



Методы финансирования малого и среднего бизнеса

Антон Гервасьев

директор компании EnterFin

Финансовое состояние малого бизнеса



(по данным опроса ВЦИОМ, проведённого в 2006 г. Опрошено 5900 человек - руководителей малых предприятий)

Классификация предприятий:

с 1 января 2008 г. Федеральный закон №209-ФЗ
«О развитии малого и среднего предпринимательства»

- доля государства и крупных предприятий $\leq 25\%$
- численность работающих
- предельные значения годовой выручки и активов

Классификация предприятий:

- кредиторы делят потенциальных заёмщиков по масштабу

в зависимости от объёма годовой выручки банки предлагают разные условия кредитования

Классификация предприятий:

- рождение бизнеса
- рост
- расширение
- зрелость

Финансирование предприятия на разных стадиях

	Рождение	Рост	Расширение	Зрелость
Собственные средства	✓	✓	✓	✓
Венчурные фонды	✓			
Финансовые институты		✓	✓	✓
Публичные заимствования			✓	
Стратегический инвестор / IPO				✓

Собственные средства:

- деньги учредителей
- личные кредиты
- нефинансовые заимствования (родственники, друзья)
- нераспределённая прибыль

Венчурные фонды:

- **в развитых экономических системах** собственно фонды, бизнес-ангелы или подразделения банков, которые вкладывают деньги и другие ресурсы в инновационные предприятия на стадии рождения идеи или организации предприятия. Такие вложения подвержены крайне высокому риску, потому что совершаются в условиях практически полной неопределённости. Большая часть таких инвестиций теряется полностью. Поэтому инвесторы рассчитывают минимум на десятикратную отдачу от своих вложений.
- **в России** в чистом виде отсутствует. Сейчас делаются попытки реализовать схему в виде паевых инвестиционных фондов. Место венчурного финансирования на стадии рождения бизнеса занимают «займы от других фирм».

Финансовые институты:

- кредиты банков
- факторинг
- ЛИЗИНГ
- производные инструменты
(псевдо-факторинг, возвратный лизинг, документарные операции, гарантии и т. д.)

Публичные заимствования:

- выпуск векселей
- выпуск облигаций
- производные инструменты
(обеспеченные облигации, еврооблигации:
credit-linked notes, loan-participation notes, etc.)

Стратегический инвестор / IPO:

- продажа доли одному инвестору
- публичное предложение акций
- слияния и поглощения
- прочие операции, связанные с изменением степени контроля над предприятием

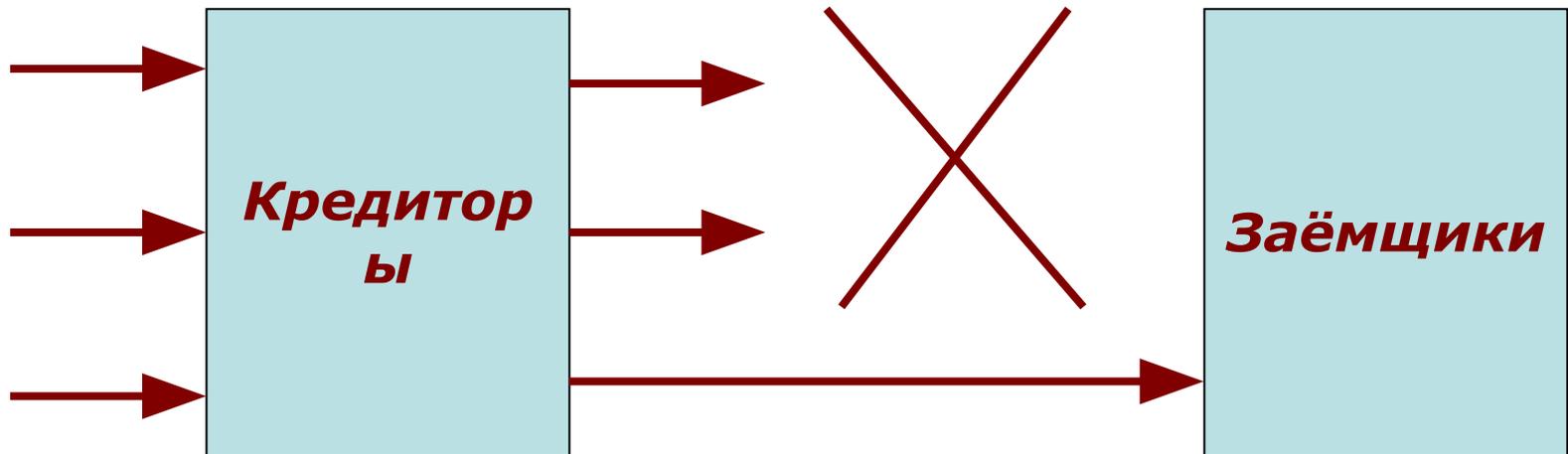
Финансирование предприятия на разных стадиях

	Рождение	Рост	Расширение	Зрелость
Собственные средства	✓	✓	✓	✓
Венчурные фонды	✓			
Финансовые институты		✓	✓	✓
Публичные заимствования			✓	
Стратегический инвестор / IPO				✓

EnterFin

**Рынок кредитования,
лизинга,
факторинга**

Противоречие финансирования



Эффективность для клиента:

- среднее вознаграждение 2..3% от суммы
- + затраты на поиск
- + затраты на выбор
- + выигрыш в ставке
- + дополнительная прибыль от новых инвестиций

общая выгода многократно превосходит
стоимость услуг

Схема работы

I.

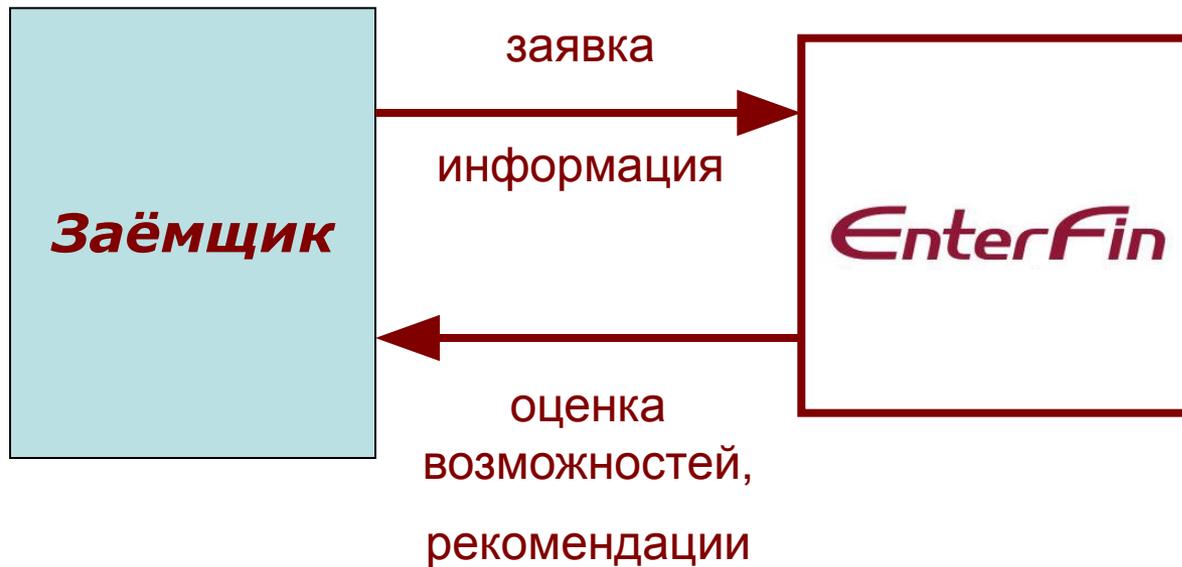


Схема работы

II.

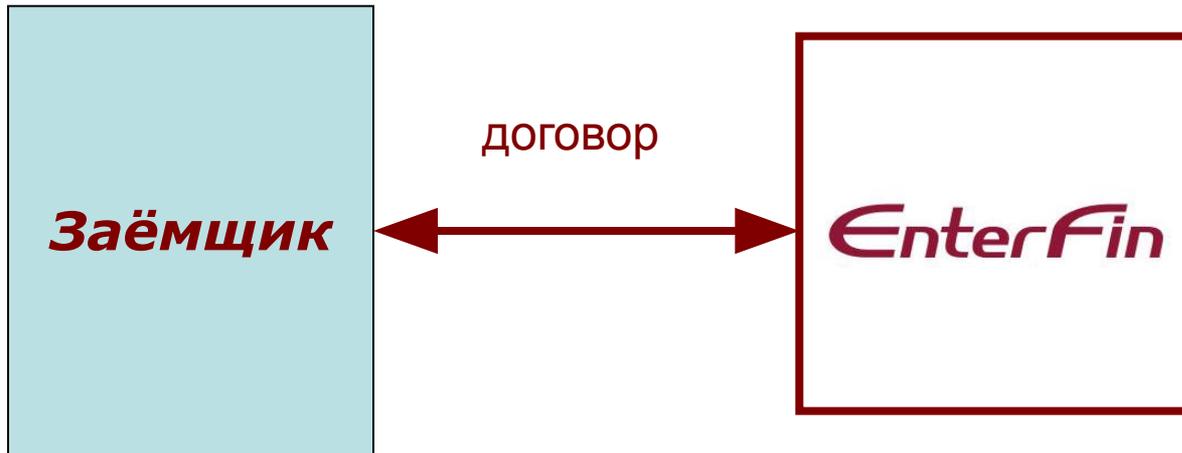
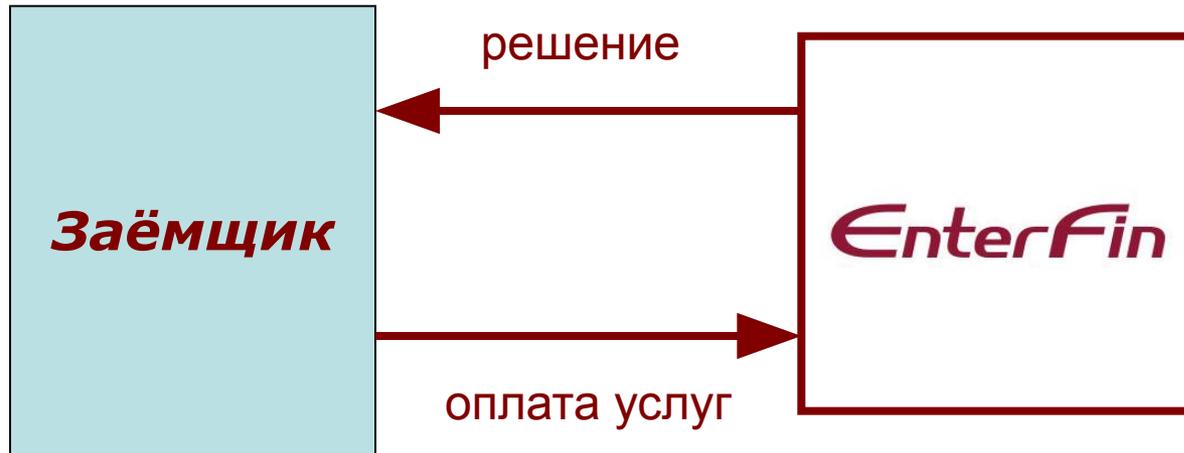


Схема работы

III.



Выводы:

1. Сотрудничество с профессиональным финансовым консультантом приносит прямую выгоду (лучше цена)
 - a. заведомо более полная информация
 - b. точная оценка эффективности

Выводы:

2. Сотрудничество с профессиональным финансовым консультантом позволяет экономить ресурсы
 - a. отработанная технология
 - b. сотрудники предприятия не отвлекаются

Выводы:

3. В каждом деле должны работать профессионалы

EnterFin

Благодарим за внимание!

Ждём Вас

в качестве наших клиентов

по адресу:

Екатеринбург

ул. Белинского, 83, 17 этаж

тел. 382-00-99

www.enterfin.com