

Привлечение в компанию стратегического инвестора

Срок обучения:

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

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“»