



**3 марта 2014 года**  
*Любовь Симонова-Емельянова*  
**«Типы инвесторов,  
подходы к работе»**



# Что такое венчурные инвестиции и как они работают?

- инвестиции в капитал (его еще называют уставным или акционерным капиталом) компании, занимающейся инновационной деятельностью (необязательно технологической, но всегда бизнес-деятельностью).
- осуществляются в проекты с повышенным профилем риска
- «Умными» деньги делает не только высокий профессионализм инвесторов, необходимый для успешного инвестирования, но и более важная роль инвестора.
- в лице венчурного инвестора стартап часто приобретает также советника и партнера по бизнесу, который заинтересован в успехе не меньше, чем сам предприниматель.

# На что могут быть направлены инвестиции?

- Венчурные инвестиции – это всегда прямые инвестиции в бизнес (в отличие от продажи владельцами своих акций с целью получения прибыли), а, следовательно, они всегда целевые. Это значит, что они должны быть направлены на реализацию конкретных целей и задач, стоящих перед бизнесом на разных этапах его развития: от исследования рынка на этапе его зарождения до создания производства и выхода на зарубежные рынки на этапе зрелости.
- на каждом этапе развития компании понимать, какие у нее сейчас приоритеты и куда ей необходимо инвестировать свои ресурсы, чтобы быть успешной. Соответственно будут определяться и инвестиционные потребности, которые стартап презентует инвестору

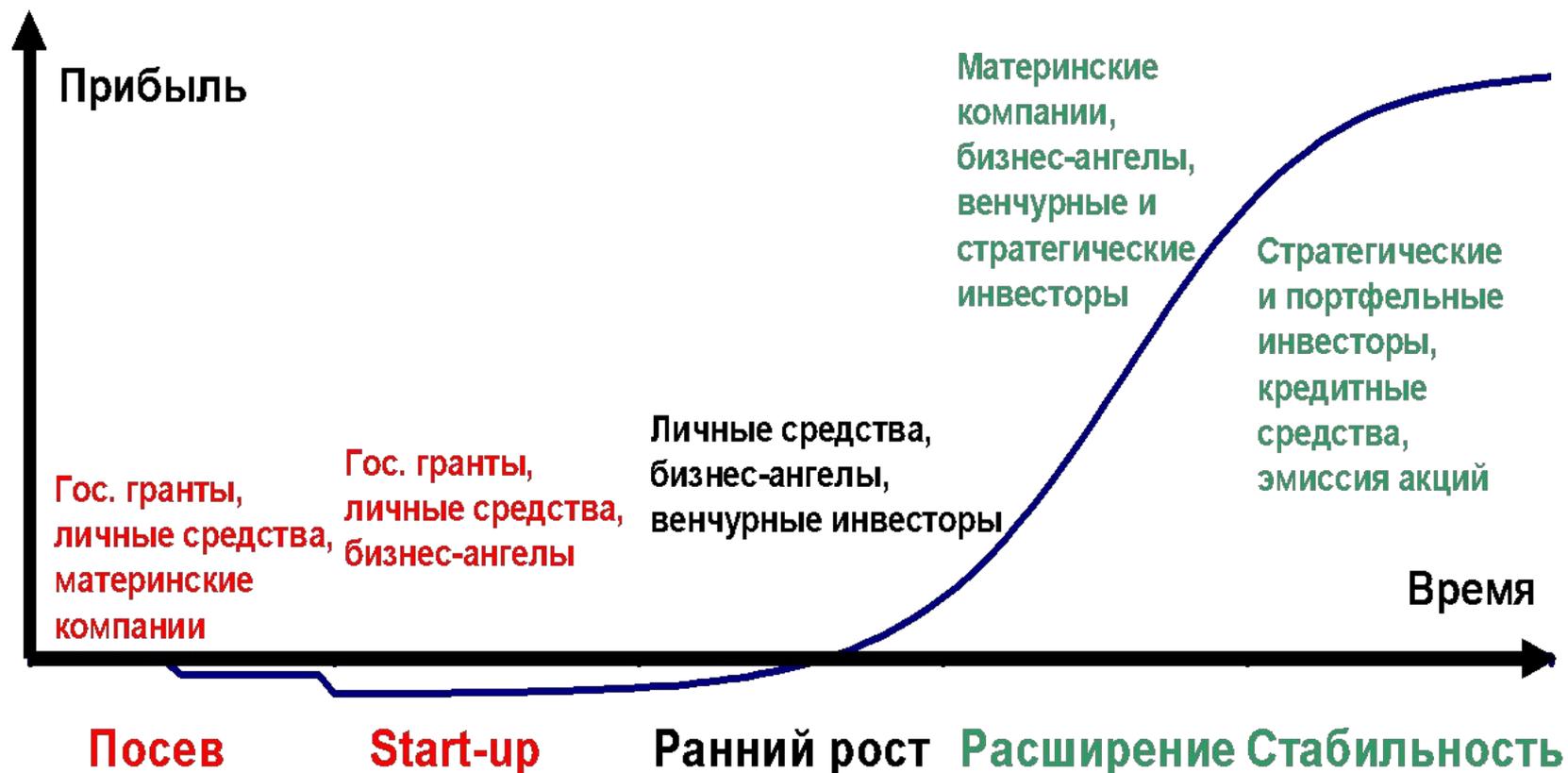
# Сколько привлекать инвестиций?

- Общим для всех стадий является то, что инвестор всегда вкладывает столько денег, сколько необходимо для реализации заявленных планов по достижению поставленных целей.
- Размер запрашиваемых инвестиций всегда зависит именно от потребностей бизнеса и бизнес-плана стартапа, т.е. обоснованного расчета, на что должны быть потрачены деньги и какой результат это должно принести за сравнительно короткий период времени (как правило, не больше одного года).

# Этапы венчурного финансирования

№	Название этапа, русский термин	Название этапа, английский термин	Содержание этапа	Источники финансирования
1	<b>Посевной</b>	<b>Seed</b>	Есть новая идея	Государственные гранты, личные средства, материнские компании
2	<b>Стартовый</b>	<b>Start up</b>	Есть прототип продукта. Формируется компания.	Государственные гранты, личные средства, бизнес-ангелы
3	<b>Начальное расширение</b>	<b>Early expansion, first-stage financing</b>	Начались продажи новых продуктов или услуг.	Личные средства, бизнес-ангелы, венчурные инвесторы
4	<b>Быстрое расширение</b>	<b>Expansion, rapid growth</b>	Быстрый рост выпуска и продаж, компания приносит прибыль.	Материнские компании, бизнес-ангелы, венчурные и стратегические инвесторы
5	<b>Подготовка к продаже</b>	<b>Mezannine</b>	Подготовка к IPO или продаже стратегическому инвестору	Стратегические и портфельные инвесторы, кредитные средства
6	<b>Этап ликвидности, ВЫХОД</b>	<b>Exit</b>	IPO, МВО или поглощение стратегом	Стратегические и портфельные инвесторы, кредитные средства, массовые инвесторы

## Основные инвесторы на разных этапах развития инновационных проектов



# Собственные средства основателей стартапа и «FFF»

- «FFF» (от англ. friends, family and fools) – деньги друзей и знакомых, готовых поверить в вас и поддержать на старте. Сюда же можно отнести становящийся все более популярным «crowd funding» - финансирование проекта за счет широкой группы людей, готовых пожертвовать небольшими деньгами часто из «альтруистических» побуждений – желая поддержать начинающего изобретателя или просто хорошую идею. Наличие собственных средств на старте – это всегда огромный плюс, позволяющий не только сделать значительный рывок в начале жизни бизнеса, но и заслужить доверие инвесторов, ведь готовность рисковать своими сбережениями демонстрирует вашу уверенность и в проекте, и в своих силах.

# Инкубаторы и акселераторы

- Организации, нацеленные на помощь начинающим предпринимателям, предоставляющие им небольшое стартовое финансирование, обучение и деловую поддержку (консультации, пиар и т.д.).

# Бизнес-ангелы

- Частные инвесторы, обычно состоявшиеся предприниматели и бизнесмены, успешно создавшие несколько собственных бизнесов, которые инвестируют в стартапы на самых ранних этапах их развития, а также приносят в команду свой накопленный опыт.

# Венчурные фонды

- Профессиональные инвестиционные организации (как правило, с четкой специализацией), финансирующие наиболее перспективные инновационные и технологические компании, обычно уже достигшие первых или промежуточных результатов.

# Фонды прямых инвестиций (Private Equity)

- Похожи по своей природе на венчурные
- фонды, однако, как правило,
- специализируются на инвестициях в более
- зрелый бизнес, где гораздо меньше риска
- и неопределенности при сравнительно
- высокой доходности.

# Рынок ценных бумаг

- Для компаний, достигших стадии зрелости и уже достаточно крупных по величине (выручка приближается к уровню сотен миллионов долларов), доступен такой источник капитала, как биржевой рынок ценных бумаг, на котором компания может разместить свои акции среди широкого круга инвесторов (как правило, тысяч). Наиболее распространенными биржами среди компаний сектора высоких технологий являются американская Nasdaq и английская AIM (рынок альтернативных инвестиций) на Лондонской фондовой бирже. На российской объединенной бирже РТС-ММВБ также есть специальное подразделение для компаний инновационно-технологического сектора – РИИ, рынок инвестиций и инноваций.

# Альтернативные источники финансирования

- Такими источниками могут быть прямые инвестиции, гранты, субсидии от государственных и негосударственных организаций, ВУЗов, а также корпоративного сектора. В частности, инвестором вашего бизнеса может оказаться поставщик каких-либо ресурсов, которые вам нужны – он может, например, их дать вам на условиях отсрочки или по принципу неденежного вклада в совместный проект. Клиенты, партнеры или даже сотрудники, которые согласны работать за будущее вознаграждение, тоже могут быть своеобразными источниками финансирования.

# Государственные институты поддержки предпринимательства и государственные инвестиционные фонды

- Такие институты развития, как Российская венчурная компания («РВК»), Фонд «Сколково», «Роснано», Московский венчурный фонд и другие также предоставляют финансирование предпринимателям и компаниям, занятым в инновационном секторе. Это могут быть гранты, прямое финансирование, или даже проектное финансирование в виде кредитов и покупки акций. Выделяют две категории таких фондов: общефедеральные (51% за счет средств частных инвесторов и 49% от РВК) и региональные (51% за счет средств частных инвесторов и 49% от правительства региона и РВК) – всего таких фондов в России сейчас больше 10, они управляют совокупным капиталом более 30 млрд. рублей.

№	Название этапа, русский термин	Название этапа, английский термин	Содержание этапа	Источники финансирования
1	<b>Стадия идеи</b>	<b>Pre-seed</b>	Самый первый шаг в бизнес или вернее к своим клиентам. В основном характеризуется тремя рисками: технологическим - возможно ли это в принципе сделать при данном уровне развития, продуктовым – есть ли спрос на рынке на подобные продукты и сервисы, способна ли ваша команда быстро создать прототип, хватит ли у вас компетенций	На данном этапе вполне можно и нужно обойтись собственными средствами <b>(\$1K – \$50K)</b>
2	<b>Стадия прототипа</b>	<b>Seed</b>	Получив подтверждение своих гипотез у клиентов, например, соглашение о намерениях купить ваш продукт, пора создавать более сложный прототип.	На данной стадии логично пригласить внешнее финансирование (желательно smart money) от бизнес-ангела или различных форм стартап-акселераторов. <b>(\$50K - \$500K)</b>
3	<b>Запуск</b>	<b>Startup</b>	На этой стадии вы готовы к масштабной маркетинговой кампании - бизнес-модель находит все новые подтверждения и превращается в бизнес-план, новый раунд инвестиций требуется для быстрого масштабирования - маркетинг, команда сейлзов, команда разработчиков.	Личные средства, бизнес-ангелы, венчурные фонды финансирования ранних стадий <b>(\$500K - \$2 500K)</b>

4	<b>Вывод продукта</b>	<b>Early growth</b>	На этой стадии происходит масштабирование бизнеса, а также переход на операционное управление – часто на этом этапе полезно пригласить профессионального CEO. Важно учитывать сильно возрастающее значение конкурентного риска, т.к. наверняка многие компании тоже захотят зарабатывать в открытом вами рынке.	Личные средства, бизнес-ангелы, венчурные инвесторы <b>(\$2 000K - \$5 000K)</b>
5	<b>Поздняя стадия</b>	<b>Late stage</b>	Компания превращается в корпорацию с заметной долей в экономике региона/страны. Эта стадия характеризуется привлечением прямых инвестиций и все более формализованной структурой управления.	Материнские компании, бизнес-ангелы, венчурные и стратегические инвесторы <b>(\$10 000K – \$20 000K)</b>
6	<b>Выход</b>	<b>Exit</b>	Последняя стадия - стадия стабильности, на которой уже понятна не только доля на рынке, но и сам размер когда-то нового рынка. На этой стадии основатели стартапа либо продают бизнес стратегическому инвестору, либо начинают подготовку к IPO. На руках у них должен быть финансовый план за несколько лет.	Стратегические и портфельные инвесторы, кредитные средства <b>(&gt; \$50 000K)</b>

<b>Состав команды</b>	<b>Стадия продукта</b>
Основатель	Идея продукта
Команда во главе с основателем	Прототип продукта
	Продукт
Команда во главе с приглашенным CEO	Серийный продукт

# Основные формы презентации

- Elevator pitch
- Презентация
- Финансовый план
- Финансовая отчетность за несколько лет

# Для инвестора, правильный стартап это:

- отличная идея — уникальный товар или услуга и большое число тех, кто готов за них платить деньги
- продуманный план развития компании
- стратегия выхода из инвестиций
- сильная команда грамотных руководителей, которые в состоянии эффективно планировать, использовать, создавать и выявлять инновационные технологии или услуги
- возможность заработать

Если нет здоровой идеи, либо нет плана развития, либо нет схемы возврата вложений, либо нет команды, либо нет возможности хорошо заработать, инвестору такой проект не должен быть интересен.

# Три главных вопроса инвестора

- Где в этом проекте деньги?
- Зачем я здесь нужен?
- Ок, а теперь зачем именно ты здесь нужен?
- Больше инвестора ничего не интересует. Понятно, что каждый вопрос разделяется на десятки уточнений, проверок и так далее, но если вы можете чётко и понятно ответить на все три вопроса инвестору — проект будет запущен.

Очень важно понимать, что второй вопрос — причина отсева большей части проектов. Инвестор — это не кошелёк, а компания, имеющая свои конкретные цели, и поэтому выбор правильного инвестора не меньше влияет на проект, чем сама идея. Есть три типа инвесторов: бизнес-ангелы, стратегические инвесторы и венчурные фонды.

# Переговоры с инвестором

- Только личная встреча может в полной мере раскрыть потенциал проекта, создать впечатление о команде и о вас лично. Помните, что фразы вроде «я уверен в своем проекте на 100%» сами инвесторы слышат несколько раз в день и не всегда от порядочных бизнесменов. Необходима полная информация о бизнесе – **факты, цифры, бизнес-план**. Если ваших знаний не достаточно, вполне логичным будет приглашение специалиста. Презентация проекта должна быть выполнена на нескольких носителях (электронный ролик со слайдами, рисунки и схемы на листах бумаги, распечатанные фотографии). По ходу беседы можно будет сориентироваться, какой вид информации предпочтителен для конкретного человека.

## Ошибки выбора:

- **Не тот тип инвестора:** глупо приходить с длинным проектом к инвестору, работающему на «короткую» прибыль
- **Не тот профиль инвестора:** чаще всего фонды специализируются на своих областях.
- **Отсутствие практических данных.** Обязательно нужно проводить испытания идеи любыми доступными методами, дающими численные результаты.
- **Нет точной суммы.** Сумму называете вы, а не инвестор — и любое «около» или «примерно» будет сигналом тревоги, сразу снижающим интерес к вашему проекту. Вы должны до копейки знать, что у вас по плану

# Ошибки предпринимателя в общении с инвестором

- **Нет хорошей понятной презентации.** Её лучше сделать — это очень важно.
- **Вы не очень уверены.** Не все мастера выступлений. Репетируйте заранее.
- **Банальное неуважение к инвестору:** стоит вам перебить кого-то, не дослушав комментарий (торопясь возразить, например) — и вы получаете сразу огромный минус, потому что человек мог иметь в виду другое.
- **Попытка дать больше данных, чем нужно.** Для первого этапа достаточно общей концепции. Много деталей — грех. 20 слов на одном слайде — уже очень много.
- **Нужно хорошо выглядеть,** не забывайте про это.

- **Если есть прототип — возьмите с собой.** Если есть видео, как это работает — тоже возьмите.
- **После презентации** на большую аудиторию обязательно остановитесь на свободном месте в зале или недалеко от выхода снаружи: к вам будут подходить интересующиеся.
- **Не забудьте визитки.** На выступлениях самый большой грех — не дать сфотографировать желающим последний кадр с контактами.
- **Отвечайте после встречи вовремя.**
- **Не забывайте обрабатывать полученные контакты,** например, пару раз в месяц напоминать мягко о развитии своего проекта

# Оформление отношений с инвестором.

- этому этапу предшествует несколько встреч и множество вопросов. Условия сделки фиксируются в письме об обязательствах, имеющем приблизительно следующее строение: **объемы, условия и сроки финансирования, гарантии кредиторов, условия, невыполнение которых приведет к расторжению сделки.** Договор должен быть составлен **четко и ясно, без иносказаний и возможности двусмысленного толкования.** Лучше, если еще на этапе его составления вы проконсультируетесь у грамотного юриста, особенно обратите внимание на пункт, в котором указываются условия выхода из бизнеса и возмещения ущерба.

- На любой стадии поиска инвестиций вы должны помнить, что для каждого инвестора важен результат, а не призрачные идеи.
- Основным мотивом является содействие становлению и развитию предприятия с целью получения собственной прибыли.

**Спасибо за внимание!**

Любовь Симонова-Емельянова

[simonova@almazcapital.com](mailto:simonova@almazcapital.com)

[lyubov.simonova@gmail.com](mailto:lyubov.simonova@gmail.com)

+7-903-777-0429

<http://facebook.com/simonova>