



Руководство по поиску инвестиций для предприятий Оренбургской области





Руководство по поиску инвестиций для предприятий Оренбургской области

при помощи Единого инвестиционного навигатора

Автор: Морозов Александр Андреевич,
техноброкер, CEO платформы t2mt.io



Содержание

Вместо предисловия

Существует множество подходов к поиску инвестиций для технологических проектов: от самостоятельного анализа постановлений Правительства и баз данных до личного общения с людьми, обладающими нужной экспертизой.

В данном руководстве описан инструмент, сочетающий в себе лучшие практики: Единый инвестиционный навигатор. Он разработан и собран в формате карты специально для компаний Оренбургской области. Это систематизированные знания о финансовой и нефинансовой поддержке в Российской Федерации, доступной в данном регионе.

Это руководство создано при помощи цифровой платформы, которая собирает исторические данные и превращает статистику в простую математику.

Навигатор позволяет любому бизнесу, работающему в Оренбургской области, найти на карте инвестиционных инструментов самые подходящие для себя. Это возможно благодаря:

- 1) анализу данных о российских компаниях, сумевших получить финансирование за последние 4 года;
- 2) анализу типичных для региона бизнесов и выделению портрета компаний на разных этапах развития, которые смогли привлечь инвестиции с первого раза.

С помощью этого руководства вы сможете определить, каким критериям должна соответствовать ваша компания, чтобы получить финансирование с первой попытки, даже при посредственной подготовке.

Вместо предисловия	2
Введение	4
1 Определение этапа развития компании	6
2 Определение цели привлечения инвестиций	18
3 Подбор инвестиционных инструментов для стадии и цели	22
4 Подбор источников финансирования для проекта	26
5 Разработано при поддержке	33

Введение

Инвестиции — это финансовые вложения в бизнес с целью получения прибыли. Например, государство инвестирует, чтобы в будущем заработать на налогах растущей организации. Бизнес-ангелы и венчурные инвесторы¹ — чтобы купить долю перспективного бизнеса и перепродать ее дороже при росте стоимости активов и компании в 7–10 раз. Фонды прямых инвестиций — чтобы выиграть от будущей прибыли бизнеса.

В компании и проекты вкладываются как в актив, то есть «систему по зарабатыванию денег», которая серийно выпускает на рынок продукт, сервис, услугу или технологию — одинаково интенсивно и качественно. Именно поэтому для обоснования целесообразности вложений инвесторы требуют бизнес-планы, питч-деки², банковские выписки и иную документацию — чтобы всесторонне оценить деятельность компании, проекта или юридического лица и увидеть в ней актив, который либо даст доходность в будущем, либо уже делает это. Должна быть возможность или заработать на проекте, или хотя бы вернуть вложения.

Поиск инвестиций — это 1) подбор инвестиционных инструментов для финансирования проекта и 2) сопоставление текущего этапа развития компании и требований фондов / других инвесторов. Этой задачей в компании обычно занимается генеральный директор, инвестиционный директор, технический директор или директор по развитию бизнеса. Он составляет ТЭО (технико-экономическое обоснование) проекта и формирует дорожную карту для привлечения финансирования.

¹ Бизнес-ангелы — частные венчурные инвесторы, готовые вкладывать собственные деньги на ранних этапах развития проекта. Венчурные фонды, в отличие от бизнес-ангелов, вкладывают деньги нескольких инвесторов.

Суммы, как правило, более крупные, но и ожидания по прибыли более высокие. Фонды предпочитают вкладываться в проекты на более поздних стадиях развития и сильно вовлекаются в процесс.

Результат любого поиска инвестиций — набор подходящих инструментов финансирования (не менее шести на каждую задачу) с детальными условиями получения финансирования. На основе полученной информации строится персональный инвестиционный маршрут для бизнеса или проекта, состоящий из комбинации найденных инструментов и плана-графика подготовки к привлечению финансирования.

Чтобы повысить вероятность получения финансирования, нужно заранее — за полгода или раньше — знать, к чему готовиться.

Процесс поиска инвестиций можно разбить на такие шаги:

1. Определение этапа развития компании.
2. Определение цели привлечения инвестиций.
3. Подбор доступных финансовых инструментов для этапа развития и цели.
4. Подбор источников финансирования для проекта.
5. Погружение в детали и подготовка (упаковка проекта).

В данном руководстве рассказывается, как предприятиям Оренбургской области пройти первые четыре шага и решить эти задачи при помощи Единого инвестиционного навигатора.

² Питч-дек — презентация проекта для инвесторов. Обычно это устный рассказ, иллюстрированный слайдами.

1. Определение этапа развития компании

МЕХАНИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭТАП РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

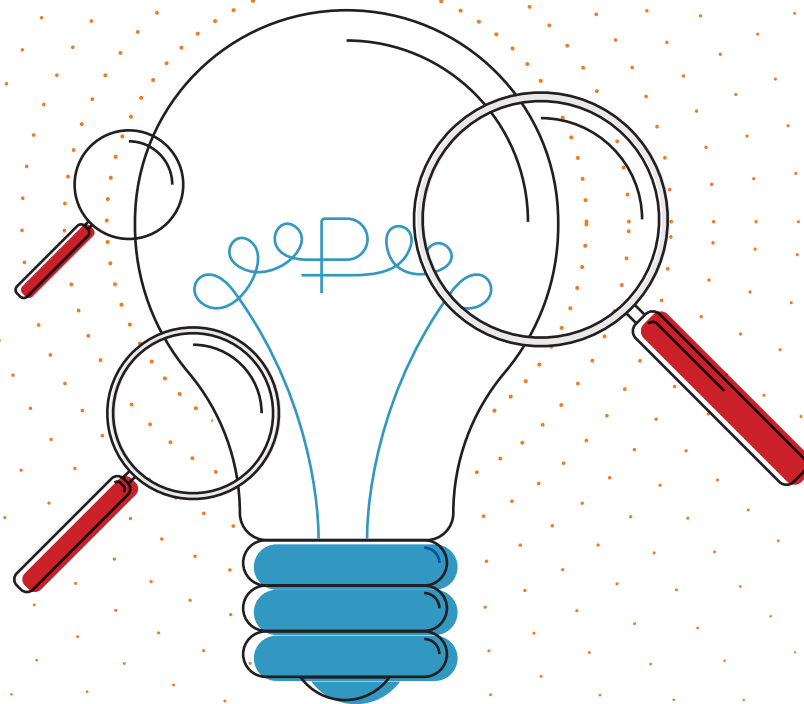
Для подбора доступных инструментов финансирования нужно определить/выбрать общий этап развития компании. Он складывается из:

- стадии развития бизнеса,
- стадии развития юридического лица,
- стадии развития проекта.

Для этой цели создана «Матрица зрелости технологического бизнеса и проекта». Это авторская система, с помощью которой можно подобрать доступные инструменты финансирования – путём сопоставления:

- стадий развития бизнеса,
- общепринятой классификации уровня готовности технологий – УГТ (ГОСТ Р 58048-2017 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня зрелости технологий»),
- развития продукта (Product Dev),
- этапов инвестирования,
- параметров компании.

На первых четырех этапах развития компания налаживает все процессы и тестирует гипотезы, постепенно формируя свою деятельность в бизнес-единицу и становясь активом – машиной по зарабатыванию денег. В момент перехода с этапа 4 на этап 5 все основные виды деятельности компании становятся повторяемыми и системными. С 5-го по 8-й этапы бизнес занимается автоматизацией и масштабированием этих процессов.



МАТРИЦА ЗРЕЛОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА И ПРОЕКТА

Бизнес	1 этап	2 этап	3 этап	4 этап	5 этап	6 этап	7 этап	8 этап
Ключевые задачи бизнеса	Поиск бизнес-модели, определение сегментов целевой аудитории и гипотез о продукте	Тест сходимости бизнес-модели, первые продажи, регистрация интеллектуальной собственности	Создание бизнес-процессов, приобретение основных средств, пилотные продажи	Стандартизация бизнес-процессов, масштабирование продаж, легитимизация бизнеса	Цифровизация бизнес-процессов, организация собственного производства, выпуск международной версии продукта	Автоматизация сбора ключевых метрик деятельности, расширение производственных мощностей, легитимизация бизнеса для международных поставок	Автоматизация бизнес-процессов, обеспечение производства собственной инфраструктурой	Оптимизация бизнес-процессов, обновление бизнес-модели, диверсификация
Стадия развития бизнеса	Проект	Стартап	Начинающий микробизнес	Микробизнес	Малый бизнес	Средний бизнес	Большой бизнес	Корпорация
Категория бизнеса	Высокотехнологичный проект, сервисное производство	Высокотехнологичный стартап, микропроизводство	Высокотехнологичное малое производство	Малое производство	Среднее производство	Крупное производство	Крупный бизнес по добыче	Крупный производственный бизнес полного цикла
Локальный профиль бизнеса (Оренбург)	Компания, предоставляющая услуги по ремонтному обслуживанию производства субъекта. Привлекает финансирование для модернизации оборудования.	Производственная компания, обеспечивающая деятельность промышленной отрасли. Привлекает финансирование для доработки продукта.	Компания, специализирующаяся на производстве полимерных материалов и пластмассовых изделий. Привлекает финансирование для приобретения оборудования и увеличения продаж.	Компания, специализирующаяся на производстве электротехнических материалов и электрооборудования. Привлекает финансирование на обновление оборудования и внедрение ИТ-решений в производственный процесс.	Компания, специализирующаяся на ремонте и обслуживании машин и технологического оборудования. Привлекает финансирование для модернизации производственных мощностей, внедрения ИТ-решений в производственный процесс.	Компания, специализирующаяся на металлообработке и производстве готовых металлоконструкций. Привлекает финансирование для расширения производственных мощностей и апгрейд продукта.	Компания, специализирующаяся на добыче ресурсов и теплоэнергетике. Привлекает финансирование на автоматизацию процессов и переход на новый уровень технологичности.	Компания, специализирующаяся на добыче и переработке природных ресурсов. Привлекает финансирование для оптимизации производственных процессов.
Юридическое лицо								
Правовая форма ЮЛ	ФЛ, ИП, ООО	ИП, ООО	ИП, ООО	ООО	ООО, НПАО (АО)	ООО, НПАО (АО), ПАО	ООО, НПАО (АО), ПАО	ООО, НПАО (АО), ПАО, АНО, ГБУ
Оборот ЮЛ (млн руб./год)	от 1 до 2,5	от 2,5 до 10	от 10 до 30	от 30 до 60	от 60 до 300	от 300 до 600	от 600 до 1200	более 1200
Активы на балансе ЮЛ (млн руб.)	до 0,1	от 0,1 до 0,7	от 0,7 до 6	от 6 до 12,5	от 15 до 125	от 125 до 375	от 375 до 900	более 900
Среднесписочная численность ЮЛ (чел.)	до 15	до 20	до 55	до 80	до 220	до 250	до 300	более 300
Проект развития								
Стадия развития финансирования (ID)	FFF, PRE-PRE SEED	PRE-SEED	SEED-1	SEED-2	Раунд А	Раунд А+, Раунд В	Раунд С, Раунд D	Выход
Стадия и задачи развития продаж (SMD)	Подтверждение проблемы	Подтверждение спроса	Подтверждение каналов сбыта	Выход на рынок и система сбыта	Подтверждение масштабирования продаж в сегменте	Лидерство в сегменте	Выход на экспорт	Лидер рынка
Стадия развития продукта (PD)	Макет	Прототип	Пилотный продукт	Серийный продукт	Товар	Экспортный товар	Ассортимент товаров	Экосистема товаров
Стадия развития технологии (RnD)	УГТ 1,2,3	УГТ 3, 4	УГТ 5, 6	УГТ 7,8	УГТ 9	УГТ 9	УГТ 9	УГТ 9
Выводы								
Финансирование (млн руб.)	от 0,4 до 5	от 5 до 7	от 7 до 18	от 18 до 50	от 50 до 225	от 225 до 375	от 375 до 900	более 900
Софинансирование (млн руб.)	нет	от 1 до 3	от 3 до 6	от 6 до 25	от 25 до 75	от 75 до 150	от 150 до 600	более 600
Мультипликатор прироста выручки (множитель)	x1	x3	x4	x2	x6	x2.5	x2	x10

ПОЯСНЕНИЯ К АТТРИБУТАМ МАТРИЦЫ.

Часть параметров матрицы используется для определения стадии развития бизнеса, другая часть — для стадии развития юридического лица, третья — для определения стадии проекта. Раздел «Выводы» отражает параметры мер поддержки, доступных для компаний на определенном этапе развития.

Стадия развития бизнеса

Ключевые задачи бизнеса	Стандартные направления деятельности бизнеса и его развития.
Стадия развития бизнеса	Параметр, характеризующий стадию развития сквозных бизнес-процессов компании. Проект — бизнес-процессы отсутствуют. Стартап — бизнес-процессы описаны в документации. Начинающий микробизнес — частичное внедрение бизнес-процессов. Микробизнес — неинтегрированные бизнес-процессы. Малый бизнес — частичная цифровизация бизнес-процессов. Средний бизнес — интегрированные бизнес-процессы, их полная цифровизация. Большой бизнес — автоматизация бизнес-процессов Корпорация — выстроена оптимальная автоматизированная система бизнес-процессов.
Категория бизнеса	Параметр отражает основной тип бизнеса / отраслевую принадлежность бизнеса.
Локальный профиль компании	Типовой кейс компании, привлекающей финансирование.

Стадия развития юридического лица

Оборот юридического лица, млн руб.	Оборот компании за год, предшествующий году привлечения финансирования. Рассчитывается согласно ПБУ (положению о бухгалтерском учете).
---	--

Правовая форма юридического лица	Параметр, определяющий получателя меры поддержки и организационно-правовую форму юридического лица, ищущего финансирование для проекта: ИП — индивидуальный предприниматель, ФЛ — физическое лицо, ООО — общество с ограниченной ответственностью, ПАО — публичное акционерное общество, (с 2014 года заменяет ОАО) НПАО (АО) — непубличное акционерное общество, (с 2014 года заменяет ЗАО) АНО/ГБУ — автономная некоммерческая организация / государственное бюджетное учреждение, правовые формы, характерные для высших учебных заведений.
---	--

Активы на балансе юридического лица, млн руб.	Общая сумма активов на балансе бизнеса: нематериальные активы (патенты, ноу-хау, ПО, товарные знаки) + материальные активы (здания, сооружения, машины, оборудование) согласно ПБУ.
--	---

Среднесписочная численность юридического лица, чел.	Среднесписочная численность сотрудников за год (среднее количество штатных единиц за год) — для бизнеса. Количество человек в команде на текущий момент — для команды, стартапа или проекта.
--	---

Стадия развития проекта

Стадия развития финансирования (ID)	Классические стадии финансирования венчурных и технологических проектов, описанные согласно общепринятой международной классификации. На схеме ниже, изображена альтернативная форма определения стадий финансирования проекта.
--	--



FFF/ PRE-PRE SEED — для развития используются собственные средства и инвестиции ближнего окружения.

PRE-SEED — проект финансируется за счет вложений инвестора ранних стадий / бизнес-ангела — для организации работы команды и продажи продукта первым клиентам.
SEED 1,2 — проект финансируется за счет вложений венчурного фонда ранних стадий / бизнес-ангела — для доработки продукта и запуска серийного производства.
Раунд А — основным инвестором являются венчурные фонды; на данном этапе у компании имеется готовый продукт, финансирование привлекается для масштабирования продаж.
Раунд А+/В — инвесторами текущей стадии являются венчурные фонды и корпоративные инвесторы, финансирование направлено на масштабирование продаж и расширение географии.
Раунд С/D — для финансирования проекта привлекается стратегический инвестор.
Выход — привлечение финансирования через фондовый рынок, публичное размещение акций.

Стадия развития системы продаж (SMD)

Задачи, стоящие перед отделом продаж компании.
Подтверждение проблемы — выявление и анализ потребностей целевой аудитории.
Подтверждение спроса — оценка потенциального спроса, исследование рынка и конкурентов.
Подтверждение каналов сбыта — выбор оптимальных каналов сбыта для продукта или услуги, анализ их эффективности и возможностей.
Выход на рынок и система сбыта — запуск продукта или услуги, разработка и внедрение системы сбыта.
Подтверждение масштабирования продаж в сегменте — расширение присутствия продукта или услуги в выбранном сегменте рынка, увеличение объемов продаж.
Лидерство в сегменте — достижение лидирующих позиций в выбранном сегменте рынка, укрепление позиций бренда.
Выход на экспорт — расширение географии продаж, выход на международные рынки.
Лидер рынка — достижение доминирующего положения на рынке, максимальное увеличение доли рынка.

Стадия развития продукта (PD)

Стадия развития продуктовой линейки в компании (макет — экосистема товаров). Это авторская классификация, основанная на стандартах венчурного рынка, производственных стандартах и стандартах инжиниринговых компаний.

Макет — упрощенная модель будущего продукта, которая создается на начальном этапе разработки. Макет играет ключевую роль в процессе разработки, позволяя визуализировать концепцию и представить ее потенциальным инвесторам и партнерам.
Прототип — первичная версия продукта с базовой функциональностью, созданная с целью тестирования и оценки удобства использования и технических характеристик перед началом полной производственной реализации.
Пилотный продукт — предварительная версия продукта, которая выпускается на рынок с целью тестирования потребительского спроса, оценки реакции рынка, а также для проверки отлаженности производственных процессов.
Серийный продукт — версия продукта, созданная по серийной технологии и доступная для масштабирования.
Товар — версия продукта, доработанная на основе обратной связи от клиентов и готовая к масштабированию на локальном рынке.
Экспортный товар — версия продукта, адаптированная под международные стандарты и готовая к выходу на внешние рынки.
Ассортимент товаров — множество типов и видов продукта/продуктов, представленных производителем на рынке.
Экосистема товаров — множество продуктов, объединенных в рамках одной компании/бренда и создающих общее клиентоориентированное «пространство».

Стадия развития технологии (RnD)

Стадия развития научных разработок в компании.
Измерение с помощью общепринятого стандарта — уровня готовности технологии (УГТ). Если на 1–2-й стадиях УГТ у компании есть только теоретические исследования, то на

9-й технология готова к масштабированию и массовому внедрению.
Можно ориентироваться на Приказ Министерства образования и науки РФ № 107 от 06.02.2023.
На схеме ниже представление стадий УГТ.

- УТГ 9 Технология готова к практическому использованию
- УТГ 8 Технология подтверждена и опробована на испытаниях
- УТГ 7 Прототип/модель проверены в производственной среде
- УТГ 6 Разработка прототипа/модели технологии
- УТГ 5 Концепция подтверждена в производственной среде
- УТГ 4 Концепция подтверждена в лаборатории
- УТГ 3 Экспериментальное или аналитическое подтверждение концепции
- УТГ 2 Исследования для доказательства осуществимости технологии
- УТГ 1 Фундаментальные технологические исследования

Финансирование	Доступная сумма финансирования из одного источника.
Софинансирование	Общее количество денег, которое бизнес готов вложить со своей стороны в финансирование компании и проекта. Учитываются денежные средства, привлеченные из других источников.
Мультипликатор прироста выручки	Коэффициент прироста выручки компании (параметр нужен для разработки инвестиционной стратегии, полезен частным инвесторам).

Выводы

ПРИМЕРЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАДИЙ РАЗВИТИЯ ЮР. ЛИЦА, ПРОЕКТА И БИЗНЕСА

Стадия развития юридического лица

Чтобы определить стадию развития юридического лица, финансовые параметры бизнеса нужно сравнить с параметрами в таблице (усредненное значение — ваша стадия развития юридического лица):

1. Правовая форма получателя поддержки;
2. Оборот (юридического лица, млн руб./год);
3. Активы (на балансе, млн руб.);
4. Среднесписочная численность сотрудников (чел.).

Пример:

Компания ООО «Пульс» выпускает железобетонные изделия.

Выручка за прошлый год: 150 млн руб. Оборот бизнеса попадает в диапазон от 60 до 300 млн руб. → 5-я стадия.

Активы на балансе: производственное оборудование стоимостью 130 млн руб. Этот показатель попадает в диапазон от 125 до 375 млн руб. → 6-я стадия).

Численность сотрудников: 50 человек. Значение до 55 чел. → 3-я стадия.

Стадия развития юридического лица — это среднее арифметическое между указанными:

(стадия 5 + стадия 6 + стадия 3) / 3 = стадия 5.

Стадия развития проекта

Чтобы определить стадию развития проекта, параметры создаваемого технико-экономического обоснования (ТЭО) нужно сравнить с параметрами в таблице (усредненное значение — ваш уровень развития проекта):

1. Стадия развития финансирования (по международной классификации);
2. Продажи (стадия развития системы продаж);
3. Продукт (стадия готовности продукта к началу стадии);
4. Наука (стадия технологической готовности).

Пример:

Компания ООО «Фора плюс» в рамках инвестиционного проекта разрабатывает уникальное оборудование для добычи полезных ископаемых с учетом особенностей месторождения.

Продукт: 3D-модель новой единицы оборудования. Соответствует описанию «макет» → 1-я стадия.

Сумма собственных вложений в проект: 20 млн руб. Получается, что размер софинансирования — от 6 до 25 млн руб. → 4-я стадия. Собственные разработки: технология моделирования, находящаяся на стадии пилотного внедрения. По направлению «наука» это соответствует уровню УГТ 6 → 3-я стадия.

Стадия развития проекта — это средний показатель между указанными: (стадия 1 + стадия 4 + стадия 3) / 3 = стадия 3.

Стадия развития компании и доступное финансирование

Для определения доступных программ нужно руководствоваться следующей логикой: среднее значение стадии развития юридического лица, проекта и бизнеса — это и есть стадия доступных программ согласно единому инвестиционному навигатору.

Уровень развития компании = Среднее арифметическое = (стадия развития проекта + стадия развития юридического лица + стадия развития бизнеса) / 3

В большинстве случаев стадия развития бизнеса и стадия развития проекта совпадают. Это значит, что у бизнеса всего один продукт или сервис и ему посвящена деятельность компании. В случае, если перед вами коммерческая компания, которая собирается развиваться в новом направлении, эти два параметра могут не совпадать.

Пример:

Есть торговый бизнес по продаже строительных материалов. По численности персонала, активам и оборотам компания относится к малому бизнесу. Стадия развития бизнеса: 5-я (до 300 млн руб. оборота, до 125 чел. персонала).

При этом проект, на который компания привлекает финансирование, — запуск серийного производства композитных материалов, замещающего продукцию иностранных поставщиков.

Объем продаж по этому проекту равен 0.

Персонал, задействованный в реализации, — 2 человека.

Есть только макет будущего производства и концепция будущего продукта.

Таким образом, новая бизнес-единица находится на 1-й стадии развития юридического лица и проекта именно с этим продуктом.

При создании нового продукта действующим бизнесом компания окажется на 1-м этапе: она либо развивает новое продуктивное направление, либо создает новое юрлицо.

Правила выбора инвестиционных программ на навигаторе.

При выборе этапа развития компании важно, чтобы этому этапу соответствовали технические разработки (наука) или продукт. Если собственных денег не хватает на

софинансирование развития (например, если нужно доделать прототип), можно создать новое юридическое лицо — оно будет претендовать на деньги этапов развития 1 и 2, для которых практически нет требований к разработкам и уровню развития продукта для привлечения средств.

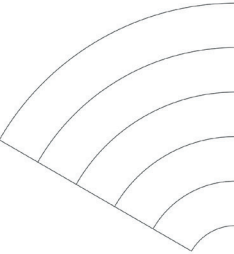
Созданное с нуля новое юридическое лицо в первый год может претендовать только на меры 1-2-го этапов. Для использования более сложных инструментов финансирования необходимо время и значительные финансовые вложения.

Матрица Единого инвестиционного навигатора помогает определить этап развития компании. Зафиксируйте для себя: 1) стадию развития бизнеса, 2) стадию развития юридического лица и 3) стадию развития проекта. Все доступные для вашего случая деньги находятся посередине: на 3-й стадии развития проекта и 1-й стадии развития бизнеса и юридического лица. Искать деньги для персонального инвестиционного маршрута надо на 2-м этапе.

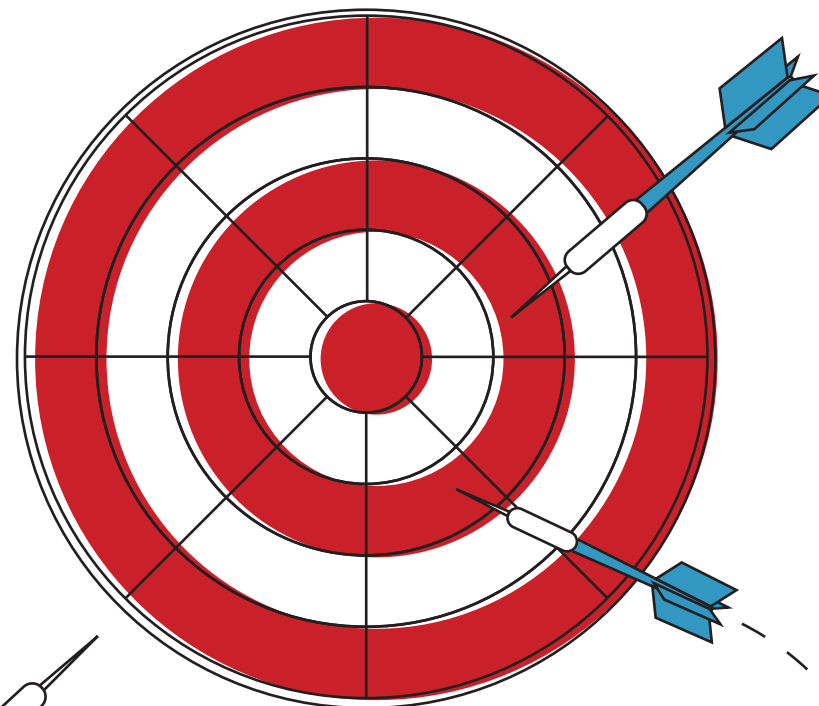
2. Определение цели привлечения инвестиций

Следующий шаг после определения этапа развития компании — обозначить цель привлечения инвестиций. В соответствии с целью выбираются инвестиционные инструменты, которые максимально подходят бизнесу.

Цель определяется по категориям предполагаемых затрат, на базе которых утвержден бюджет проекта. В процессе развития бизнеса команда работает над пятью направлениями: **наука (разработки)**, **продукт**, **продажи**, **производство**, **бизнес-модель**. По каждому направлению определяются цели проектов и привлечения инвестиций на каждом этапе.

Как определить цели привлечения финансирования	
 <p>Каждый этап разделен на 5 секторов, которые соответствуют целям финансирования. При этом задачи в рамках одной цели меняются на каждом этапе развития. Более подробно разобраться в целях проекта на каждом из этапов может помочь «Мастер карты».</p>	Производство (ИИ) Денги на производство, строительство, цифровую инфраструктуру, лицензирование и сертификацию производства.
	Бизнес (ИИ) Денги на новые бизнес-модели, создание проектного бизнеса, на увеличение финансовой базовой нагрузки, налоговые льготы, на гарантии.
	Продажи (ИИ) Денги на масштабирование, продвижение, поиск, адаптацию аудитории, выставки, логистику, госконтракты, экспорт.
	Продукт (ИИ) Денги на инженерия, дизайн, прототипирование, отработки серий и испытания, РД, ОКР, первые партии, сертификацию, на любые версии продукта.
	Наука (ИИ) Денги на создание тематик, исследовательскую деятельность, НИОКР, оборудование для исследований, патентование.

Определение цели финансирования на Едином Инвестиционном Навигаторе



ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ТИПЫ ЗАТРАТ

Наука Research and Development (RnD)

- макетирование и прототипирование технологии
- фундаментальные/поисковые исследования и разработки (НИР)
- прикладные исследования и разработки (НИОКР)
- патентование и защита интеллектуальной собственности
- авторское право на служебное произведение (РИД)
- оплата создания ноу-хау
- оплата процентов и тела долга по целевым кредитам и займам, выданным на разработки
- оплата соисполнителей по НИОКР
- оплата подготовки и сбора данных (набора данных для исследований)
- оплата комплексных проектов создания и внедрения новых технологий в серийное производство (от НИОКР до производства)
- покупка или аренда лабораторного или исследовательского оборудования
- разработка лабораторного или исследовательского оборудования
- патентный поиск
- аренда или покупка вычислительных мощностей
- технологический скаутинг и поиск технологических исполнителей
- создание технического задания на НИОКР
- работы по подготовке уровня технологической готовности НИОКР (УГТ 1-9)
- подготовка лицензии на использование технологии

Продукт Product Development (PD)

- промышленный дизайн
- инжиниринг и ОКР
- реверс-инжиниринг
- проведение испытаний
- сертификация продукта
- омологация
- подготовка и разработка интерфейсов
- модификация продукта (разработка второй версии продукта)
- разработка контента фильмов и творчества с целью дальнейшей серийной продажи
- регистрация и патентование продукта методом депонирования (свидетельство ПО, БД)
- разработка промышленного образца
- разработка полезной модели
- прототипирование
- доработка продукта для пилотирования (адаптация функционала)
- изготовление испытательного стенда для подтверждения свойств продукта
- независимые испытания продукта
- приобретение оборудования для прототипирования
- приобретение оборудования для испытаний
- производство опытной партии
- разработка конструкторской документации (КД)
- разработка технологической документации (ТД)
- дизайн UX/UI
- производство предсерийного образца
- подготовка лицензии на использование продукта
- оплата доработки продукта для пилотирования

Продажи Sales & Marketing Development (S&MD)

- логистика
- строительство или покупка складских помещений
- хранение товара
- аренда складских помещений
- оплата таможенных пошлин
- ФОТ отделов продаж и маркетинга
- ФОТ сервисной службы, техподдержки, складских работников
- командировки
- финансирование рекламы и контента для продвижения
- возмещение рекламы
- разработка стратегии продвижения
- разработка сайта для продаж
- брендинг
- оплата товарного знака
- лицензионные выплаты для использования CRM систем и других систем
- оплата выставочной деятельности
- тестирование каналов сбыта/каналов лидогенерации
- финансирование внедрения для пилотирования.
- полиграфия
- обслуживание банковской гарантии для исполнения тендера

"

Производство Factory Development (FD)

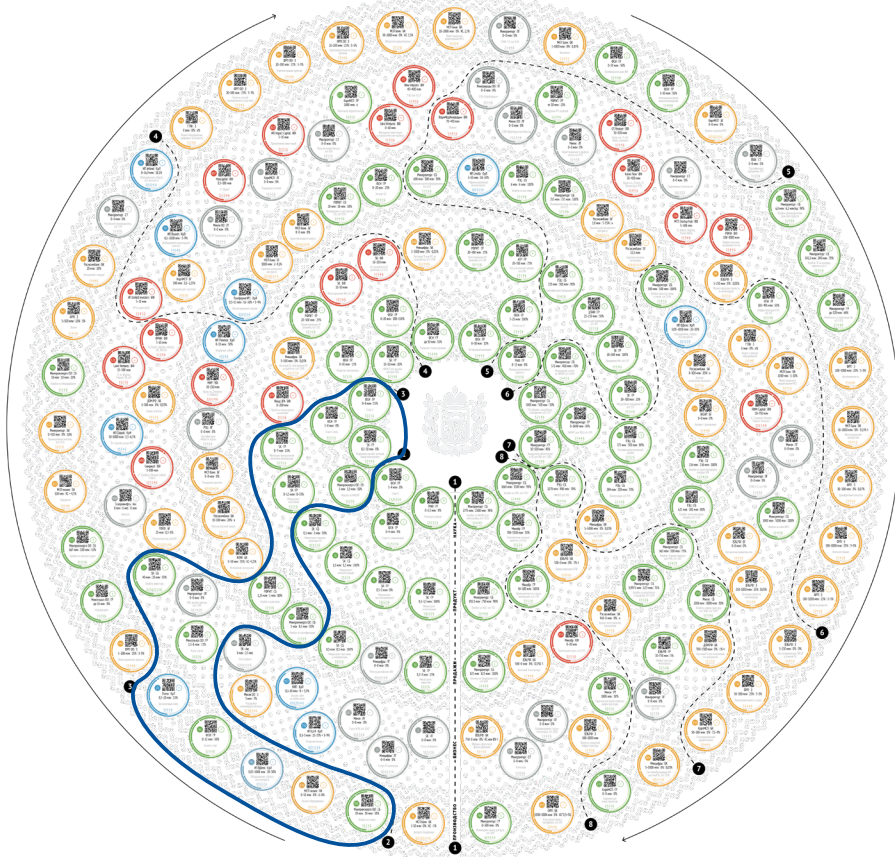
- ФОТ на производственный персонал
- покупка промышленного оборудования
- оборотные деньги
- аренда оборудования для производства
- комплектующие
- материалы
- получение сертификации продукции
- получение сертификата качества по ISO
- оплата лизинга оборудования
- оплата процентов и тела займа/кредита на оборудование
- модернизация производства
- технологическая карта производства
- лицензирование производства
- цифровизация производства и повышение производительности труда
- производство оснастки
- строительство и ремонт

Бизнес Business Models and Process Development (BD)

- накладные расходы,
- оплата процентов по кредиту на инвестиции, развитие бизнеса или без цели
- покупка актива
- покупка бизнеса
- покупка франшизы
- оплата инфраструктурных проектов
- тестирование бизнес-модели
- оплата технологического присоединения
- цифровизация бизнес-процессов
- налоговые льготы и экономия на налоговых отчислениях
- возмещение затрат
- банковские затраты на обслуживание счета
- обучение и повышение квалификации для сотрудников
- проектное финансирование
- оплата лицензии для ведения бизнеса

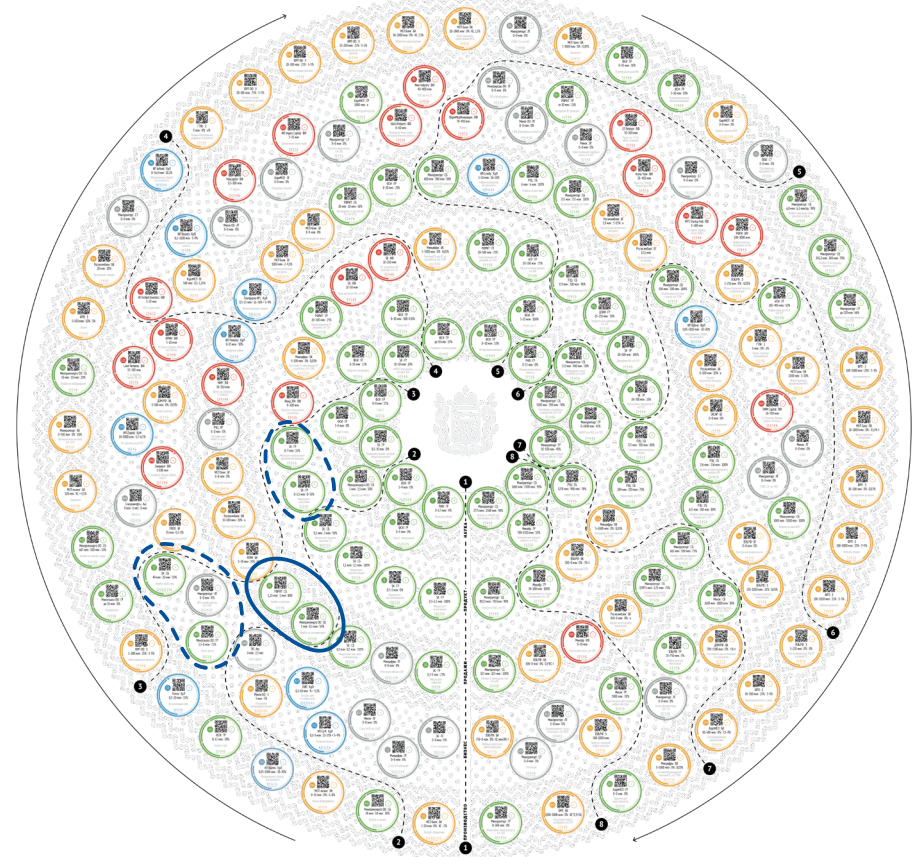
После определения цели выделите на Едином Инвестиционном Навигаторе сектор или сектора в соответствии с целями затрат и уровнями.

3. Подбор доступных финансовых инструментов для стадии и цели



Далее сопоставим этап развития компании и цели бизнеса или проекта. По результатам сопоставления можно подобрать инвестиционные инструменты.

На карте выбираем этап развития компании, например второй.

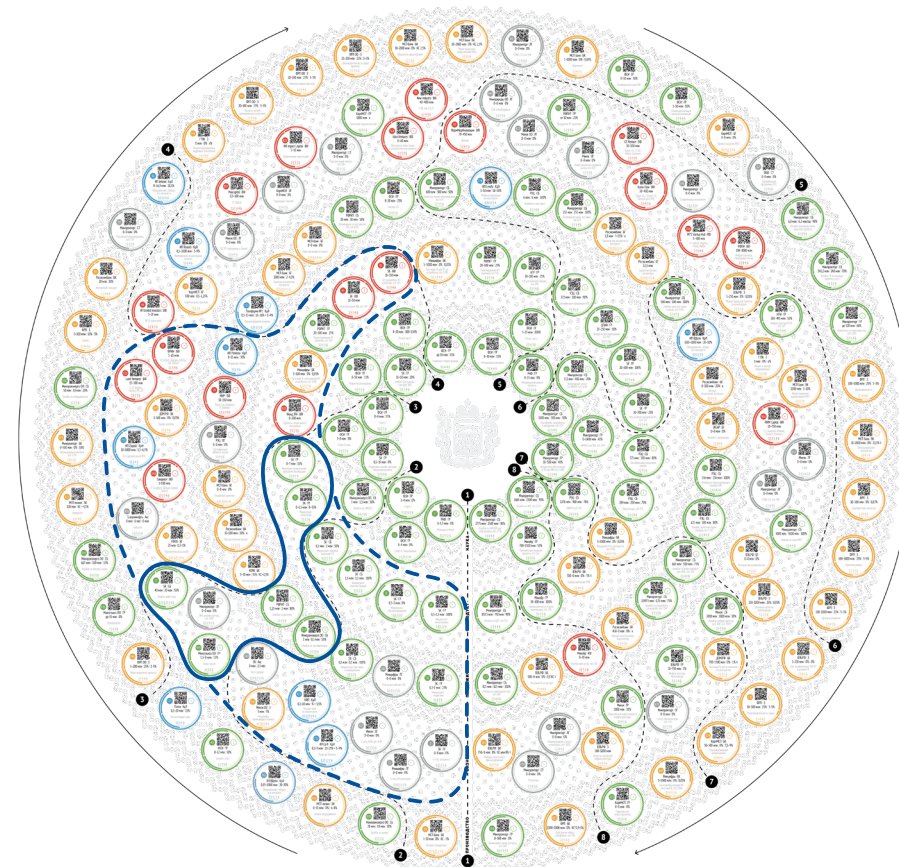


Далее выбираем цель развития проекта — цели прописаны на разделителях между секторами. Помимо основной цели привлечения финансирования следует охватить и соседние: программы финансирования, расположенные в соседних блоках, дополняют основной выбор.

Получаем несколько инструментов финансирования, на которые проект может рассчитывать с максимальной вероятностью.



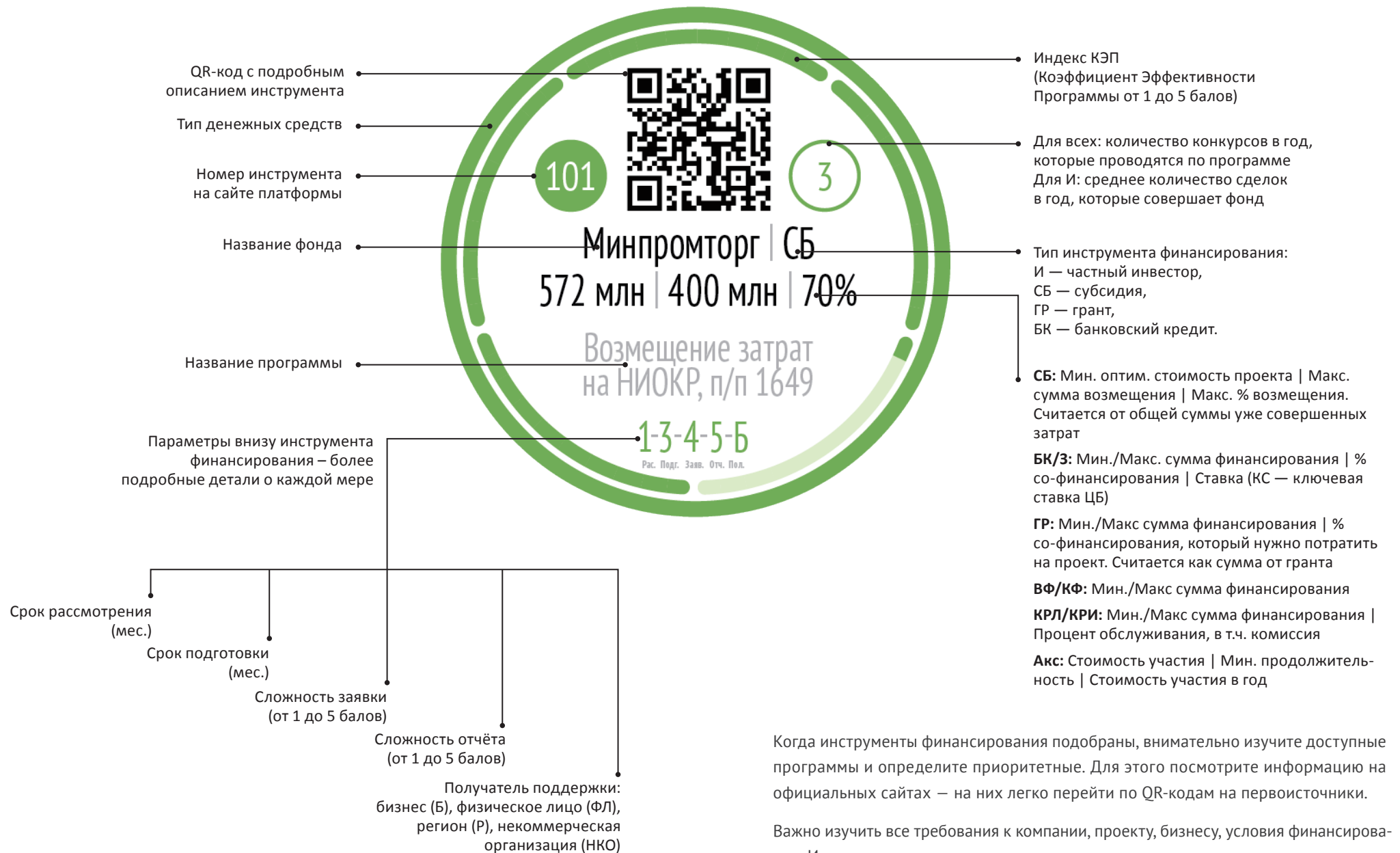
Для каждого инвестиционного инструмента указан источник, например ФСИ (Фонд содействия инновациям). Из некоторых источников финансирования (фондов поддержки) в один момент времени для одного юридического лица можно привлечь деньги только от одного инвестиционного инструмента. Поэтому для таких фондов из инструментов оставляем один: либо самый объемный по деньгам, либо самый оптимальный по срокам и требованиям к подготовке.



В случае, если сумма средств из всех полученных источников финансирования больше, чем бюджет проекта, – это хороший результат, далее стоит изучить его детально. Если же сумма меньше – добавить инструменты из предыдущего и следующего этапов развития бизнеса со схожими целями.

Если финансирования очевидно не хватает, рассматриваем инструменты для предыдущего и следующего этапов развития проекта

4. Подбор источников финансирования для проекта



Когда инструменты финансирования подобраны, внимательно изучите доступные программы и определите приоритетные. Для этого посмотрите информацию на официальных сайтах — на них легко перейти по QR-кодам на первоисточники.

Важно изучить все требования к компании, проекту, бизнесу, условия финансирования. И получить инструкции для подготовки заявки и проекта.

ТИПЫ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

- ПФ** **Проектное финансирование**
Возвратное финансирование специально создаваемой проектной компании под % с обеспечением в виде будущих активов (оборудование, недвижимость, ИС и др.).
- БК** **Банковские кредиты**
Возвратное финансирование действующего бизнеса под % с обеспечением в виде текущих активов, гарантий, поручительства.
- БГ** **Банковские гарантии**
Предоставление банком обеспечения (залог) под возвратное финансирование.
- З** **Заем**
Возвратное финансирование проекта под % с различными вариантами обеспечения (активы, доля компании, гарантия и др.) и возможностью организации каникул.
- ГР** **Грантовое финансирование**
Невозвратное авансовое финансирование инновационных проектов на формально определенные цели.
- СБ** **Субсидия**
Невозвратное финансирование в виде возмещения уже понесенных затрат действующего бизнеса на формально установленные цели.
- КФ** **Контрактное финансирование**
Финансирование проекта через государственный контракт на формально определенные цели.
- ВФ** **Венчурное финансирование**
Невозвратное финансирование проекта/стартапа от частного инвестора с целью продажи доли инвестору следующего раунда.

- ЛГ** **Налоговые льготы и преференции**
Получение бизнесом особого статуса от государства, дающего право не платить часть налогов и другие бонусы.
- Акс** **Акселератор**
Программа развития бизнеса, предоставляющая консультационную поддержку, обучение, менторство, доступ к ресурсам и инвесторам для ускорения роста и успеха на рынке.
- СТ** **Статус**
Подтверждение соответствия бизнеса или продукции критериям и условиям, установленным государством или другими организациями, открывает доступ к мерам поддержки и ресурсам для развития.
- КрФ** **Краудфандинг**
«Народное финансирование»: предзаказ будущего продукта с отложенной поставкой от 6 мес. (деньги собираются на первую партию).
- КрИ** **Краудинвестинг**
Множественный вход инвесторов в проект посредством специализированных платформ через покупку токенов/долей (синдикация).
- КрЛ** **Краудлендинг**
Альтернативное заемное финансирование без залога под контракты или без цели на короткий период (6–12 мес) под % на специализированных платформах.

ОПИСАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Номер инструмента на сайте платформы — помогает в случае, если QR-код не читается или невозможно перейти по нему на первоисточник. Для этого введите `app.t2mt.io/#`, где # — это номер, указанный в этом разделе.

Min/max сумма финансирования — минимальный и максимальный объем финансирования, доступный по данному финансовому инструменту. Если значение = 0, то финансовый инструмент представляет из себя льготу или статус, дающий право претендовать на льготы / иную поддержку.

Название программы — краткое название программы, на основании которой работает данный финансовый инструмент.

Индекс КЭП — интегральный показатель, который определяет, насколько инструмент

финансирования будет «отвлекать» бизнес от основной деятельности. Чем больше КЭП, тем сложнее и дольше отчитываться, дольше ждать пока выделят деньги, сложнее и дороже готовиться к финансированию.

Количество конкурсов в год — для всех программ финансирования, имеющих государственное происхождение, — это количество конкурсных событий, которое происходит в году. Для частных инвесторов — среднее количество сделок, совершаемых фондом. Для банковского сектора не имеет значения.

Значение «100%» — это сумма софинансирования, требуемая для подачи заявки. Для разных типов средств это разные параметры:

для И (частных инвесторов) — средняя доля (на основе предыдущего опыта инвестирования), при которой фонд входит в бизнес с указанной суммой;

для СБ (субсидий) — процент собственных средств от указанной суммы, который нужно вложить, чтобы получить возмещение;

для ГР (грантов), БК (банковских кредитов) и иных типов средств — это процент софинансирования, который необходимо инвестировать в собственный проект для получения указанной суммы.

Параметры внизу инструмента финансирования — условия, описанные более подробно.

Когда вы узнаете всё о возможностях финансирования, начинайте готовиться к подаче заявок. Для этого переходите по QR-коду и получайте готовую инструкцию по привлечению денег из указанного инструмента.

РАСШИФРОВКА СОКРАЩЕННЫХ НАЗВАНИЙ ФОНДОВ

Параметр «Название фонда» — сокращенное название фонда, который даёт финансирование. Ниже расшифровка аббревиатур.

СК	Фонд «Сколково»
АТР	Агентство по технологическому развитию
ВЭБ.РФ	Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»
ГТЛК	Государственная транспортная лизинговая компания
ГФ ОО	Гарантийный фонд Оренбургской области
КорпМСП	АО Корпорация «МСП»
Минобр	Министерство науки и высшего образования РФ
Минприроды ОО	Министерство природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области
Минпромторг	Министерство промышленности и торговли РФ
Минпромэнерго ОО	Министерство промышленности и энергетики Оренбургской области
Минсельхоз ОО	Министерство сельского хозяйства, торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области
Минцифры	Министерство цифрового развития РФ
Минэк	Министерство экономического развития РФ
Минэк ОО	Министерство экономического развития, инвестиций, туризма и внешних связей Оренбургской области
Минэнерго	Министерство энергетики РФ
МИР	Фонд АО «Модернизация Инновации Развитие»
МСП Банк	Банк малого и среднего предпринимательства
МСП-лизинг	АО «МСП-Лизинг»
НТИ	Венчурный фонд национальной технологической инициативы
РНФ	Российский научный фонд
Росэксимбанк	АО «Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк»

РФПИ	Российский фонд прямых инвестиций
РФРИТ	Российский фонд развития интернет технологий
РЭЦ	Российский экспортный центр
ФРИИ	Фонд развития интернет инициатив
ФРП	Фонд развития промышленности
ФРП ОО	Фонд развития промышленности Оренбургской области
ФСИ	Фонд содействия инновациям
ФЦК	Федеральный центр компетенций
ЦПИИ	Центр поддержки инжиниринга и инноваций
ЭКСАР	АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»
ИП	Инвестиционная платформа

5. Разработано при поддержке



Министерство экономического развития,
инвестиций, туризма и внешних связей
Оренбургской области



Министерство промышленности и энергетики
Оренбургской области



Министерство цифрового развития и связи
Оренбургской области



Оренбургский союз промышленников
и предпринимателей



Центр поддержки предпринимателей
«Мой бизнес»



РЕЗЮМЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

СКОРИНГ

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Долевые
(прямые инвестиции, венчур,
краудинвестинг и др.)

Невозвратные
(гос. гранты, субсидии, льготы, конкурсы
контрактное финансирование, и др.)

Возвратные
(кредиты, займы, краудлендинг,
проектное финансирование и др.)

МАРШРУТ

РЕЗЮМЕ КОМПАНИИ

РЕЗЮМЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

СКОРИНГ

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Долевые
(прямые инвестиции, венчур,
краудинвестинг и др.)

Невозвратные
(гос. гранты, субсидии, льготы, конкурсы
контрактное финансирование, и др.)

Возвратные
(кредиты, займы, краудлендинг,
проектное финансирование и др.)

МАРШРУТ