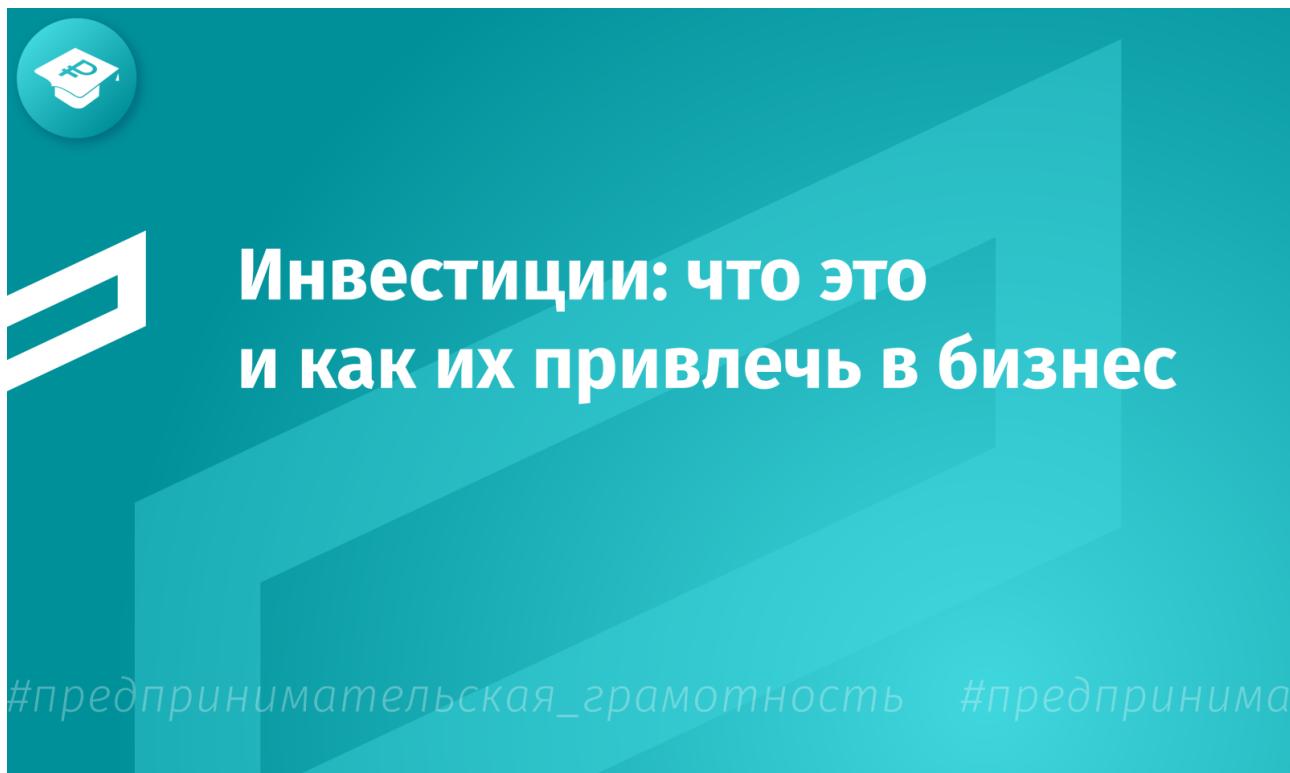


25 СЕНТЯБРЯ,
ЧЕТВЕРГ

Открытый бюджет города Москвы

Инвестиции — важнейший инструмент для успешного развития любого бизнеса



Вместе с [Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы](#) разберемся, что такое инвестиции и как их привлечь в бизнес.

Инвестиции — важнейший инструмент для успешного развития любого бизнеса. Они обеспечивают компанию дополнительными финансовыми ресурсами, необходимыми для увеличения объемов производства, освоения новых рынков и внедрения инноваций. Деньги инвестируются в покупку оборудования, строительство помещений, разработку современных технологий и реализацию других проектов, способствующих росту и укреплению положения фирмы на рынке. Благодаря грамотному привлечению инвестиций бизнес получает возможность быстрее развиваться и достигать значительных успехов.

Существует два основных типа инвесторов:

1. Частные инвесторы:

физические лица, вкладывающие собственные средства в перспективные проекты.

2. Институциональные инвесторы:

организации, такие как банки, инвестиционные фонды, венчурные капиталисты и государственные структуры, инвестирующие крупные суммы денег в бизнес с высоким потенциалом роста.

Почему бизнесу нужны инвестиции?

Привлечение инвестиций помогает решить следующие задачи:

- увеличение производственных мощностей;
- развитие инновационных продуктов и услуг;
- расширение рынков сбыта;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- укрепление конкурентоспособности на рынке.

Как заинтересовать инвестора:

- Создать качественный бизнес-план.

Он покажет, что ваш проект реален и способен приносить доход.

- Подготовить яркую презентацию (питч).

Она должна кратко и убедительно рассказать о сути проекта.

- Предложить несколько сценариев развития.

Инвесторов интересует гибкость и наличие планов на разные ситуации.

- Показать сколько инвестор сможет заработать.

Четкие расчеты и прогнозы помогут ему принять решение.

- Держать репутацию на высоте.

Надежность и порядочность - важные факторы для инвестора.

Существует множество вариантов привлечения инвестиций:

1. Привлечение инвесторов

Это может быть как один крупный инвестор, так и несколько мелких. Частные инвесторы могут вложить свои средства в обмен на долю в бизнесе или дивиденды.

+ Плюсы:

- деньги не нужно возвращать;
- снижается нагрузка на собственный бюджет;
- кроме финансовой поддержки партнер может помочь реализовать бизнес-идею, поделиться своим опытом и связями, что тоже бесценно.

- Минусы:

- инвесторы могут участвовать в принятии решений, цели и методы могут не

- совпадать с вашими;
- инвесторы могут продать свою долю третьим лицам по своему усмотрению;
- нужно делить прибыль с инвестором.

2. Краудфандинг

Это «**народное финансирование**», которое можно собрать на специальных онлайн-площадках с большой аудиторией.

Работает достаточно легко:

Выкладываете свой проект на платформе, указывая точную сумму и срок окончания инвестирования. Инвесторы, которые заинтересовались, собирают деньги.

Пример: Ивану необходимо 1 млн рублей на создание настольной игры для детей с ограниченными возможностями.

Краундфаундинг может быть:

- безвозмездный – на основе пожертвований;
- за вознаграждение – спонсоры получают денежное вознаграждение, подарки, бонусы;
- вложение в акции – деньги в обмен на долю в проекте;
- вложения в обмен на возврат денег с процентом от прибыли проекта.

Известные Российские платформы для краудфандинга;

- <https://planeta.ru/>;
- <https://crowdpublic.ru/>;
- <https://boomstarter.ru/>;
- <https://rounds.ru/>;
- <https://word-power.ru/>.



1. Венчурные фонды.

Этот вид инвестиций подходит для стартапов и инновационных проектов. Инвесторы вкладывают средства в обмен на долю в компании и рассчитывают на высокую прибыль в будущем.

Венчурные фонды:

- Runa Capital;
- Moscow Seed Fund;
- RWM Capital Venture Investment;
- Prostor Capital;
- Skolkovo Ventures.

2. Инвестиционный фонд

Это Финансовая организация, которая объединяет денежные средства инвесторов и вкладывает их в различные активы (акции, облигации и другие финансовые инструменты) с целью получения дохода. Фонды инвестируют в действующие компании, чтобы заработать в дальнейшем.

3. Субсидии и гранты

Безвозмездное получение денег на запуск бизнес-проектов, выплаты в виде компенсации понесенных расходов за государственный счет.

Получение гранта или субсидии является оптимальным для открытия собственного дела.

Информацию о **грантах и субсидиях** можно узнать через [цифровую платформу МСП](#). Она объединяет сервисы, через которые бизнесмены могут получить льготы, субсидии, гранты и узнать об актуальных госпрограммах.

4. Бизнес-ангелы

Опытные предприниматели, которые инвестируют в «молодые» предприятия, предлагают наставничество и поддержку в обмен на долю в компании. Бизнес-ангелы часто ищут предприятия в своей отрасли или сфере интересов.

5. Бизнес-инкубаторы и акселераторы

Бизнес-инкубаторы: программы, которые предоставляют поддержку и ресурсы стартапам на ранней стадии.

Какие поддержки могут быть:

- предоставление рабочего места;
- нетворкинг;
- консультации, помощь в различных вопросах;
- помощь в получении финансирования.

Акселераторы: интенсивные программы, которые помогают стартапам быстро расти и привлекать инвестиции.

Отличительными чертами акселераторов от бизнес-инкубаторов являются цели и сроки.

	Бизнес-инкубатор	Акселератор
Цель	поддержка стартапа на самой ранней стадии развития	ускорение роста уже существующих стартапов и масштабирование бизнеса
Срок	от месяца до нескольких лет	обычно до 6 месяцев

6. Банковские кредиты

Наиболее распространенный способ получения финансирования для бизнеса.

Банки предоставляют кредиты под разные процентные ставки и на разных условиях.

В зависимости от цели определяется тип кредитования.

Типы кредитования для бизнеса бывают разные:

- кредит;
- невозобновляемая кредитная линия;
- возобновляемая кредитная линия;
- овердрафт.

Особенности финансирования на разных этапах развития бизнеса	
Стадия	Инструменты финансирования

Создание	<ul style="list-style-type: none"> - субсидии, гранты; - займы от родственников, знакомых; - бизнес-ангелы, бизнес-инкубаторы, акселераторы; - краудфандинг; - венчурные фонды.
Развитие	<ul style="list-style-type: none"> - субсидии, гранты; - банковские кредиты; - инвесторы; - инвестиционные фонды.
Рост	<ul style="list-style-type: none"> - банковские кредиты; - инвесторы; - инвестиционные фонды.

Независимо от того, какой инструмент финансирования вы выберете, крайне важно внимательно проанализировать все варианты и риски.

Не следует принимать на себя чрезмерные финансовые обязательства, они могут негативно сказаться на будущем вашего бизнеса.

! Нужно помнить

Для успешного привлечения инвестиций необходим четкий бизнес-план, который продемонстрирует потенциальным инвесторам перспективность и доходность вашего проекта.



По материалам портала Правительства Москвы "Открытый бюджет города Москвы":
<https://budget.mos.ru/>