

ПРИВЛЕЧЕНИЕ В КОМПАНИЮ ИНВЕСТОРА

Продолжительность - 1 день

Превью

В настоящее время практически невозможно обеспечить высокие темпы развитие бизнеса, не говоря уже о реализации масштабных инвестиционных проектов, только за счет собственных средств предприятия. Традиционные источники финансовых ресурсов (коммерческие банки) отказываются обеспечить формирование потоков денежных средств в необходимых объемах.

Перед любой развивающейся компанией рано или поздно встает вопрос о поиске дополнительных финансовых ресурсов. Один из способов – привлечение в компанию инвестора. Привлечение инвестора обеспечивает доступ к рынку капитала, что является эффективным способом развития бизнеса, позволяя расширить возможности компании в освоении новых технологий, рынков сбыта и, тем самым, успешно конкурировать.

Какие инвесторы представлены на финансовом рынке России, как конкретно в российских реалиях можно привлечь инвестиции и на каких условиях - и рассказывается на семинаре.

В результате обучения вы:

- узнаете возможности и потенциал развития бизнеса путем привлечения финансирования со стороны венчурных, финансовых и стратегических инвесторов;
- познакомитесь с требованиями, предъявляемыми инвесторами к потенциальным получателям финансирования;
- рассмотрите особенности организации сделки по привлечению в бизнес инвестора;
- узнаете, на что в первую очередь обращают внимание управляющие инвестиционных фондов разных типов и где конкретно искать инвесторов;
- научитесь самостоятельно готовить сделку с инвестором и сможете избежать типичных и распространенных ошибок;
- 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 инвестору высокий потенциал компании;
- освоите подготовку инвестиционного меморандума и бизнес-плана для инвесторов;
- научитесь делать качественную и эффектную презентацию для инвесторов;
- сможете вести успешные переговоры в различных форматах и отвечать на типовые вопросы инвесторов.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Источники финансирования компании

- Внутренние и внешние источники финансирования: собственные источники, доленое и долговое финансирование. Разбор вариантов, преимущества и недостатки
- Возможности привлечения капитала в зависимости от стадии развития компании. Жизненный цикл компании и потенциальные инвесторы: ЗFs, краудфандинг, бизнес-ангелы, посевные и венчурные фонды, фонды прямых инвестиций (private equity funds), портфельные инвесторы, финансовые и стратегические инвесторы, выпуск облигаций, выход на IPO и др.
- Сравнительный анализ различных форм финансирования по критериям доступности, длительности, объемов и стоимости капитала, сохранения контроля над компанией.
- Требуемая доходность вложений для различных типов инвесторов. Показатели эффективности инвестиций: IRR, ROI, прочие.
- Проблемы финансирования молодых перспективных предприятий.

Венчурный капитал: возможности и особенности привлечения

- Венчурные инвестиции. Сущность венчурного финансирования: принципы и механизмы инвестирования. Субъекты и этапы процесса инвестирования венчурного капитала.
- Индустрия венчурных инвестиций в США и Европе.
- Современная ситуация с венчурным инвестированием в России. Основные закономерности и достигнутые результаты.
- Бизнес-ангелы. Кто это? Отличительные признаки. Требования бизнес-ангелов к проектам.
- Конкретная технология поиска бизнес-ангелов в Москве и регионах. Ассоциации бизнес-ангелов, их функции и текущая деятельность.
- Венчурные и «посевные» фонды. Классификация фондов венчурного инвестирования. Государственные, частные и корпоративные венчурные фонды: общие черты и имеющиеся отличия.
- Отраслевые особенности и типовые требования венчурных фондов. «Широкие» и узкоотраслевые фонды: что предпочесть.
- Принципы работы венчурных фондов, механизм обеспечения необходимой отдачи на капитал. Раунды финансирования.
- Сравнительный анализ финансирования, предоставляемого бизнес-ангелами и венчурными фондами.

- SMART («умные») деньги. Что дают основателю компании венчурные инвесторы.
- Инфраструктура венчурных фондов. Технология поиска венчурных фондов. Венчурные ярмарки в крупных городах России. Венчурное финансирование в технопарках и бизнес-инкубаторах.

Практикум 1. Учимся искать адреса и координаты бизнес-ангелов и венчурных фондов, анализировать их требования.

Практикум 2. Примеры успешных кейсов привлечения инвестиций в российские проекты с помощью бизнес-ангелов и венчурных фондов. Обсуждение и групповая дискуссия.

Финансовые и стратегические инвесторы

- Продажа пакета акций (доли) внешнему инвестору: финансовый или стратегический инвестор.
- Финансовые инвесторы: фонды прямых инвестиций (private equity funds) и портфельные инвесторы. Специфика работы каждой группы фондов.
- Преимущества и недостатки финансовых инвесторов. Особенности их работы. Профили вложений. Отраслевая направленность.
- Типовые компании – объекты инвестирования. Ожидания по доходности и доступу к управлению компанией. Примеры успешных кейсов.
- Выход инвестора из сделки. Реализуемые в мировой и российской практике варианты выхода, их преимущества и недостатки. Частное размещение (private placement), выкуп менеджерами (management buy-out, MBO).
- Initial Public Offering (IPO). Возможность проведения для российских предприятий на российских и зарубежных фондовых рынках. Необходимые требования к эмитенту
- Инвестиционные площадки встреч предпринимателей и финансовых инвесторов. Конкретные информационные ресурсы.
- Стратегические инвесторы. Кто это? Принципиальные отличия от финансовых инвесторов.
- Привлечение стратегического инвестора в условиях текущего состояния российской экономики.
- Фундаментальные риски привлечения стратегических инвесторов.

Практикум 1. Учимся искать адреса и координаты инвестиционных фондов, анализировать их требования.

Практикум 2. Оцениваем целесообразность и риски привлечения стратегического инвестора на конкретных примерах. Обсуждение и групповая дискуссия.

Организация сделки по привлечению инвестора

- Стадии реализации типовой сделки по привлечению инвестора. Процесс поиска инвестора и сопутствующие риски.
- Понятие Road-show и оценка целесообразности его проведения.
- Отбор проектов инвестором: общие черты и особенности у разных типов инвесторов.
- Спорные вопросы оплаты необходимых юридических и экспертных процедур. В каких случаях и кто должен платить – первоначальный собственник или потенциальный инвестор?
- Понимание потока проектов Deal flow. Проведение процедуры Due Diligence.
- Факторы отбора проектов: команда, продукт, рынок продукции, стратегия, дистрибуция, конкуренция, финансы и инвестиции.
- Выручка – главный показатель. Как спрогнозировать и обосновать ее рост на перспективу? Как перейти от бизнес-модели к финансовой модели?
- Критерии оценки инвестором эффективности проекта. Принятие решения об осуществлении инвестиций. Формирование инвестиционной привлекательности компании.
- Прохождение цикла взаимодействия с инвестором до получения решения о финансировании. Основные причины отказа в финансировании.
- Составление Term Sheet (протокол условий) после получения предварительного одобрения.
- Юридические вопросы и сложности при составлении инвестиционного соглашения. Вопросы корпоративного управления, финансирования, распоряжение долями, Put/Call опционы.
- Защита интересов и прав первоначального собственника и инвестора: механизмы Drag Along & Tag Along, Liquidation Preference. Защита от «разводнения» (Anti-dilution). Виды акций. Условия контрактов. Защита интеллектуальной собственности.
- Заключение сделки с инвестором. Распространенные ошибки. Выбор места и формы регистрации компании.
- Совместная работа инвестора и предпринимателя (первоначального собственника) по повышению стоимости инвестируемой компании. Психология отношений инвестора и предпринимателя.

Практикум. Пример подготовки соглашения с инвестором.

Экспресс-оценка стоимости компании и определение доли инвестора

- Общие подходы к оценке стоимости бизнеса для продажи доли инвестору.

Реализуемость, преимущества и недостатки различных подходов и методов определения стоимости компаний в российских условиях.

- 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» инвестора.
- Денежный поток компании и денежный поток инвестора: в чем принципиальная разница? Рекомендации по построению.
- Источники информации для проведения оценки: внутренняя информация компании, данные рынков капитала.
- Факторы, влияющие на результат оценки. Чувствительность результатов оценки к прогнозным показателям деятельности компании.
- Рекомендации по повышению величины расчетной стоимости компании в интересах предпринимателя (собственника).
- Оценка величины необходимых инвестиций в компанию.
- Определение размера пакета акций инвестора. Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения его доли.

Практикум 1. Учимся искать и пользоваться конкретными информационными ресурсами с данными по мультипликаторам.

Практикум 2. Экспресс-оценка стоимости компании и определение доли инвестора.

Подготовка материалов для инвестора и проведение успешных переговоров

- Материалы с информацией о компании: white paper, информационный буклет (тизер) проекта, резюме проекта (инвестиционное предложение), инвестиционных меморандум, бизнес-план.
- Инвестиционный меморандум: основное содержание и целевая аудитория
- Подготовка и составление бизнес-плана проекта. Основные разделы и структура бизнес-плана, принятая в инвестиционном сообществе.
- Отличие инвестиционного меморандума от бизнес-плана.
- Основные ошибки при подготовке бизнес-плана и инвестиционного меморандума.
- Подготовка качественной презентации проекта. Структура презентации. Презентация в стиле TED. Ошибки при подготовке презентации. Рекомендации по стилистике и содержанию презентации для инвестора
- Встреча с инвестором: различные форматы. Формат «одного предложения», формат «пять минут», формат 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.

Практикум 1. Подготовка тизера проекта и инвестиционного меморандума для предоставления инвестору.

Практикум 2. Готовим и репетируем «пятиминутную беседу» и «беседу в лифте». Обсуждение и групповая дискуссия.