



# Как сформулировать предложение инвестору

*Людмила Голубкова*

*Управляющий партнер  
венчурного фонда Starta Capital*

*Председатель Административного  
совета Национальной ассоциации  
бизнес-ангелов (частных инвесторов)*

*Июль 2017*

# В этой презентации вы найдете ответ на следующие вопросы:

## 1. Как проводится отбор проектов для венчурного инвестирования?

Инвестиционный фокус. Процедура отбора проектов.

## 2. Чем отличаются прямые и венчурные инвестиции?

Смысл венчурного инвестирования. Различия венчурного и классического (дивидендного) бизнеса.

## 3. Какая информация о проекте интересует венчурного инвестора?

Проект как инвестиционный продукт. Инвестопригодность проекта.  
Привлечение инвестиций под оценку компании.

## 4. Какой инвестор нужен вашему проекту?

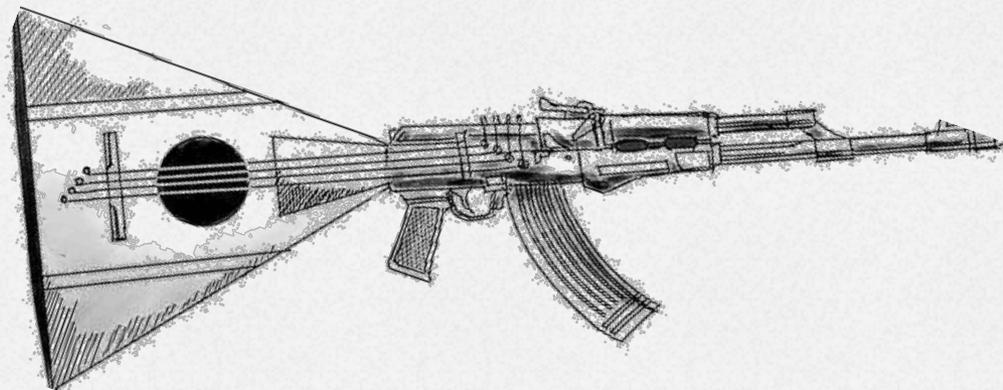
Частные инвесторы (бизнес-ангелы), венчурные фонды.

## 5. Как найти инвестора? Как с ним построить диалог?

## 6. Какие есть возможности совместной работы?

Информация для авторов проектов и инвесторов

# Вы придумали супер-штуку – и теперь ищете деньги на ее развитие



**На вашем пути возникает ИНВЕСТОР...**

*Как выстроить с ним коммуникацию?*

*Как сформулировать инвестору предложение,  
от которого он не сможет отказаться?*

# Инвестиционный фокус:

в какие проекты инвестор вкладывает средства

- Потенциал бизнеса
- Стадия, степень готовности продукта
- Высокотехнологичный или «просто» бизнес
- Глобальный или локальный
- Отрасль
- Команда
- Доля vs деньги



Я – супер-проект!  
Я тебе пригожусь!

# Пример инвестиционного фокуса

## *Инвестируем*

Ранние стадии

Технологические инновации

Новые перспективные рынки

Непубличные проекты

Разумные оценки компании

Проект пойдет глобально

Потенциал для выхода фонда

## *Не инвестируем*

Стадия расширения, производства

Копии

Индустрии, устойчивые рынки

«Распиаренные» проекты

Высокие оценки

Дивидендный бизнес

Нет потенциала для выхода

# Инвестиционный фокус: проект мечты

Проект на ранней стадии: предпосевной, посевной

Основатели инвестировали собственные средства

Имеется (в течение полугода будет) прототип, демо-версия

Сегмент – b2c, b2b (малый и средний бизнес)

Потенциал входа других инвесторов

Потенциал роста оценки  $\times 2$  в течении полугода

Ожидаем доход 5-7x на инвестицию

Выход фонда в течение 3-4 лет

# Отраслевая направленность Starta Capital



Starta Capital

- **Информационные технологии:** мобильные приложения, программно-аппаратные комплексы, облачные технологии, интеграционные решения, сервисы
- **Робототехника:** устройства и оборудование для автоматизации повторяющихся, неквалифицированных, операций; замены человека в суровых условиях, на вредных производствах
- **Инновационный городской транспорт;** дроны, беспилотные транспортные средства, роботракторы
- **Промышленные решения:** новые материалы, средства диагностики и контроля, технические устройства, приборы оборудование, с новыми свойствами для массового рынка
- **Медицинские, парамедицинские приборы и оборудование,** не требующие клинических испытаний и сложной сертификации

# Венчурное инвестирование

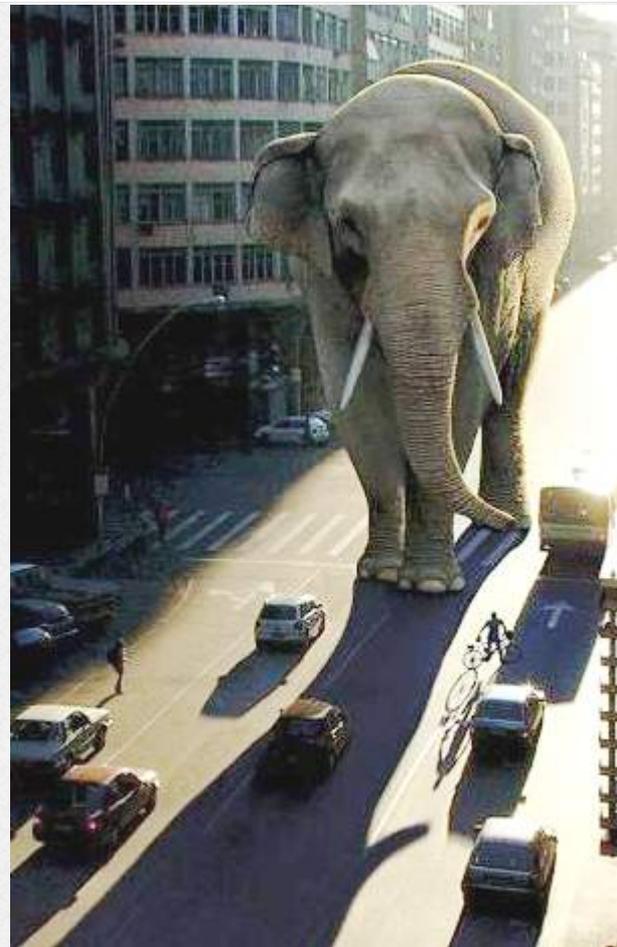
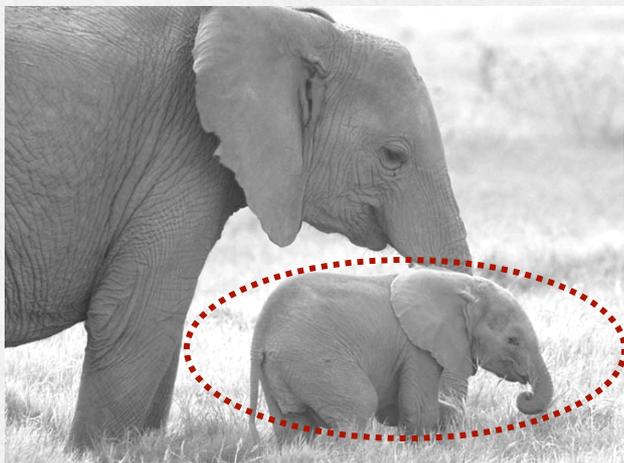
*Венчурное инвестирование* (от англ. *Venture*, рискованное начинание) – это вложение средств в быстрорастущие инновационные компании, связанное с высокой долей риска.



Инвестор ранней стадии покупает долю в компании **дешево** и спустя какое-то время продает ее более крупному инвестору **дорого**.

# Проектная компания с точки зрения венчурного инвестора

*Если инвестор ранней стадии  
должен продать свою долю в  
компании как можно дороже,  
значит...*



*... он заинтересован в  
росте стоимости проектной компании*

# Чем отличаются венчурный и классический (дивидендный) бизнес?

	<u><i>Венчурный бизнес</i></u>	<u><i>Классический бизнес</i></u>
Цель	<i>Высокая стоимость и ликвидность компании</i>	<i>Прибыль учредителей</i>
Задача	<i>Быстро повысить стоимость компании</i>	<i>Обеспечить доходность</i>
Средство достижения	<i>Репутация на инвестиционном рынке</i>	<i>Продажи продукции</i>
Продукт	<i>Компания в целом (!)</i>	<i>Технология, продукция, услуга для рынка</i>
Потребитель продукта	<i>Инвестор следующей стадии</i>	<i>Потребитель продукта, услуги</i>

# Какая информация интересует инвестора ранних стадий

- Тема проекта, сфера, отрасль
- Какую проблему решает проект
- Что в проекте уже есть?
- Технология, новизна, интеллектуальная собственность
- Продукт (*что вы создали*)
- Откуда возникла идея сделать именно *это*
- Рынок, позиционирование, целевая аудитория
- Бизнес-модель (*откуда возьмутся деньги*)
- Команда, компетенции
- Сколько денег нужно и на что
- **Предложение инвестору (оценка компании, доля компании и сумма за нее)**

## Чего нельзя говорить инвестору...

Наша разработка универсальна, решает все проблемы.

Мы делали это для себя, было интересно – взлетит, не взлетит.

У нас проекта нет, есть патент (опытная разработка и т.п.): хотим ее продать.

У нас в ангаре при институте много брошенных разработок. Какую лучше доделать?

К нам приходили арабы (немцы, японцы,...), предлагали \$100 млн., мы отказались.

Нам не нужен большой рынок: мы продадим 10 лицензий (установок), и достаточно.

Инвестиционные деньги пойдут на доработку опытного образца, организацию промышленного производства в нашем цехе 23 кв. м и глобальную экспансию.

Мы будем заниматься сразу всем: НИРами, ОКРами, производством и продажами.

Команда – это я, разве этого недостаточно? А, есть дочь, она как раз с внуком сидит.

Откуда я знаю, сколько стоит моя компания?

Мы не скажем инвестору, во сколько оцениваем компанию – это конфиденциальная информация.

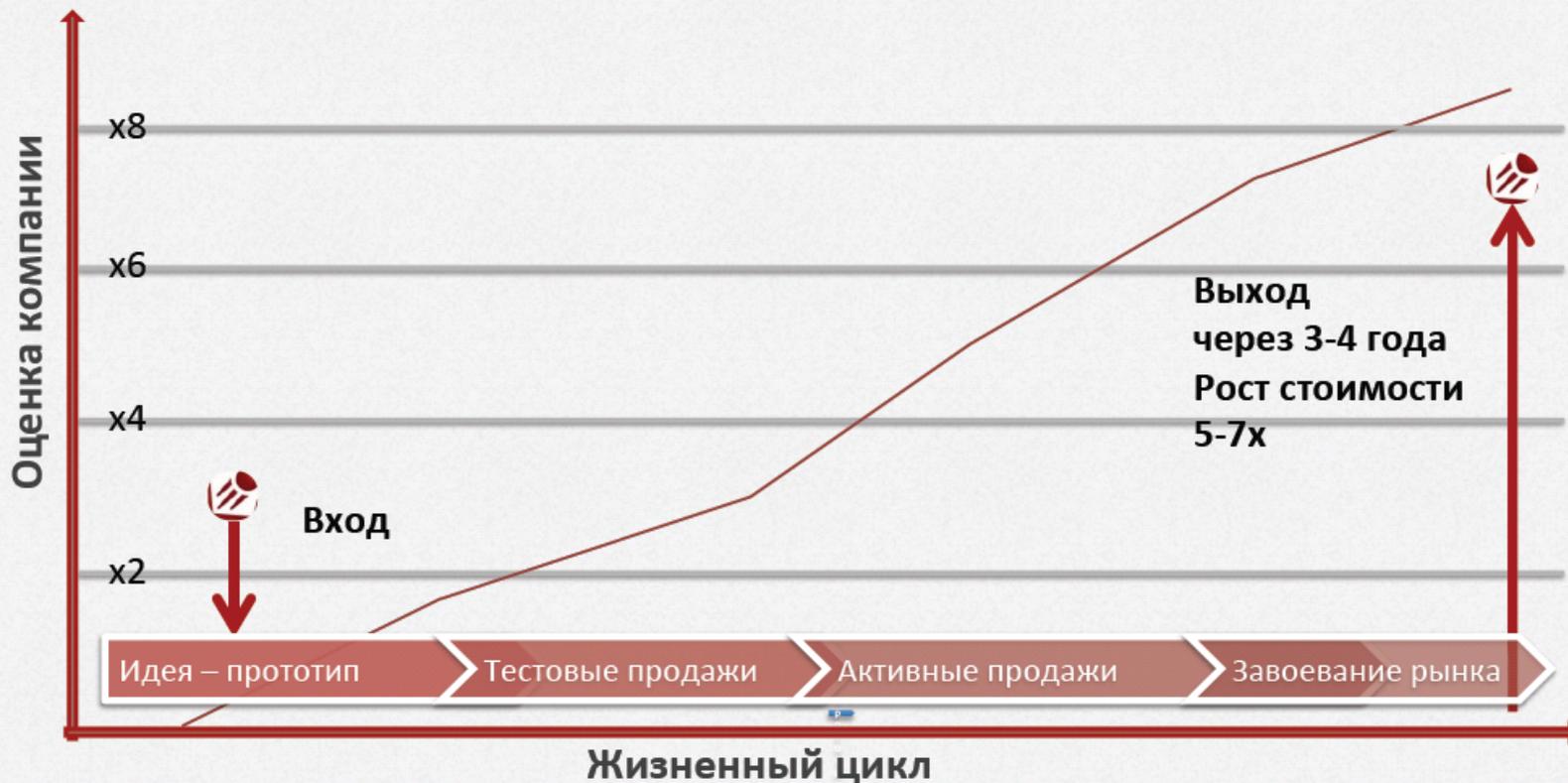
Вообще такими разработками, как наша, должно заниматься государство.

Нам срочно нужен частный соинвестор на любых условиях для получения гранта.

Зачем инвестору выходить из бизнеса?

Мы готовы предложить инвестору 80% за 500 тыс. руб.

# Инвестоспособность проекта. Оценка компании. Выход инвестора



**Инвестоспособность проекта** – способность проекта обеспечить возврат инвестиций (выход инвестора) за счет роста оценки проектной компании на рынках капитала.

# Привлечение инвестиций под оценку стоимости компании



**Нам нужно Y млн. руб.**

**Мы предлагаем инвестору долю X % по оценке Z млн. руб.**

Пример расчета доли

Нужно 4 млн. руб. под оценку 36 млн. руб. (\$ 1 млн.)

36 млн. = 100 %

4 млн. = X %

$$X = 400 / 36 = 11\%$$

**Текущая оценка подтверждается ...**

*[указать прецеденты слияний/поглощений в отрасли, выходы компаний с подобными разработками на рынки капитала, результаты обсуждений с инвесторами/фондами и другие факты, подтверждающие сумму оценки]*

**Ожидаем рост оценки в N раз к 2017 году за счет...**

*[указать факторы роста оценки компании: трендовое направление, разработка закрывает насущную проблему потребителей, есть крупные стратегические инвесторы, предварительные договоренности с потребителями, ... ]*

# Частные и институциональные инвесторы

## Частные инвесторы (бизнес-ангелы)



Владельцы своего бизнеса  
Вкладывают из интереса,  
реализуют свою мечту  
Претендуют на большую долю  
Не имеют четких параметров  
выхода  
Активно вмешиваются в  
операционное управление

## Институциональные инвесторы (фонды)



Управляют вкладами пайщиков  
Имеют инвест. меморандум и  
описание портфеля  
Имеют небольшую долю (7-20%)  
Должны обеспечить выход до  
закрытия фонда с расчетной  
доходностью  
Разделяют владение и управление

# Как найти инвестора

- Вести себя активно – участвовать в инновационных мероприятиях
- Выступать на инвестиционных сессиях
- В разговорах и переписке помнить об интересе инвестора к **проекту в целом**, а не к продукту
- Анализировать чужие удачи и провалы
- Иметь варианты презентации для разных okazji
- Искать не деньги, а **подходящего бизнес-партнера**

**Внимание!** Прежде чем предлагать свой проект для целей инвестиций или обращаться по другим вопросам, просьба прочитать следующую информацию



В июне 2017 года фонд Starta Capital закрыл набор компаний. Капитал фонда набран, портфель сформирован.

**За трехлетний инвестиционный период совокупная оценка портфеля Starta Capital выросла, по факту входа следующих инвесторов, в 3 раза. Это лучший результат для фондов ранних стадий в России.**

В настоящее время идет подписка инвесторов на следующий фонд. Процесс может занять до 2-х лет. В связи с этим отбор проектов в новый фонд еще не начат; он будет объявлен по мере формирования первичного капитала.

**Я продолжаю работу с авторами проектов и инвесторами по направлениям, указанным на сл. слайде**

# Текущий набор услуг для авторов проектов

1. Консультация по определению **типа инвестиционного проекта** – венчурный или для прямых инвестиций
2. Экспертная оценка **инвестиционной привлекательности** проекта
3. Профессиональная **разработка материалов для привлечения инвестиций** в соответствии с международными стандартами:
  - презентация для питча (Pitch Deck)
  - инвестиционная презентация (Investor Deck)
  - первичная информация о проекте (One-pager)
  - первичная информация о проекте для инвестора (Teaser)

*Услуга предоставляется только после первичного платного собеседования*
4. Консультация по принципиальной **возможности вывода компании на ICO – Initial Coin Offering** (новый финансовый инструмент - размещение акций на эл. биржах криптовалютных токенов через краудфандинг)

# Текущий набор услуг для инвесторов

1. «Как не потерять деньги при инвестициях в стартапы»  
Стажировка для начинающих венчурных инвесторов
2. Консультация по возможности вывода  
проинвестированной или собственной компании на **ICO – Initial Coin Offering**  
(новый финансовый инструмент - размещение акций на биржах криптовалютных токенов через краудфандинг)
3. Участие в проекте выводу пула долей компаний на **ICO**  
с ожидаемой доходностью **до 10x (1000%)** за 6-9 мес.



[www.startacapital.com](http://www.startacapital.com)



[liudmila.golubkova@startacapital.com](mailto:liudmila.golubkova@startacapital.com)



[facebook.com/liudmila.golubkova](https://facebook.com/liudmila.golubkova)



Подписывайтесь на мои обновления в Facebook – будьте в курсе последних венчурных новостей



Смотрите канал **«Кассиопея»** - первый российский интернет-канал про инвестиции в инновации  
[facebook.com/channel.cassiopeia](https://facebook.com/channel.cassiopeia)