Подводные камни».

Практикум 1. Примеры проектов, профинансированных через краудфандинг. Обсуждение и групповая дискуссия.

Практикум 2. Практические навыки использования платформ P2P кредитования.

Частные инвесторы в Start up проекты: бизнес-ангелы и венчурный капитал

- Бизнес-ангельские, «посевные» и венчурные инвестиции. Принципы и механизмы финансирования Start up проектов.
- Современная ситуация с бизнес-ангельским и венчурным инвестированием в России. Основные закономерности и достигнутые результаты.
- Бизнес-ангелы. Кто это? Отличительные признаки. Требования бизнес-ангелов к проектам.
- Конкретная технология поиска бизнес-ангелов в Москве и регионах. Ассоциации бизнес-ангелов, их функции и текущая деятельность.
- Венчурные и «посевные» фонды. Классификация фондов венчурного инвестирования. Частные и корпоративные венчурные фонды: общие черты и имеющиеся отличия.
- Сравнительный анализ финансирования, предоставляемого бизнес-ангелами и венчурными фондами.
- Отраслевые особенности и типовые требования венчурных фондов. «Широкие» и узкоотраслевые фонды: куда лучше обращаться.
- Факторы отбора проектов: команда, продукт, рынок продукции, стратегия, дистрибуция, конкуренция, финансы и инвестиции.
- Дополнительные возможности поиска финансирования. Инвестиционные площадки встреч Start up предпринимателей и инвесторов. Конкретные информационные ресурсы.
- Встреча с инвестором: различные форматы. Формат «одного предложения», формат «пять минут», формат устная беседа и «общение в лифте» (elevator pitch).
- Особенности проведения переговоров. Возможные типовые вопросы инвестора и правильные ответы на них.

Практикум 1. Учимся искать адреса и координаты бизнес-ангелов и венчурных фондов, анализировать их требования.

Практикум 2. Примеры успешных кейсов привлечения инвестиций в российские проекты с помощью бизнес-ангелов и венчурных фондов. Обсуждение и групповая дискуссия.