

Презентация стартап и инвестиционных проектов

Познакомимся

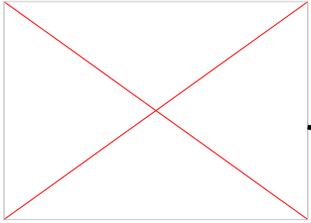


- Руководитель «Полигона инженерного предпринимательства» ТПУ.
- Со-основатель ГК WIN Corp.
- Сертифицированный управляющий проектами, IPMA_Level C.
- Эксперт по развитию предпринимательских и инновационных экосистем.
- vk.com/izernin

Инновационный лифт



Этап 1. Идея



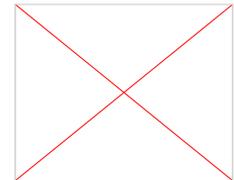
Люди, события, время, вдохновение

Ресурсы

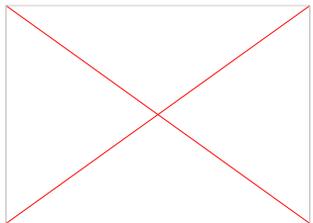
- Озарение
- Научный руководитель
- Кафедра
- Предприятие
- Методики

???

Описанная идея



Этап 2. Команда



Люди объединённые общей идеей

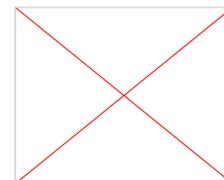
Ресурсы

- Курсы, тренинги
- Научный руководитель
- Кафедра
- Конференции
- Спец. сайты

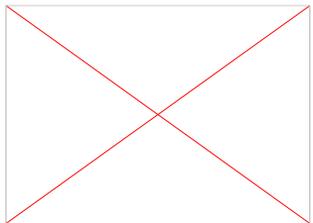
ТПУ

- Кафедры
- Отдел НИРС
- СТБИ

Команда с распределенными функциями



Этап 3. Первые результаты НИР



Начата техническая проработка проекта

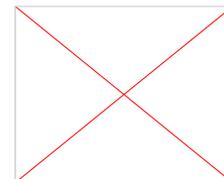
Ресурсы

- Семинары, форумы
- Научный руководитель
- Кафедра
- Гранты
- ФЦП

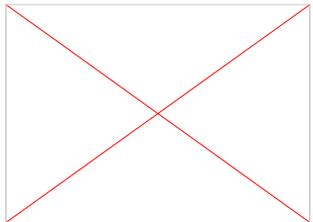
ТПУ

- Кафедры
- Отдел НИРС

Проект можно реализовать технически



Этап 4. Закончен НИР



Активная научная работа

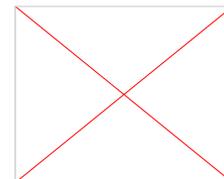
Ресурсы

- Семинары, форумы
- Научный руководитель
- Кафедра
- Гранты
- ФЦП

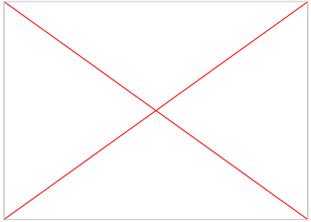
ТПУ

- Кафедры
- Отдел НИРС

Команда готова создать прототип



Этап 5. Прототип



Начата техническая реализация

Ресурсы

- Семинары, форумы
- Научный руководитель
- Кафедра
- Гранты
- ФЦП

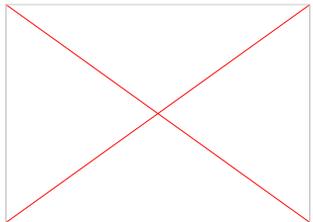
ТПУ

- Кафедры
- Отдел НИРС
- Отдел прототипирование

Идея воплощена в работающий образец



Этап 6. Проверка на патентную чистоту



Прорабатывается

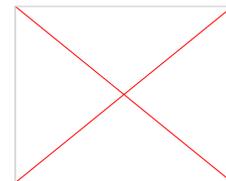
Ресурсы

- Патентные поверенные
- Кафедра
- Гранты
- ФЦП

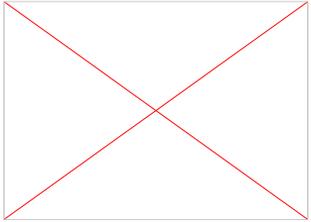
ТПУ

Отдел правовой
охраны
результатов
интеллектуальной
деятельности

Разработку можно запатентовать



Этап 7. Зарегистрирована компания



Проект выводится в правовое поле

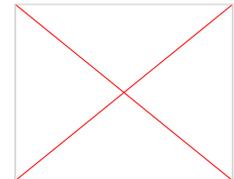
Ресурсы

- ИФНС России
- Личные деньги
- Консалтинговые компании
- Гранты
- ФЦП

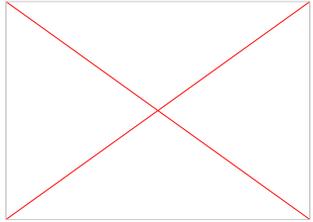
ТПУ

- Полигон ИП
- СТБИ
- ЦТТ

Зарегистрирована компания



Этап 8. Подана патентная заявка



Прорабатывается защита ИС

Ресурсы

- ФИПС
- Университет
- Патентные поверенные
- Гранты, ФЦП
- Заказчики

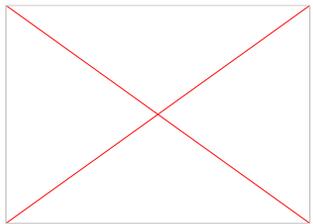
ТПУ

Отдел правовой
охраны
результатов
интеллектуально
й деятельности

Документ о подачи патентной заявки



Этап 9. Проведение маркетинговых исследований



Узнаем нужен ли продукт рынку

Ресурсы

- Эксперты
- Бизнес – ангелы
- Фонды
посевных
инвестиций
- Университет
- Бизнес -

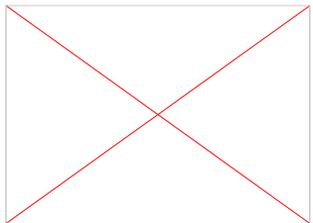
ТПУ

- СТБИ
- Центр
трансфера
технологий

Разработана бизнес - модель



Этап 10. Уточнение ТЗ



По реакции рынка, улучшаем продукт

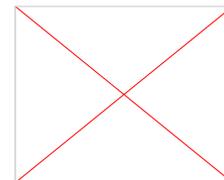
Ресурсы

- Продажи
- Бизнес – ангелы
- ФПИ
- Гранты
- Субсидии
- Венчурное финансирование

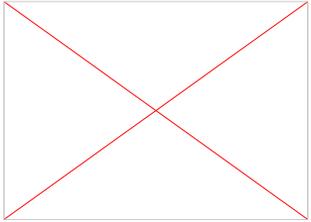
ТПУ

- СТБИ
- ЦТТ

Уточнены параметры будущего продукта



Этап 11. Бизнес - план



Прорабатывается бизнес - план

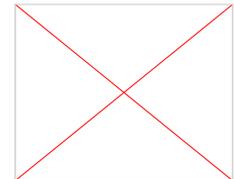
Ресурсы

- Команда проекта
- Консалтинговые компании
- Гранты, ФЦП, субсидии
- Бизнес – ангелы, ФПИ

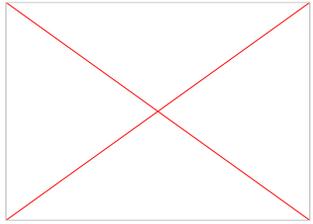
ТПУ

- СТБИ
- Полигон ИП
- ЦТТ

У команды есть бизнес – план



Этап 12. Доукомплектована управленческая команда



В команду вводятся предприниматели

Ресурсы

- ФПИ
- Бизнес – ангелы
- Программа MBA
- Форумы

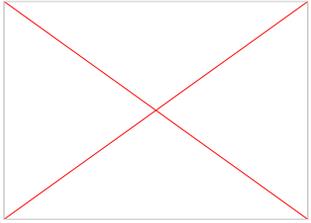
ТПУ

- Полигон ИП
- ЦТТ

Происходит перераспределение функций в команде



Этап 13. Произведена опытная партия

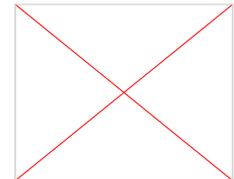


Находим ресурсы для пробной партии

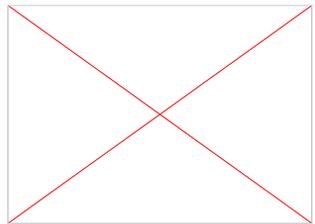
- Ресурсы
- ФПИ
 - Бизнес – ангелы
 - Банки
 - Субсидии
 - Предприятия - партнеры

- ТПУ
- КТБИ
 - ЦТТ

На рынке появилась небольшая партия товара



Этап 14. Разрешительные документы



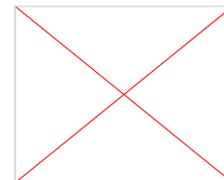
Работа над разрешительной документацией

Ресурсы

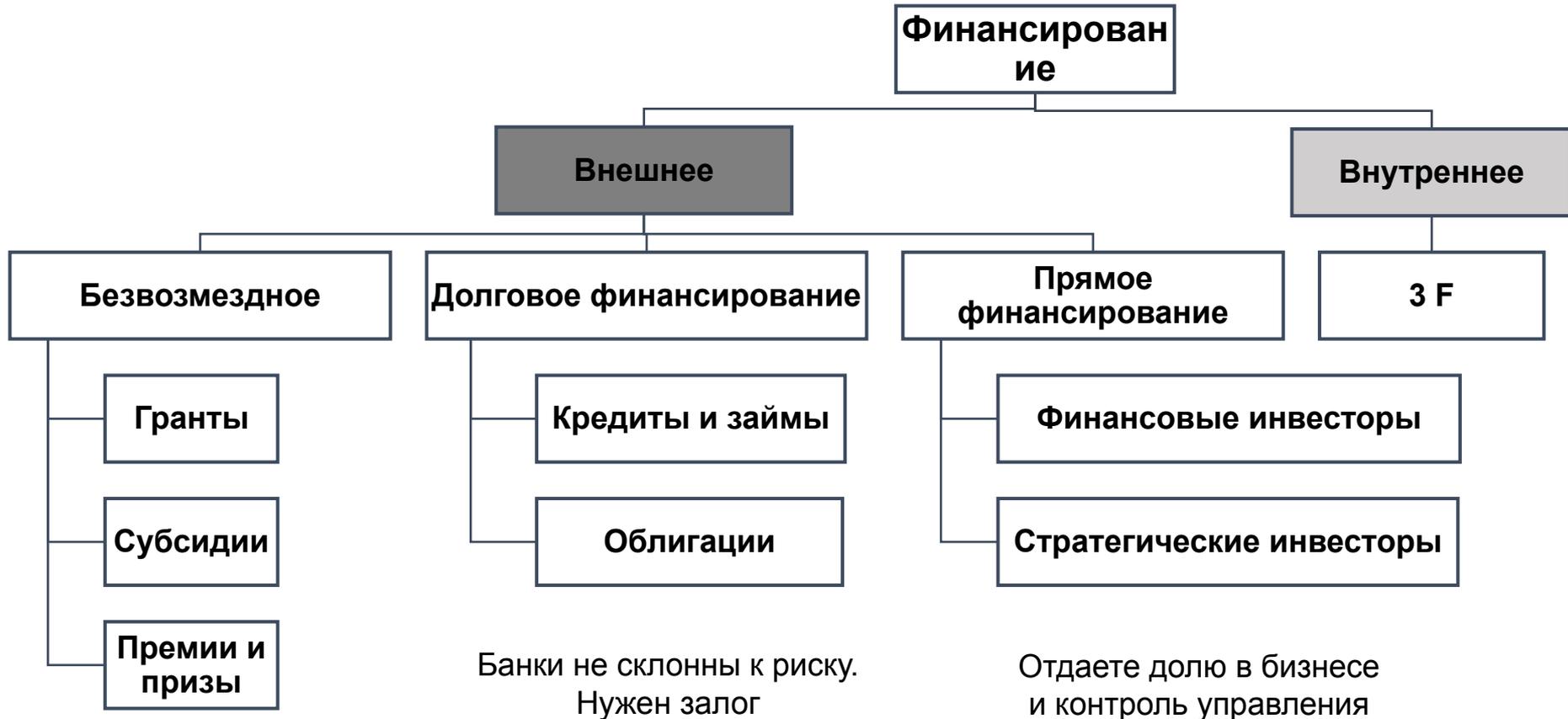
- ФПИ
- Бизнес – ангелы
- Программа МВА
- Форумы

ТПУ

- ПКО
- КТБИ



Классификация источников финансирования бизнеса

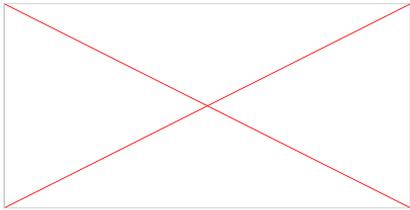


Бюрократические процедуры

Привлечение инвестиций и привлечение финансирования – это разные понятия

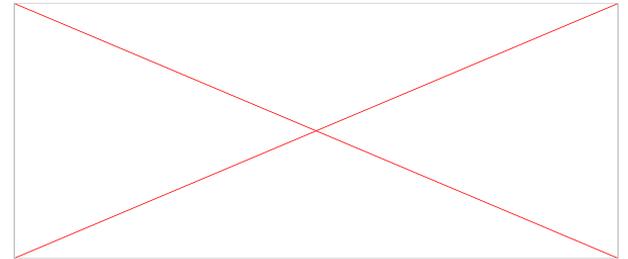
Финансирование (англ. *Funding*)

Снабжение денежными средствами, финансовыми ресурсами.



Инвестиции — вложения своего капитала с целью получения прибыли.

Инвестор



Инвестор = деньги в обмен на акции и будущие доходы

Инвесторы и финансисты.

Как получается доход на вложенные средства ?

Инвестор = деньги сегодня в обмен будущие доходы

Отдача на вложенные средства (рентабельность инвестиций. PI) = $\frac{\text{Будущие доходы}}{\text{Вложенные средства}}$

Будущие доходы. Вариант 1. Регулярно получать дивиденды (из увеличенной прибыли).
Стратегические инвесторы.

Будущие доходы. Вариант 2. Продать акции дороже, чем купил. Увеличение стоимости компании. Финансовые инвесторы.

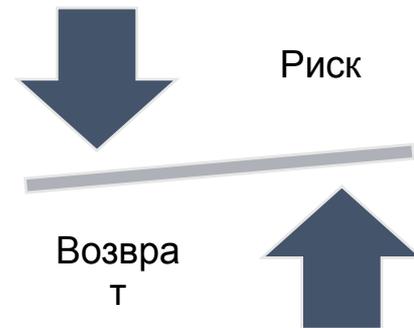
Будущие доходы. Вариант 3. Регулярно получать плату за вложенные средства. Кредиторы (банкиры, владельцы облигаций).

Законы бизнеса. Риск и «возврат»

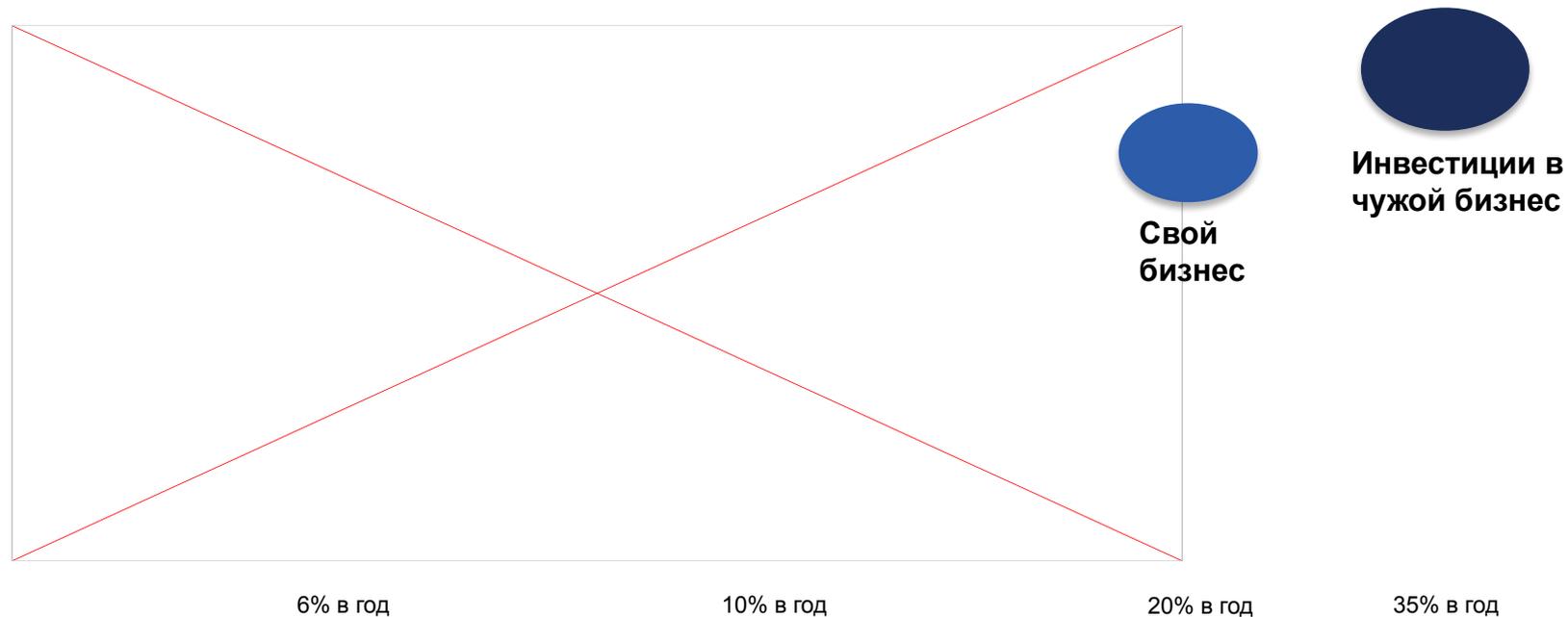
Инвестиции характеризуются двумя взаимосвязанным параметрами: риском и прибыльностью (доходностью).

Как правило, чем выше риск инвестиций, тем выше должна быть их ожидаемая доходность инвестиций.

Величина инвестиционного риска оценивает вероятность потери инвестиций и дохода от них.



Доходность и риск. Примеры.



Какие цели у предпринимателей ?

Хорошо заработать, развивая свой бизнес с использованием привлекаемых внешних ресурсов.

Какие цели у инвесторов ?

Хорошо заработать, вкладывая имеющиеся деньги в перспективный «чужой» бизнес.

Задание 1.

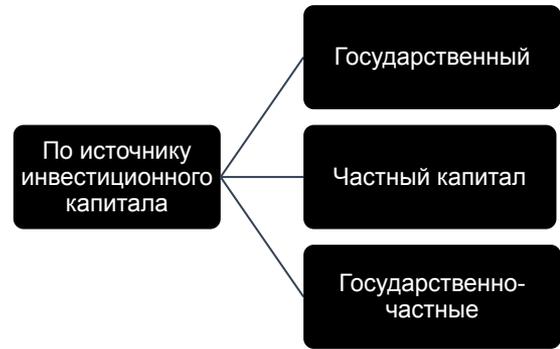
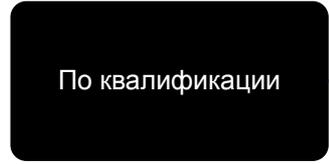
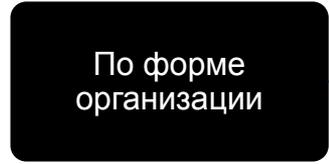
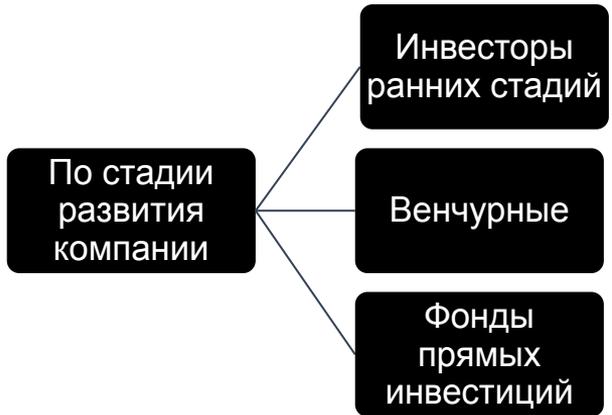
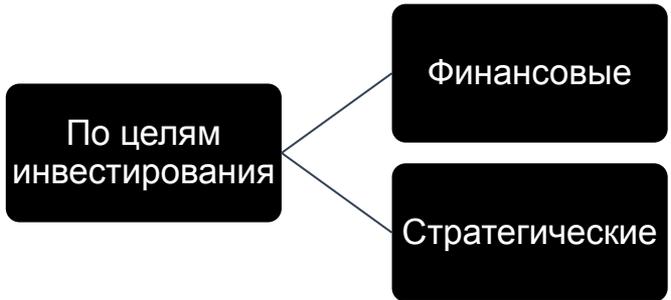
Сформулируйте 5 основных вопросов участников / флипчарт

Предприниматели	Инвесторы
<ul style="list-style-type: none">• Вопрос 1• Вопрос 2• Вопрос 3• Вопрос 4• Вопрос 5	<ul style="list-style-type: none">• Вопрос 1• Вопрос 2• Вопрос 3• Вопрос 4• Вопрос 5

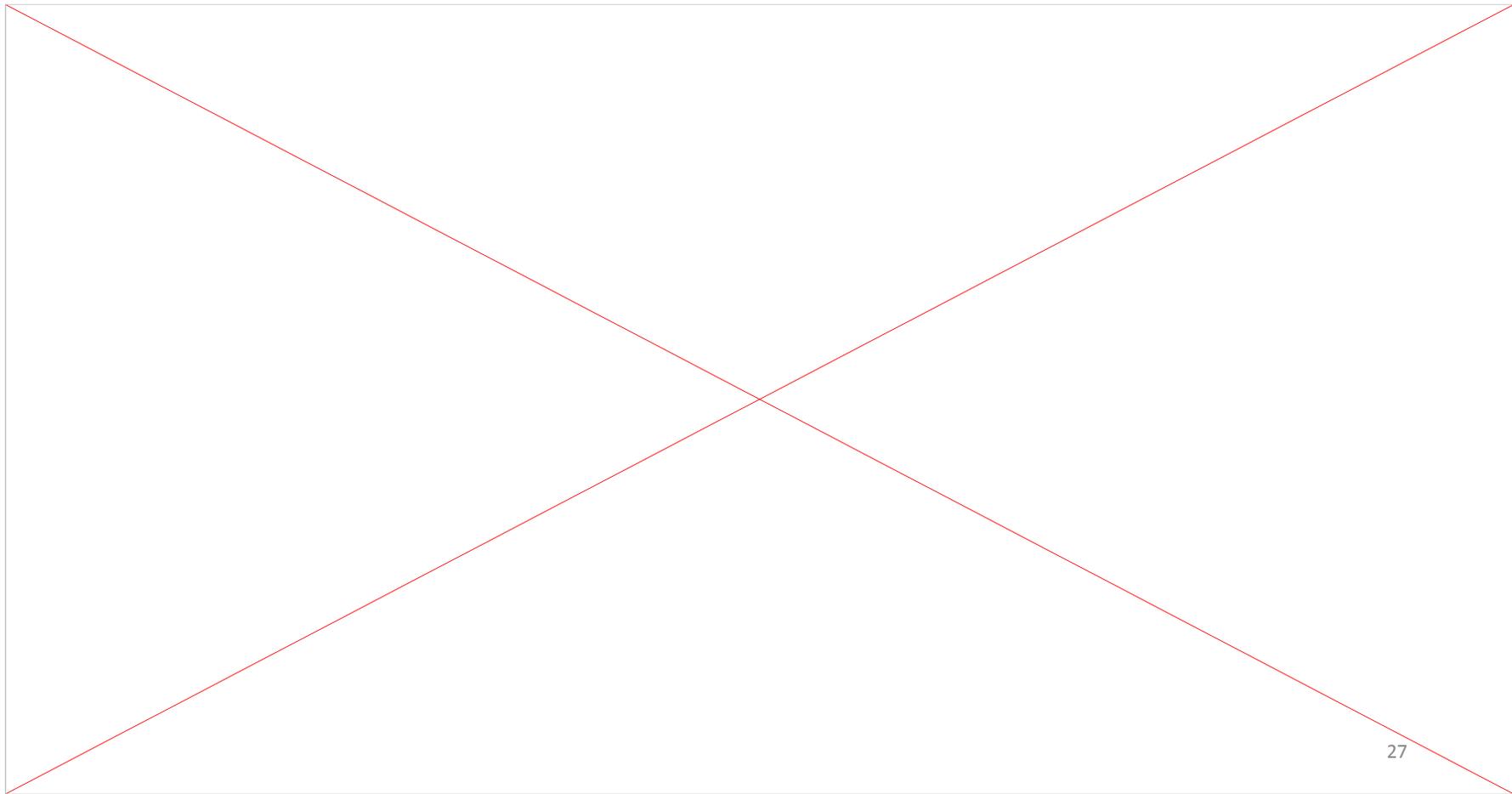
Какое финансирование лучше ?

Если вы "потянете" кредит, то нет смысла "продаваться" венчурному инвестору

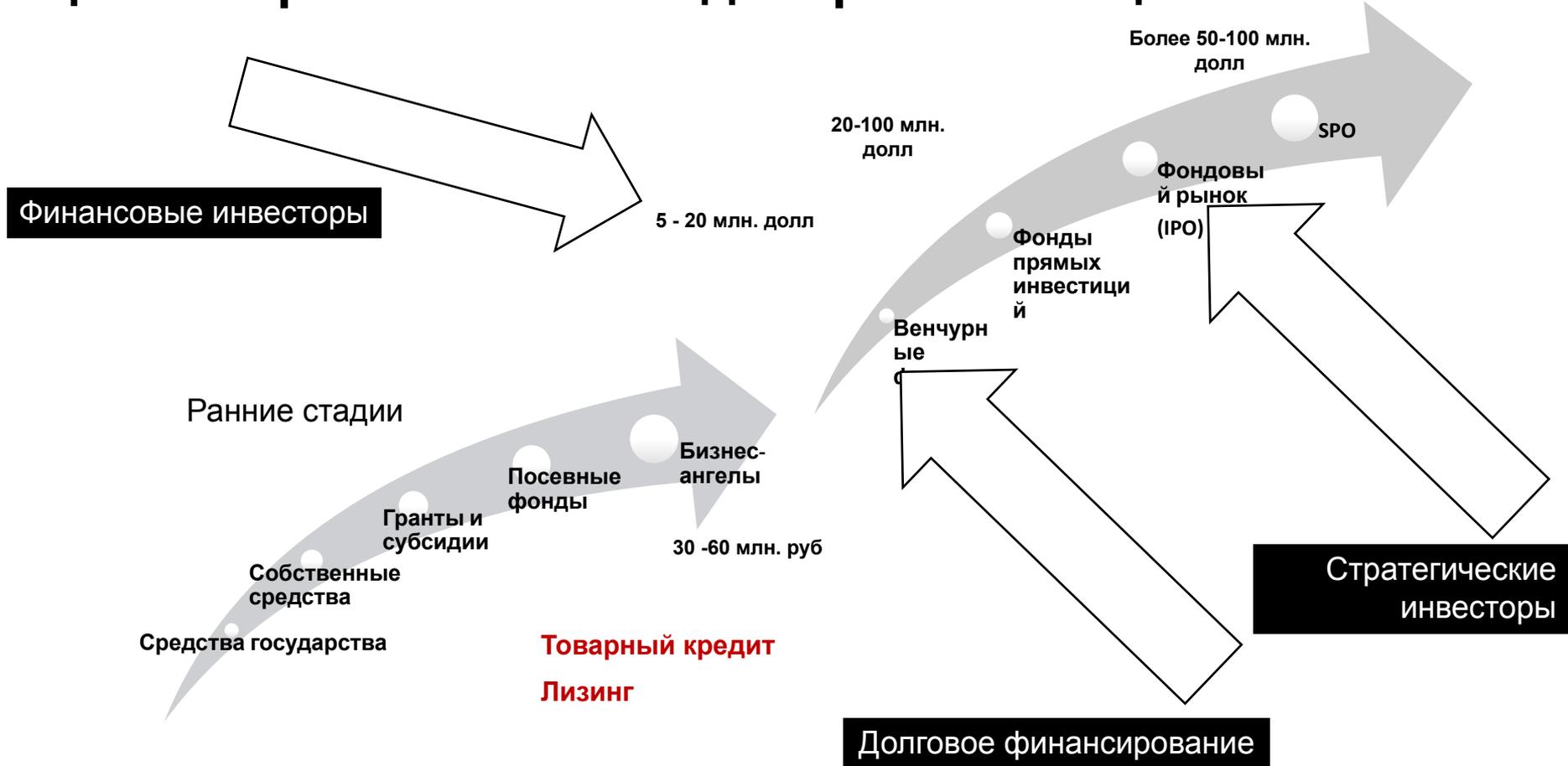
Какие бывают инвесторы ?



Инвесторы для разных стадий развития бизнеса



Цепочка роста капитала для развивающегося бизнеса



Источники финансирования для стартапов (стадия создания бизнеса)

- ✓ Собственные накопления (свои, семьи).
- ✓ Взносы учредителей, партнеров.
- ✓ Займы под залог имущества. Потребительские кредиты.
- ✓ Средства из фондов поддержки и целевых программ (гранты, субсидии, льготы, компенсации).

- ✓ Товарный кредит (для торгового бизнеса)
- ✓ Лизинг

- ✓ Частные инвесторы (бизнес-ангелы)
- ✓ Фонды посевного финансирования

Безвозмездные источники финансирования для технологических стартапов

Гранты фонда Сколково:

- ✓ Мини-грант – 5 млн. руб
- ✓ 3-я стадия - до 300 млн. руб.

Гранты фонда Бортника (федеральные):

- ✓ «Умник» - до 500 тыс. руб (НИР) не более 24 месяцев
- ✓ «Старт» - до 9 млн. руб за 3 года руб. (1+2+3).

Призы на конкурсах проектов до 100 тыс. руб.

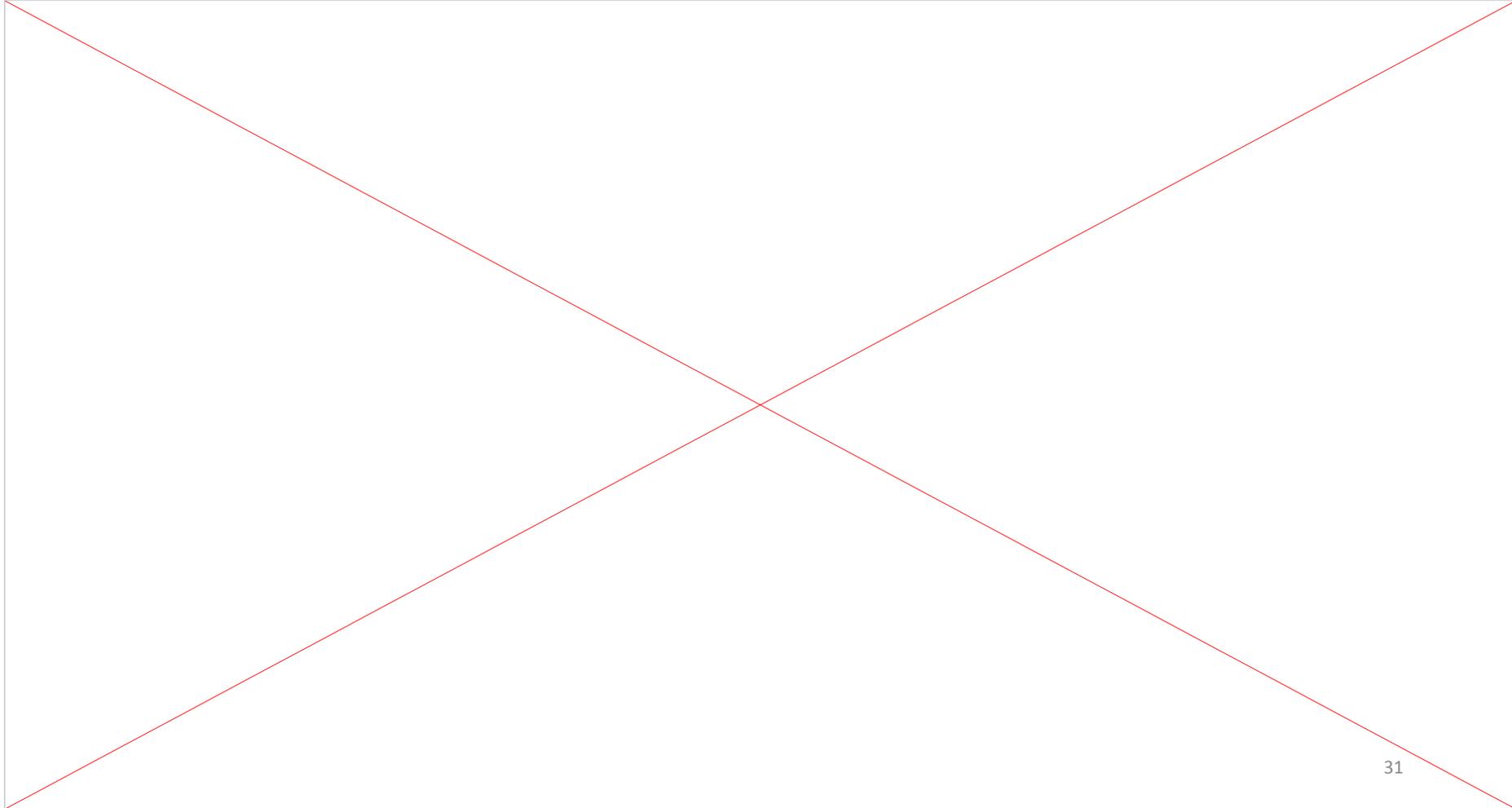
Гранты из областного бюджета на развитие собственного бизнеса до 300 тыс. руб. (500 тыс. для МИП).

Гранты из областного бюджета на развитие науки и производства до 300 тыс. руб.

Возмещение уплаты взноса на лизинг до 5 млн. руб.

Субсидии инновационным предприятиям до 1 миллионов руб.

Кейс. Малый бизнес. Кредит или инвестор ?



Чего ожидают инвесторы различных типов от инвестируемых компаний?

Бизнес-ангелы

- ✓ Венчурное (рискованное) финансирование
- ✓ Чаще независимые частные лица
- ✓ «Серийное» инвестирование. Несколько проектов.
- ✓ Сконцентрированы на начальных стадиях жизни компаний
- ✓ Вопрос о финансировании решается единолично без лишних формальностей

Кто они такие ?

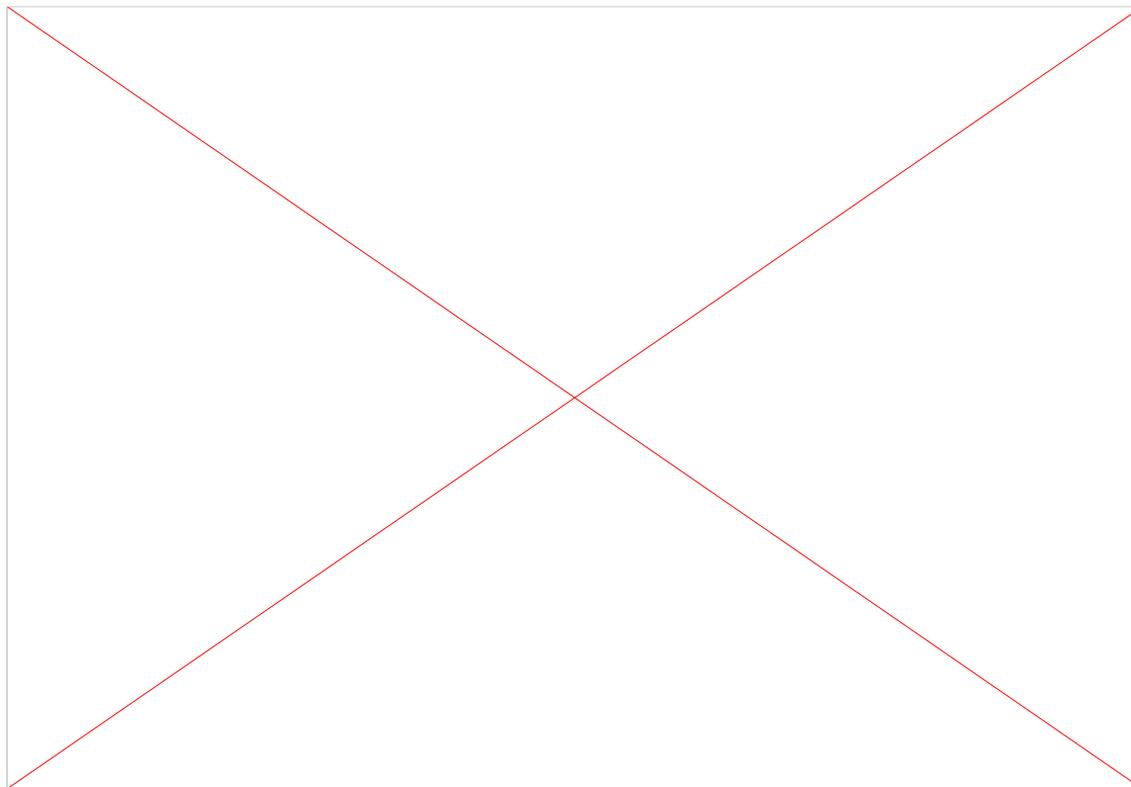
Для «ангелов» важно:

- ✓ наличие взаимоотношений с предпринимателем и командой
- ✓ вложение самим предпринимателем в дело каких-либо средств («3 F»)
- ✓ возможность последующей продажи доли бизнес-ангела более крупному игроку при «выходе»

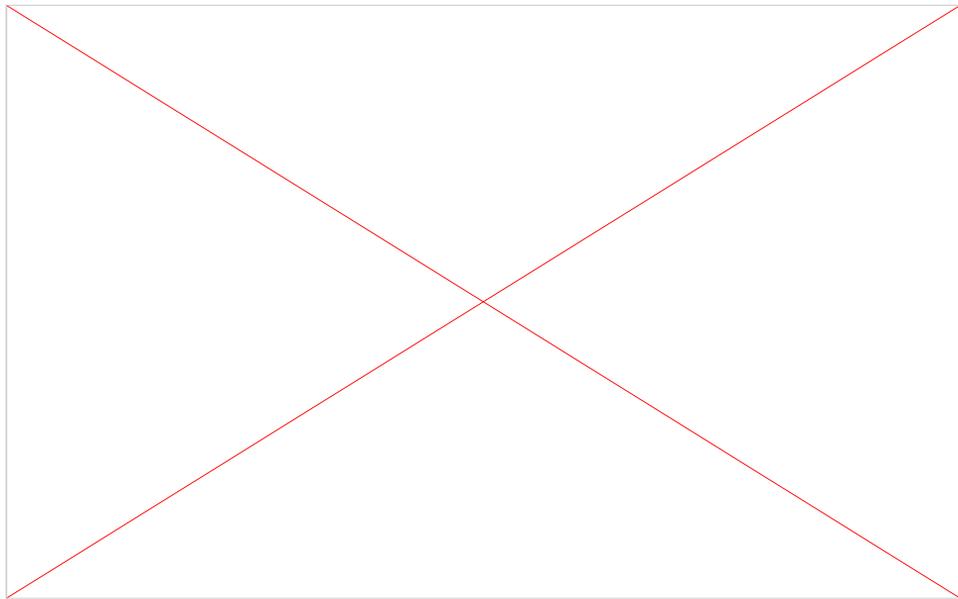
Критерии отбора проектов бизнес-ангелами

1. Является ли новая технология прорывной или улучшающей ?
2. Сколько нужно вложить в проект. На какое время.
3. Рынок.
 1. Насколько большой целевой сегмент рынка (сколько потребителей и производителей)?
 2. Как быстро он растет.
 3. Уровень монополизации рынка. Конкуренция.
4. Стратегия выхода из проекта. Кому можно будет продать свою долю. Структура игроков и стадия консолидации рынка.
5. Защита интеллектуальной собственности. Собственник ИС.
6. Команда.
 1. Наличие и навыки лидера команды. Презентационные, коммуникационные, лидерские и др.
 2. Наличие необходимых бизнес-компетенций и опыт.
7. Прогнозные показатели привлекательности для потоков инвестора (NPV, IRR)

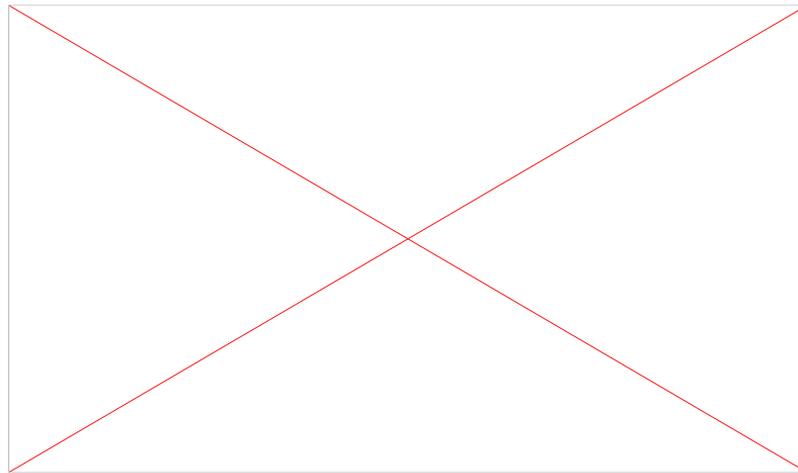
Бизнес-ангелы. Участие в управлении (2016г.)



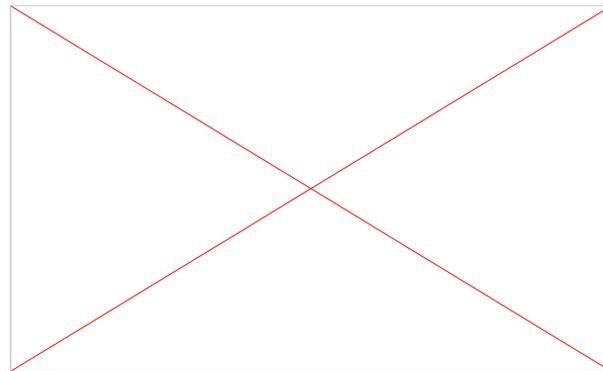
Во что инвестируют бизнес-ангелы



Распределение инвестиций по секторам, Европа 2016



Предпочтения по секторам, США 2016



Инвестиционные приоритеты по секторам , Россия 2016

Бизнес-ангелы в России

Число ассоциаций бизнес-ангелов – 22

Число «профессиональных» бизнес-ангелов - 200-300

Число профинансированных сделок (2016г.) – 92

Сумма инвестиций (2016 год и первое полугодие 2017-го) – 6,6млрд.руб.

Средний чек инвестиций (2016г.) – \$50–300тыс.

Для сравнения:

**В США 300тыс. бизнес-ангелов ежегодно вкладывают \$24млрд.
в 71тыс. компаний (средний чек индивидуала от \$10 тыс. до \$50 тыс.)**

Примеры удачных инвестиций бизнес-ангелов

Имя фирмы	Бизнес-ангел	Вид бизнеса	Купил акции за:	Продал акции за:	Прибыль (раз)
Apple Computer	Mike Markkula	Компьютерное оборудование	\$91,000 (1/3 фирмы)	\$154 млн	1 692
Amazon.com	Thomas Alberg	Интернет-магазин	\$100,000	\$ 26 млн	260
Blue Rhino	Andrew Filipowski	Замена пропановых цилиндров	\$ 500,000	\$ 24 млн	48
Lifeminders. com	Frans Kok	Internet e-mail услуга напоминания	\$100,000	\$ 3 млн	30
Body Shop	Ian McGlinn	Продукты ухода за телом	£ 4,000	£ 42 млн	10 500
ML Laboratories	Kevin Leech	Лечение почечных заболеваний	£ 50,000	£ 71 млн	1 420
Matcon	Ivan Semenenko	Грузовые контейнеры	£ 15,000	£ 2.5 млн	166

Рискованность сделок бизнес-ангелов

- ✓ полная неудача, потеря денег – 34%
- ✓ частичные потери или выход на «точку безубыточности» – 13%
- ✓ невысокая доходность – 17%
- ✓ удовлетворительная доходность в размере 25–49% годовых – 13%
- ✓ высокая доходность в размере 50% годовых и выше – 23%.

Финансовые инвесторы

Главная цель – быстро увеличить рыночную стоимость (капитализацию) компании и найти покупателя своей доли акций.

Инвестор увеличивает капитализацию компании за счет:

- Вложений в уставный капитал и займов
- Содействия в развитии структуры управления
- Содействия в привлечении профессиональных управленцев
- Консультаций по созданию компаний, юридическим и финансовым вопросам
- Участия в работе советов директоров компаний
- Содействия в создании стратегических альянсов и партнерских отношений
- Поиска профессиональных инвесторов для финансирования на последующих этапах развития компаний

Типы финансовых инвесторов

Инвесторы ранних высоко рискованных стадий (венчурные инвесторы) - бизнес-ангелы, компании, фонды «посевного» финансирования, венчурные фонды

Инвесторы стадий роста и расширения (портфельные инвесторы) - фонды прямых инвестиций

Какую долю приобретают финансовые инвесторы?

Участие в управлении ?

Что интересует финансовых инвесторов ?

- Сумма требуемых инвестиций
- Рынок (размер, темпы роста, стадия развития, конкурентная среда)
- Потенциал спроса (преимущества продукта)
- Потенциал роста стоимости компании
- Наличие перспектив выхода
- Команда и управление
- Интеллектуальная собственность

Фонды с участием государства и гос.корпорации

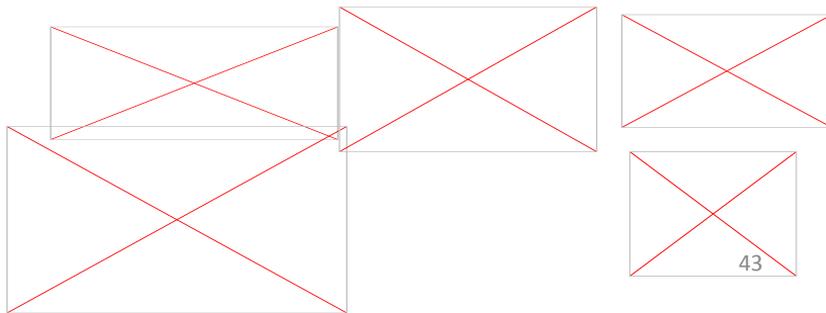
Развитие научно-технического потенциала

Развитие инфраструктуры

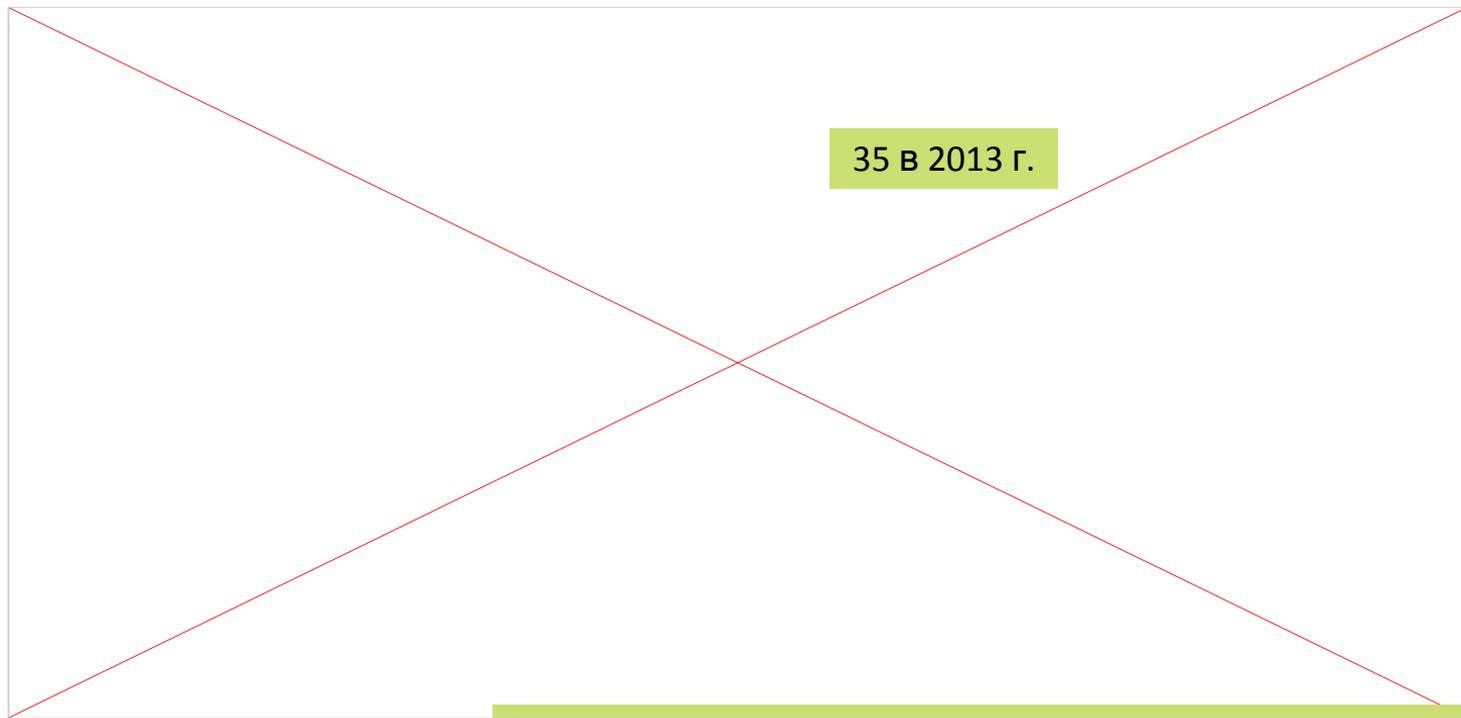
Развитие инновационной промышленности и целевых отраслей

Сохранение вложенных государственных средств

- Часто финансируют в виде грантов
- Соинвестирование с частным капиталом (50/50)
- Высокий уровень бюрократизма
- Усиленный контроль за целевым использованием средств
- Ограничения по статьям использования средств
- Налоговые и финансовые гос.льготы участникам



Финансирование из государственных фондов (2013)



35 в 2013 г.

В 2013 году было выделено 1 693 гранта на общую сумму 102,8 млн долл.

Где искать инвесторов ?

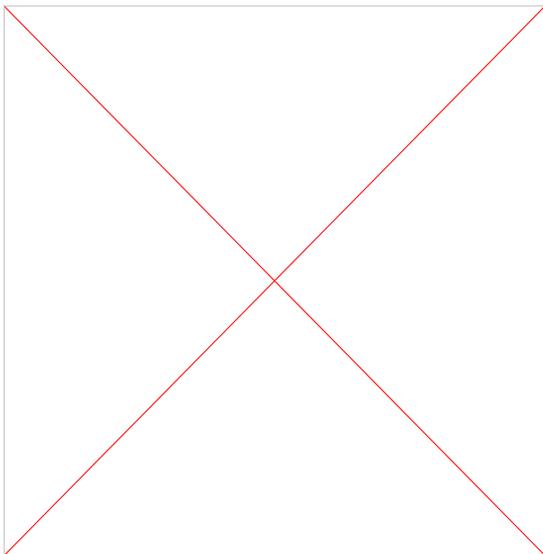
1. Поиск по справочникам. Поиск в сообществах инвесторов. Рассылка предложений. Ассоциации. Фонды.
2. Активная реклама о себе. Публикации. Выступления. Сайты и сообщества инноваторов.
3. Участие в конкурсах, ярмарках и других публичных мероприятиях инвесторов и инноваторов.
4. Деловые «тусовки»
5. Корпорации с подразделениями R&D

Где брать проекты инвесторам ?

1. Реклама о себе. Свободный входящий поток. Ассоциации
2. Поиск в сообществах инноваторов.
3. Проведение конкурсов и публичных мероприятий по поиску и отбору
4. Инкубаторы и технопарки
5. НИИ. Предприятия. Вузы.
6. Корпорации с подразделениями R&D
7. Изобретения

Как устроен процесс инвестирования ?

Брак по расчету



Стадии процесса:

Знакомство (*первое свидание*)

Ухаживание (*вздохи, ахи прогулки под луной и сбор необходимой информации*)

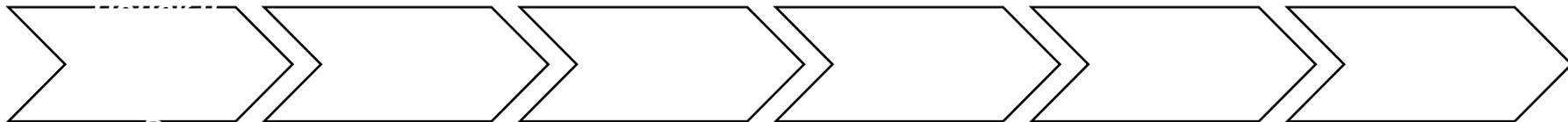
Предложение (*засылайте сватов*)

Приданное. Уточнение оценок и согласование условий (*брак по расчету*)

Составление брачного контракта (*развод и девичья фамилия*)

Свадьба (*венчание, обмен кольцами, свадебный банкет*)

6 этапов процесса инвестирования



Ангел	3 - 6 мес.	2-3 года	6 -12 мес.
Фонд	9 - 18 мес.	4-7 лет	6 -12 мес.

Этап 1. Поиск и отбор проектов

Вероятность прохождения барьеров:

- 6 из 1000 бизнес-планов получают венчурное финансирование
- 1 из 20 бизнес-планов читается дальше резюме
- 1 из 10 предложений проходит начальный отсев
- 1 из 10 компаний проходят Due Diligence

Этап 2. Due Diligence (Проверка компании)

Задачи Due Diligence:

- понять бизнес и помочь оценить его стоимость,
- оценить риски,
- проанализировать финансовое состояние,
- оценить перспективы бизнеса и конкурентную среду,
- оценить способности менеджмента по эффективному управлению бизнесом

Основные виды Due Diligence:

- Финансовый и операционный
- Налоговый
- Юридический
- Рыночный

Результат Due Diligence - отчет, используемый для принятия решения об инвестировании средств.

Получение и использование финансирования

Этап 3. Одобрение инвестиционным советом. Подписание инвестиционного меморандума (соглашения) - Term-Sheet.

Этап 4. Юридическое оформление сделки. Получение финансирования. Транши. KPI .

Этап 5. Вхождение представителей инвесторов в управление (СД, ФД) и участие в компании. Выполнение бизнес-плана. Ручное управление.

Этап 6. «Выход» инвестора



- Поиск покупателя доли
- Переговоры
- Проверка компании и подписание инвестиционного меморандума (соглашения) - Term-Sheet
- Юридическое оформление сделки

Вероятность успеха (американская статистика)

Одна «звезда», семь посредственностей и два провала

10% проинвестированных фирм достигают ликвидности.

60% проинвестированных фирм ожидает банкротство.

30% проинвестированных фирм ожидает слияние с другими или ликвидация.

6 из 1 000 000 идей создания высокотехнологичного бизнеса достигают успеха и выходят на IPO.

10% венчурных компаний, достигающих успеха, компенсируют инвесторам 90% неуспешных.

менее 20% фирм, получивших венчурное финансирование, становятся ликвидными.

Как подготовить компанию к привлечению инвестиций ?

- Разработать стратегию привлечения инвестиций
- Провести «упаковку» проекта
- Отработать презентацию проекта перед инвестором

Стратегия привлечения инвестиций:

- Определить подходящий тип инвесторов (соинвесторов)
- Определить структуру сделки и доли собственности (до и после сделки)
- Оценить текущую и будущую стоимость бизнеса
- Определить и обосновать стоимость доли инвестора

Стратегия привлечения инвестиций

Структура сделки. Пример.

Вопрос № 1. Продажа существующей доли или продажа новых акций (долей)

Вариант 1	до сделки		сделка	после сделки	
	сумма, млн руб	доля, %		сумма, млн руб	сумма, млн руб
участник					
акционер 1	2,0	20%	-1,0	1,0	10%
акционер 2	8,0	80%	-4,0	4,0	40%
инвестор	0,0	0%	5,0	5,0	50%
ИТОГО	10,0	100%	0,0	10,0	100%
Вариант 2	до сделки		сделка	после сделки	
	сумма, млн руб	доля, %		сумма, млн руб	сумма, млн руб
участник					
акционер 1	2,0	20%		2,0	10%
акционер 2	8,0	80%		8,0	40%
инвестор	0,0	0%	10,0	10,0	50%
ИТОГО	10,0	100%	10,0	20,0	100%

Стратегия привлечения инвестиций



Как оценить стоимость бизнеса и своей доли ?

Стратегия привлечения инвестиций

Формула оценки стоимости бизнеса

Рыночная стоимость бизнеса =

Текущая стоимость выгод (активы, будущие доходы)

МИНУС

Текущие долги (обязательства)

Стратегия привлечения инвестиций

Оценка стоимости бизнеса. Затратный метод

Принцип замещения

- 1. Оценка понесенных издержек.**
- 2. Метод чистых активов. Рыночная оценка активов минус рыночная оценка обязательств**

Стратегия привлечения инвестиций

Оценка стоимости бизнеса. Доходный метод

Принцип:

Текущая стоимость бизнеса =

Сумма приведенных доходов (дивидендов) или от продажи

- метод дисконтирования денежных потоков
- метод капитализации прибыли

Стратегия привлечения инвестиций

Оценка стоимости бизнеса. Доходный метод. Метод дисконтирования денежных потоков. Пример.

	2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО за 5 лет
Чистый денежный поток, млн. руб	10,0	12,0	14,0	16,0	18,0	70,0
Ставка дисконтирования	25%	25%	25%	25%	25%	
Коэффициент дисконтирования	0,80	0,64	0,51	0,41	0,33	
Дисконтированный денежный поток	8,0	7,7	7,2	6,6	5,9	35,3

Стратегия привлечения инвестиций

Оценка стоимости бизнеса. Сравнительный метод.

Рыночная цена компании =

Показатель компании (прибыль, выручка) * мультипликатор аналогичной компании **минус** долги

Пример. EBITDA = 1 млн. руб. Долги 2 млн. руб.

Мультипликатор (Price/EBITDA) =5

Рыночная цена = $1 * 5 - 2 = 3$ млн. руб.

Стратегия привлечения инвестиций

Оценка стоимости бизнеса. Сравнительный метод.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ

I этап. Сбор необходимой информации о компаниях-аналогах, котирующихся на фондовых рынках и сделках купли продажи с непубличными компаниями.

II этап. Сопоставление списка аналогичных предприятий.

III этап. Финансовый анализ.

IV этап. Расчет оценочных мультипликаторов.

V этап. Выбор величины мультипликатора.

VI этап. Определение итоговой величины стоимости.

VII. Внесение итоговых корректировок.

Упаковка проекта

Набор презентационных материалов проекта

- 1 страничное предложение
- Презентация (краткая и полная)
- Тизер (буклет) проекта
- Инвестиционное Предложение
- Бизнес-план

Подготовка презентации. Взгляните на свой бизнес глазами инвестора

1. В чём состоит привлекательность предлагаемого ?
2. Насколько вы способны его реализовать ?

В короткой презентации инвесторам самое главное - добиться, чтобы им захотелось встретиться с Вами снова

Четко обрисуйте предлагаемые возможности

Подтвердите привлекательность

Докажите надежность

Подготовка презентации. Обрисуйте существующую возможность для инвесторов

- Сумма необходимых инвестиций и доля, предлагаемая акционеру
- Отдача на инвестируемый капитал (NPV, IRR)
- Присутствие на растущем рынке с уникальным востребованным продуктом
- Четкая стратегия выхода инвестора
- Команда с опытом привлечения использования инвестиций
- Риски

Подготовка презентации. Подтвердите привлекательность

Потребности

Спрос на рынке

Преимущества

Подготовка презентации. Докажите надежность

Выводы

Отзывы и
рекомендации

Фактические
данные

Проведение презентации перед инвестором

- Презентация – не скучный доклад, а активное эмоциональное воздействие.
- **Цель презентации – продажа интереса к проекту.**
- Презентация – уникальная возможность рассказать о вашем предложении.
- Чтобы убедить инвестора надо говорить с ним на одном языке.
- Принцип KISS. (Keep It Short and Simple)
- Краткость – сестра таланта.

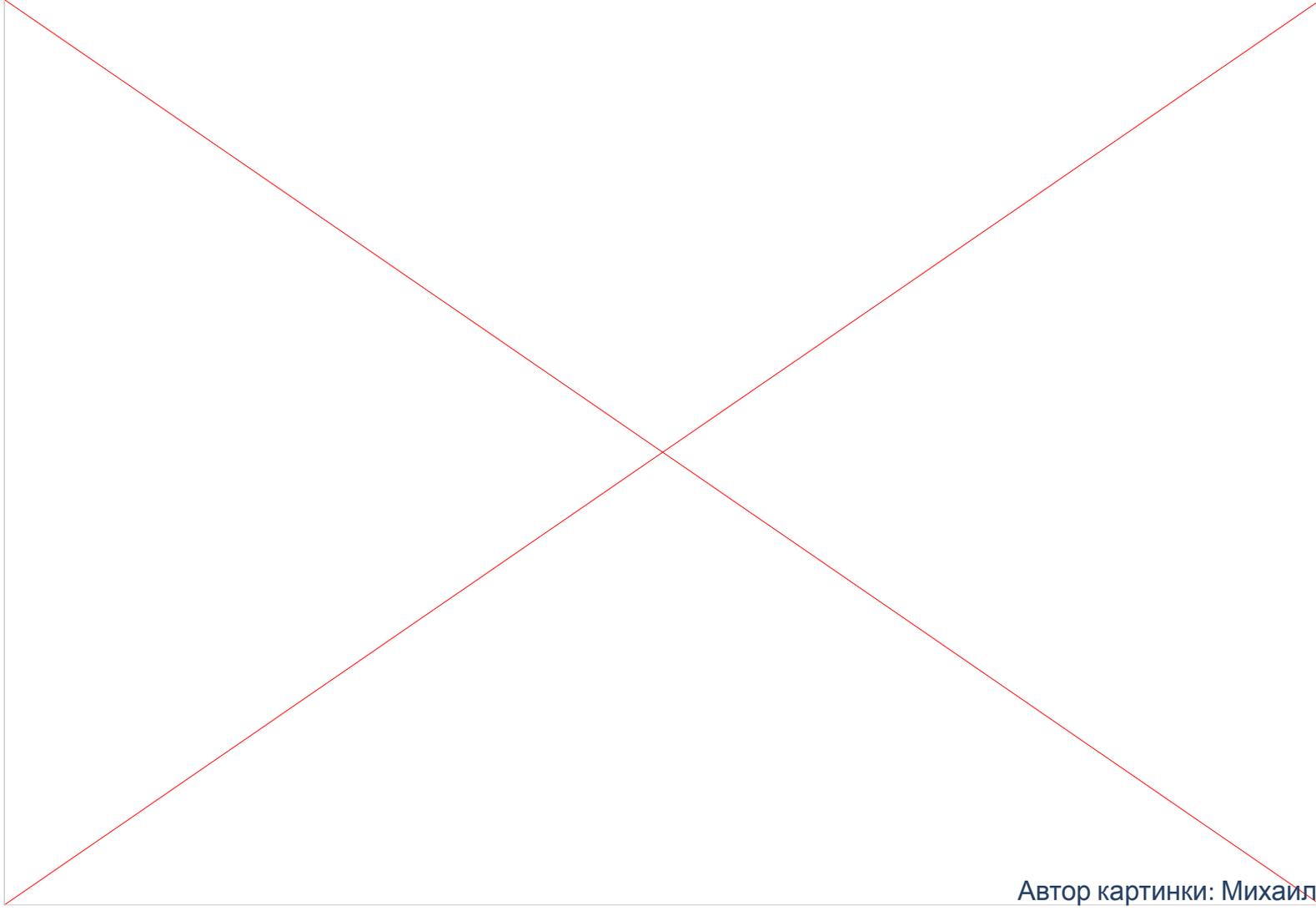
Презентация - Театр одного актера

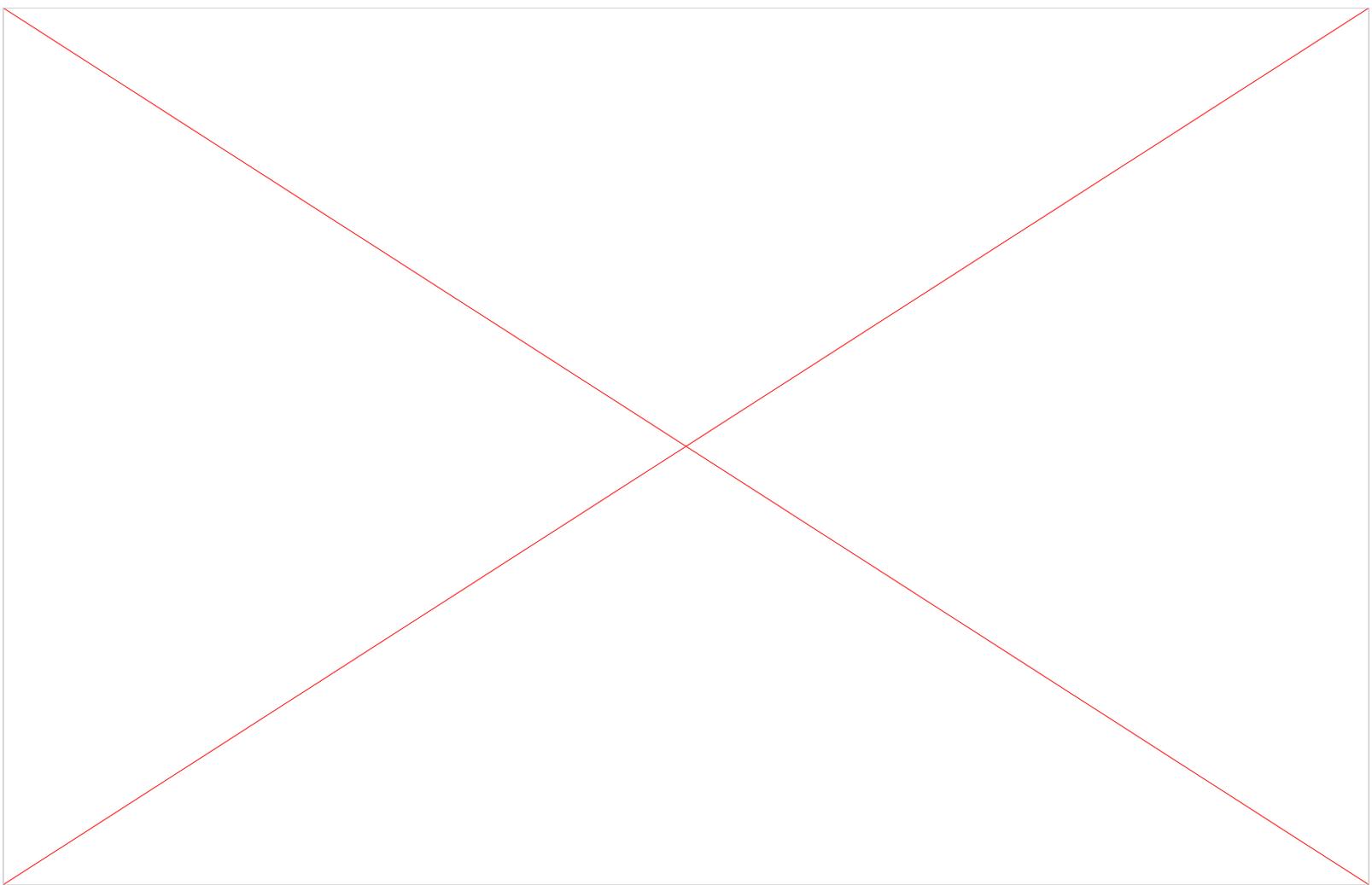
Доклад

- Информация
- Знания
- Убедить

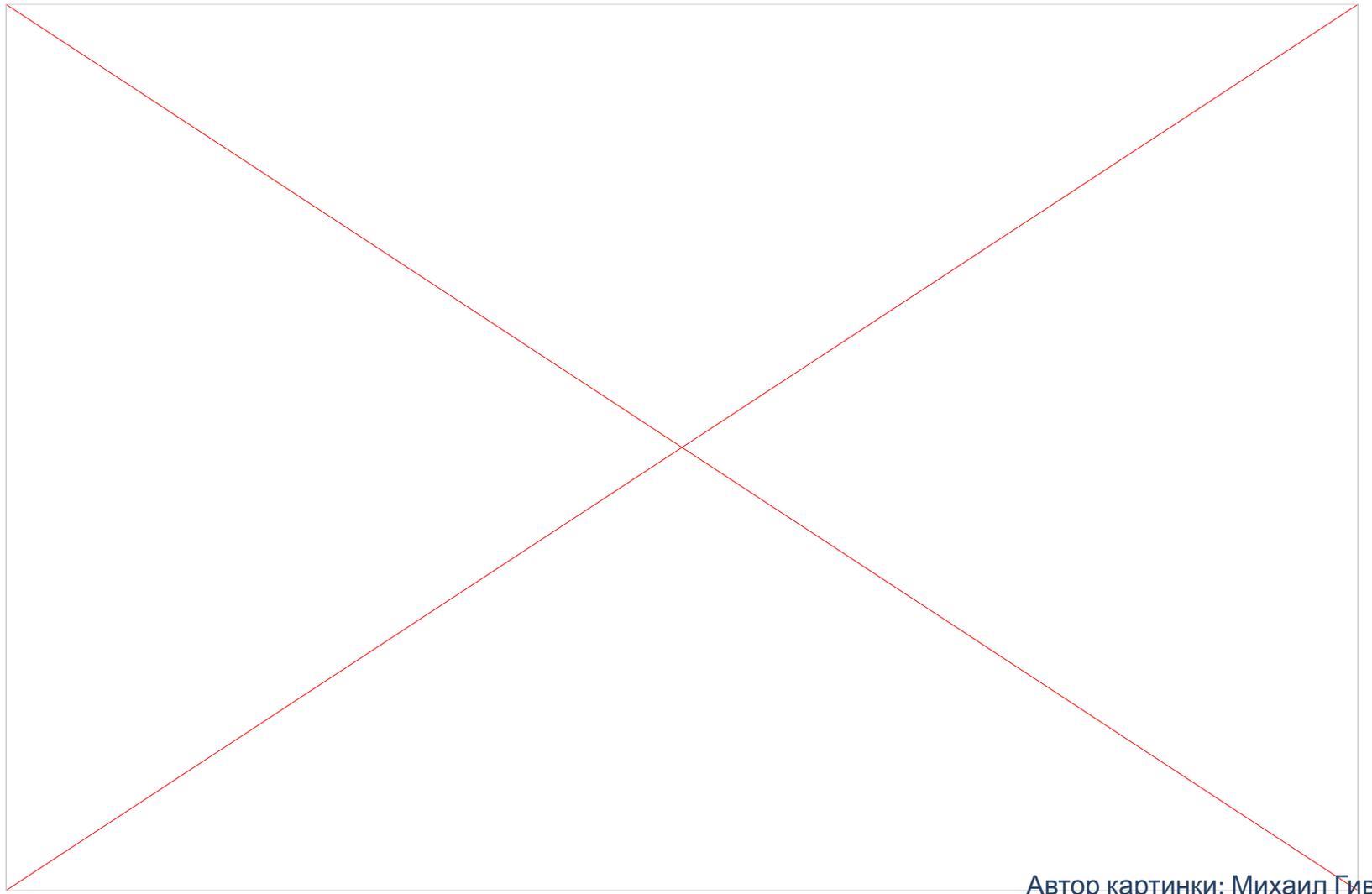
Презентация

- Эмоции
- Энергия
- Вызвать интерес

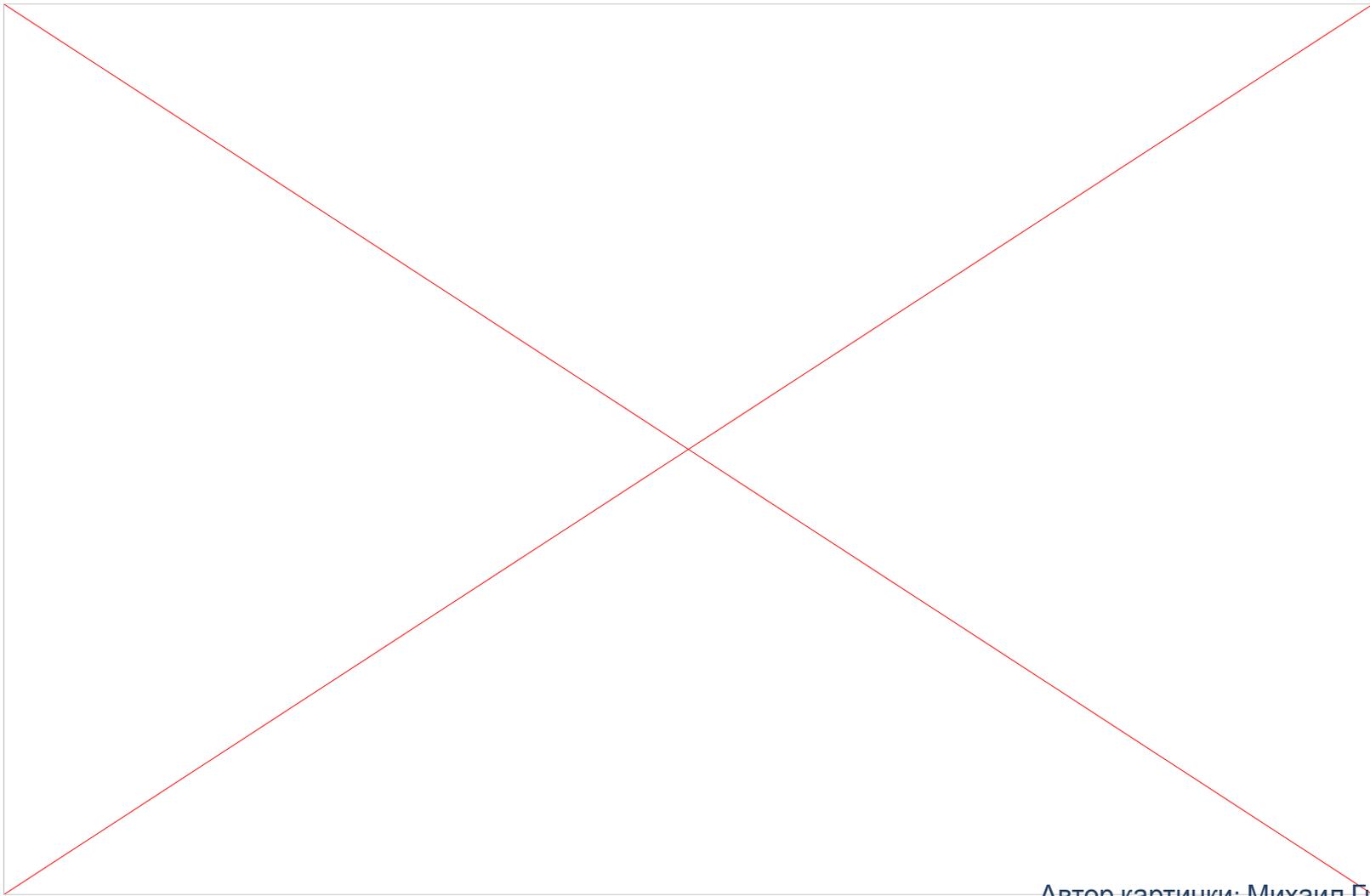




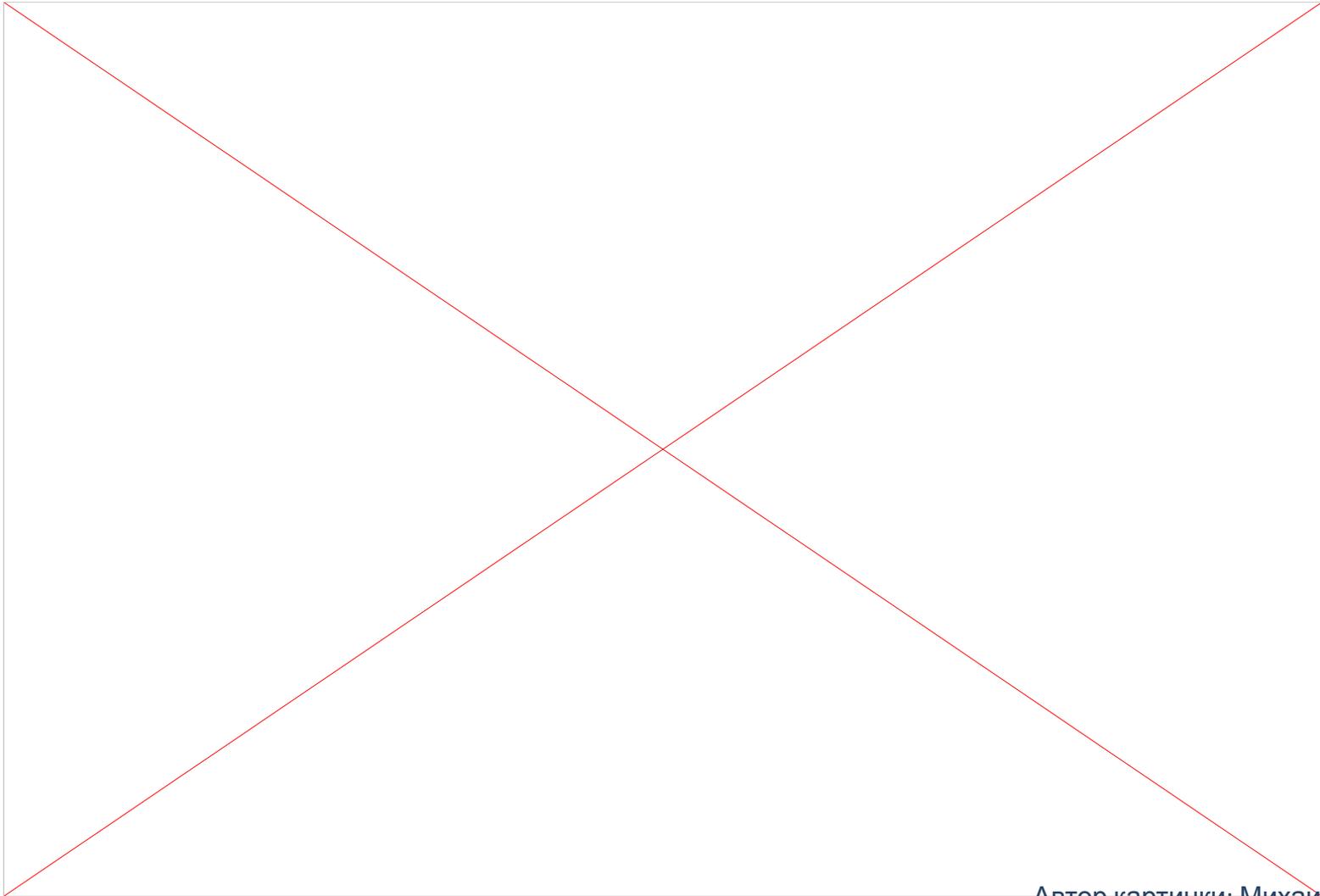
Автор картинки: Михаил Гиваргизов



Автор картинки: Михаил Гиваргизов



Автор картинки: Михаил Гиваргизов



Автор картинки: Михаил Гиваргизов