

Привлечение в компанию стратегического инвестора

Развитие бизнеса только за счет собственных средств зачастую не представляется экономически оправданным в силу необходимости поддерживать высокие темпы роста компании и обеспечивать требуемую доходность инвестированного капитала.

Если ваше предприятие является стартапом, то, возможно, стоит обратиться за инвестициями в венчурные фонды. Традиционные источники финансовых ресурсов (коммерческие банки) не могут обеспечить формирование потоков денежных средств для таких проектов.

Привлечение стратегического инвестора через призму венчурного финансирования обеспечивает доступ компании к рынку капитала, что является эффективным способом развития бизнеса, позволяя расширить возможности компании в освоении новых технологий, рынков сбыта и выстроить долгосрочные конкурентные преимущества.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Поиск инвестиций для построения успешного стартап-проекта»](#).

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 10 – 11 сентября `19
- 10 – 11 декабря `19
- 12 – 13 марта `20
- 9 – 10 июня `20
- 10 – 11 сентября `20

В результате обучения вы:

- изучите особенности финансирования бизнеса с привлечением венчурных инвестиций
- узнаете возможности и потенциал развития бизнеса путем привлечения финансирования со стороны стратегического инвестора
- познакомитесь с требованиями, предъявляемыми венчурными инвесторами к потенциальным

получателям финансирования

- рассмотрите особенности организации сделки по привлечению в бизнес стратегического инвестора
- узнаете, на что в первую очередь обращают внимание управляющие венчурных фондов
- выявите факторы, влияющие на стоимость вашей компании
- научитесь повышать инвестиционную привлекательность компании и «упаковывать» бизнес
- сможете провести экспресс-оценку стоимости вашей компании
- поймете, как показать стратегическому инвестору высокий потенциал компании
- научитесь делать качественную и эффективную презентацию для инвесторов
- познакомитесь с особенностями ведения переговоров с инвестором

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Заключение сделки с венчурным инвестором: подготовка материалов и ведение переговоров](#)

Программа семинара

День 1

Сущность венчурного финансирования: мировой и российский опыт

- Источники и проблемы финансирования молодых перспективных предприятий (стартапов) в сфере высоких технологий. Сравнительный анализ потенциальных источников капитала для проектов
- Венчурные инвестиции в высокие технологии
- История развития венчурного финансирования. Индустрия венчурных инвестиций в США и Европе
- Современная ситуация с венчурным инвестированием в России. Основные закономерности и достигнутые результаты
- Сущность венчурного финансирования: принципы и механизмы инвестирования. Субъекты и этапы процесса инвестирования венчурного капитала
- «Бизнес-ангелы». Ассоциации «бизнес-ангелов», их функции и текущая деятельность. Требования «бизнес-ангелов» к проектам
- Технология поиска «бизнес-ангелов» в Москве и регионах
- Венчурные фонды. Классификация фондов венчурного инвестирования
- Принципы работы венчурных фондов, обеспечение информационных и финансовых потоков
- Сравнительный анализ финансирования, предоставляемого «бизнес-ангелами» и венчурными фондами
- Инфраструктура венчурных фондов. Технология поиска венчурных фондов. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), венчурные ярмарки в крупных городах России. Венчурное финансирование в технопарках и бизнес-инкубаторах

Практикум — групповое обсуждение «Какая стадия развития проекта лучше всего соответствует

принципам венчурного инвестирования»

Оценка стоимости компании и определение доли венчурного инвестора

- Общие подходы к оценке стоимости венчурных проектов. Этапы реализации процессов оценки
- Требуемая доходность венчурных вложений. Измерение эффективности инвестиций: NPV, IRR, прочие показатели. Выбор ставки дисконтирования
- Доходный, затратный и сравнительный подходы. Методы проведения оценки
- Метод дисконтирования денежных потоков (DCF) и метод мультипликаторов
- Специальные методы оценки: венчурный метод
- Прогнозирование капитализации компании в момент «выхода»
- Реализуемость методов определения стоимости компаний в российских условиях
- Оценка величины необходимых инвестиций в компанию
- Определение размера пакета акций венчурного инвестора. Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения его доли

Практикум «Экспресс-оценка стоимости малой инновационной фирмы и определение доли инвестора»

День 2

Типовая сделка с использованием венчурного финансирования

- Стадии реализации типовой сделки с привлечением венчурного финансирования
- Отбор проектов венчурным инвестором. Обеспечение потока проектов Deal flow. Проведение процедуры Due Diligence
- Факторы отбора проектов: команда, продукт, рынок продукции, стратегия, дистрибуция, конкуренция, финансы и инвестиции
- Выручка — показатель № 1. Как ее обосновать? Как перейти от бизнес-модели к финансовой модели?
- Критерии оценки венчурным инвестором эффективности проекта. Принятие решения об осуществлении инвестиций
- Заключение сделки с инвестором. Выбор места и формы регистрации компании
- Защита интеллектуальной собственности
- Совместная работа венчурного инвестора и предпринимателя по повышению стоимости инвестируемой компании
- Выход инвестора из сделки. Реализуемые в мировой и российской практике варианты выхода, их преимущества и недостатки
- Продажа стратегическому инвестору в условиях текущего состояния российской экономики
- Частное размещение (private placement), выкуп менеджерами (management buy-out, MBO) как способы привлечения финансовых средств для развития
- Initial Public Offering (IPO). Возможность проведения для российских предприятий на

российских и зарубежных фондовых рынках. Необходимые требования к эмитенту

Практикум «Выбор наиболее оптимального варианта выхода инвестора на конкретном примере»

Подготовка материалов для предоставления венчурному инвестору

- Материалы с информацией о компании: информационный буклет (тизер) проекта, резюме проекта (инвестиционное предложение), инвестиционный меморандум, бизнес-план
- Инвестиционный меморандум: основное содержание и целевая аудитория
- Подготовка и составление бизнес-плана проекта. Основные разделы и структура бизнес-плана, принятые в венчурном сообществе
- Проведение маркетингового, технического, финансового анализа аспектов продукта. Разработка стратегии развития идеи, организации предприятия, рыночной реализации идеи
- Отличие инвестиционного меморандума от бизнес-плана
- Основные ошибки при подготовке бизнес-плана и инвестиционного меморандума
- Подготовка качественной презентации проекта. Структура презентации. Ошибки при подготовке презентации
- Рекомендации по стилистике и содержанию презентации для венчурного инвестора
- Прохождение цикла взаимодействия с венчурным инвестором до получения решения о финансировании
- Составление Term Sheet (протокол условий) после получения предварительного одобрения. Виды акций. Условия контрактов
- Сложности при составлении инвестиционного соглашения. Защита от «разводнения» (Anti-dilution)

Практикум «Подготовка макета бизнес-плана и инвестиционного меморандума для предоставления венчурному фонду»

Переговоры с инвестором

- Встреча с инвестором: различные форматы. Формат «одного предложения», формат «пять минут», форматы «устная беседа» и «общение в лифте» (elevator pitch)
- Особенности проведения переговоров. Возможные типовые вопросы инвестора и правильные ответы на них
- Возражения инвестора и контраргументы предпринимателя
- Психология проведения переговоров с инвестором
- Основные причины отказа в финансировании
- Прохождение цикла взаимодействия с инвестором до получения решения о финансировании

Практикум «Готовим и репетируем „пятиминутную беседу“ и „беседу в лифте“»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **24400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Бутыркин Александр Яковлевич**

Доктор экономических наук, эксперт-практик в области стратегического управления, финансов и оценки стоимости бизнеса. Бизнес-тренер, консультант