



Привлечение инвестиций в стартапы

Востриков Евгений Викторович

Нужны ли инвестиции?



Быстрый рост компании
Увеличение собственного дохода
Доход от продажи доли
Получение сильного партнёра(ов)

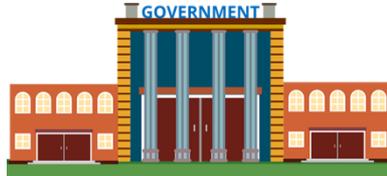
Вмешательство в работу компании
Корпоративные споры
Потеря контроля над компанией



Источники финансирования



Богатый родственник



Государственные гранты



Бизнес-ангел



Инвестиционный фонд



Лизинг



Банк

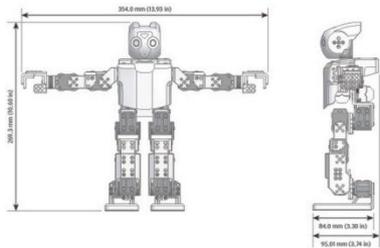


Биржа

Портфель инвестора



>100%



10-40%



10-30%

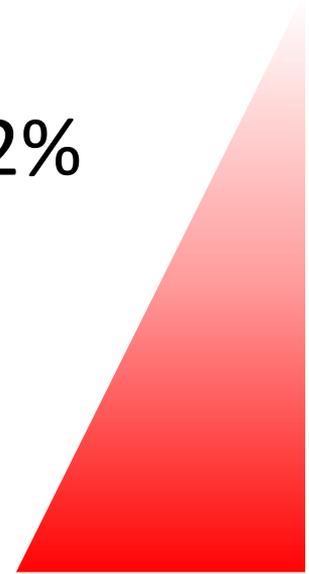


7%



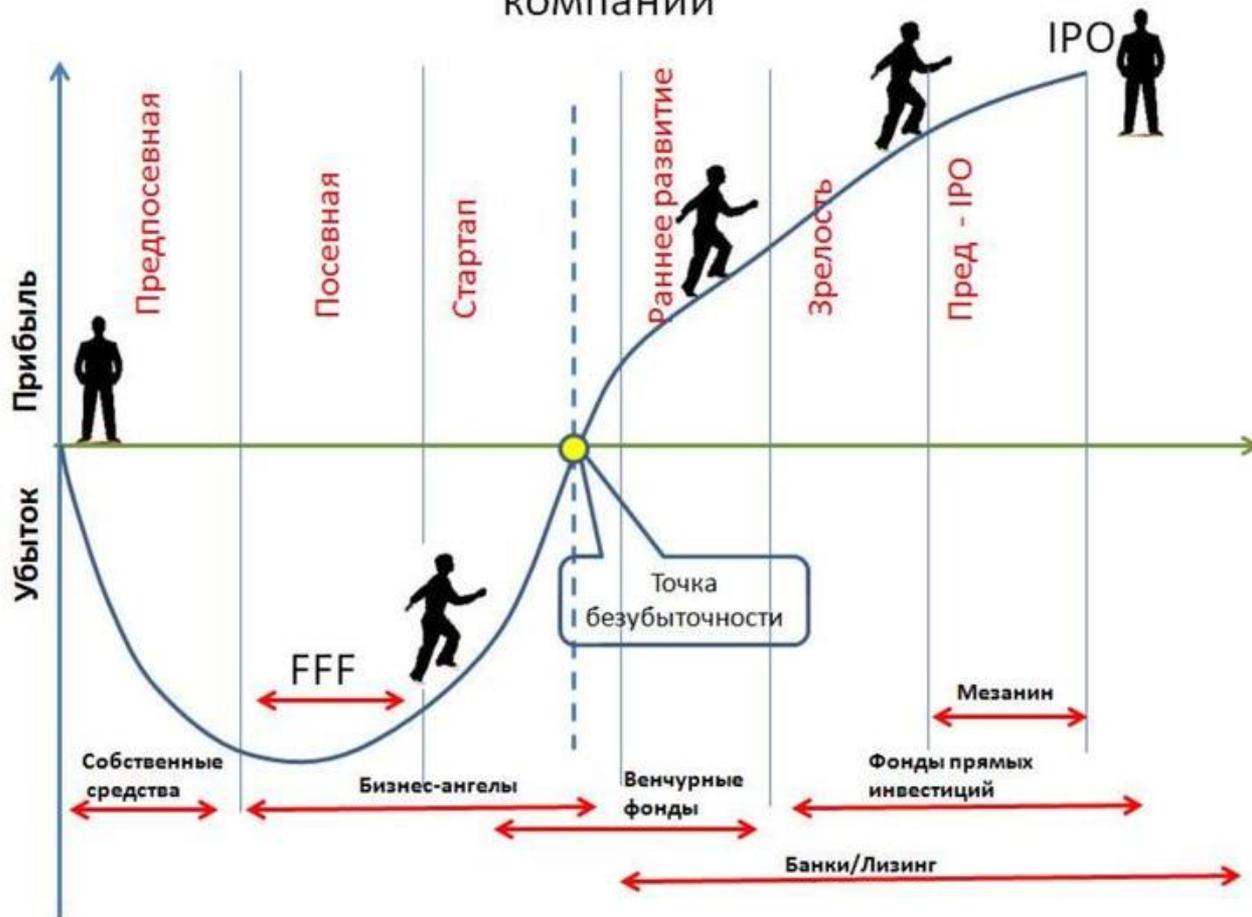
Принятие решений

- Депозит – 7%
- Голубые фишки, недвижимость – 12%
- Реальный сектор (развитие) – 18%
- Реальный сектор (стартапы) – 30%
- Venture Capital – >100%



РИСК

Стадии развития компании



Бизнес-ангелы - спекулянты



Александр
Румянцев



Игорь
Рябенский



Эдуард
Фияксель



Александр
Бородич



Константин
Синюшин



Виталий
Полехин

100-500К\$



10-40%



перепродажа

Венчурные фонды - спекулянты

- Сумма венчурных сделок в 2020 году 21,9 млрд. руб
- 84% инвестиции в IT



Baring Vostok



AlmazCapital



PROSTOR
CAPITAL

Пример инвестиционных раундов

Раунд	Seed	A	B	C
Инвестиции, млн руб	5	30	200	2 000
Стадия проекта	Прототип, MVP	Первые продажи	Первая прибыль	Масштабирование
Доля основателей	70%	40%	20%	10%
Доля бизнес-ангела	30%	20%	-	-
Доля венчурного инвестора	-	40%	80%	10%
Доля стратегического партнёра	-	-	-	80%
Капитализация компании, млн. руб	-	50	500	50 000
Оценка доли основателя	-	20	100	500

Региональные инвестиции

Все проекты на стадии идеи (требуется разработка прототипа, испытания, патентование); IT-проекты; любые проекты с неподтверждённым сбытом

Есть прототип, первые продажи, вложенные собственные средства инициатора; проекты в смежных областях с основным активом; есть предзаказы от крупных компаний

Масштабируемые или тиражируемые проекты в реальном секторе с подтверждённым рынком и экономической эффективностью; IT проекты на стадии активного роста; займы с ликвидным обеспечением

Высокий риск

Объем < 3 млн. руб

Срок до 1 года

Доходность > 30%

Умеренный риск

Объем < 20 млн. руб

Срок до 3 лет

Доходность > 20%

Низкий риск

Объем < 50 млн. руб

Срок до 8 лет

Доходность > 15%

Клуб инвесторов Кузбасса



Почему не заключаются сделки

- Не обосновали сбыт
- Слабая команда
- Не поделили доли/риски
- Не понятный выход из проекта
- Низкая рентабельность инвестиций
- Наличие сильных конкурентов



Риски на ранних стадиях

- Технологические
- Административные
- Рыночные
- Финансовые
- Правовые
- Кадровые



Я устала

Виды сделок

- Займ под проценты
- Вхождение в капитал с целью прибыли
- Вхождение в капитал с обратным выкупом (опцион)
- Вхождение в капитал с целью перепродажи
- Беспроцентный займ с вхождением в капитал

Как привлечь инвестиции

Резюме проекта:

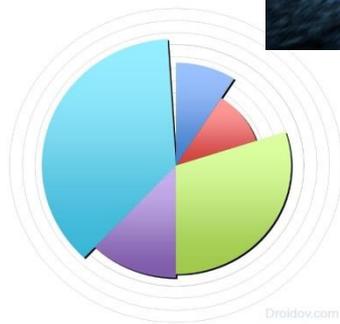
- Описание проекта и технологии, новизна
- Анализ рынка, первые продажи
- Укомплектованная команда
- Финансовая модель
- Собственный вклад
- Управление рисками
- Точка выхода для инвестора



+ Запас собственной кинетической энергии

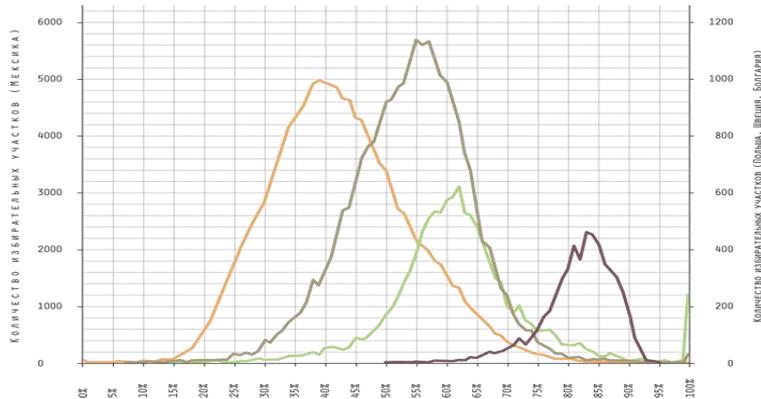
ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Описание проблемы

- Проблема глобальная
- Конкуренция низкая
- Спрос высокий
- Рынок понятный



ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Продукт (технология)

- Решает проблему
- Уникальный
- С высокой маржинальностью
- Превосходит конкурентов



ПРЕЗЕНТАЦИЯ: План «Как мы заработаем»

(Бизнес модель/организационный план)

Этап	Стоимость	Срок
Разработать чертежи	200 тыс. руб	Выполнено
Зарегистрировать компанию и получить патент	50 тыс. руб	1 месяц
Сделать опытный образец и провести сертификацию	1 млн. руб	3 месяца
Построить завод и начать производство	20 млн. руб	6 месяцев
Изготовить и продать 5000 экземпляров	За счёт оборотных средств	5 лет
Продать оборудование по остаточной стоимости и выйти из проекта	-	3 месяца

Вариант 1
(производство)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: План «Как мы заработаем»

(Бизнес модель/организационный план)

Вариант 2 (венчур)

Этап	Стоимость	Срок
Разработать чертежи	200 тыс. руб	Выполнено
Зарегистрировать компанию и получить патент	50 тыс. руб	1 месяц
Сделать опытный образец и провести сертификацию	1 млн. руб	3 месяца
Продать не менее 5 лицензий и начать получать паушальные платежи и роялти	500 тыс. руб	6 месяцев
Продать долю в компании венчурному фонду, привлечь инвестиции для развития	50 млн. руб	5 лет
Продать компанию международной корпорации и выйти из проекта		

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: План «Как мы заработаем»

(Бизнес модель/организационный план)

Вариант 3 (IT-проект)

Этап	Стоимость	Срок
Разработать ПО версии 1.0	500 тыс. руб	Выполнено
Зарегистрировать компанию и привлечь первых клиентов	50 тыс. руб	1 месяц
Доработать ПО до версии 2.0, реализовать маркетинговую стратегию и продать 5000 лицензий	3 млн. руб	1 год
Создать собственный дата-центр и вывести на рынок облачный сервис, привлечь 2 млн. пользователей	20 млн. руб	1,5 года
Продать компанию международной корпорации и выйти из проекта		5 лет

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Финансовые показатели

- Общий объем инвестиций
- Собственных средств (уже вложено)
- Текущие финансовые показатели проекта (при наличии)
- Планируемый объем кредитных средств
- Объем привлекаемых инвестиций
- Продолжительность инвестиционной стадии проекта
- Общий срок реализации проекта
- Чистая прибыль от реализации проекта
- Не дисконтированная рентабельность инвестиций (% годовых)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Предконтракты

на реализацию продукции и для точки выхода



ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Почему мы это сможем.

Уже реализовал 5 проектов

Может продать слона



Доктор наук,
участвовала в
разработке
коллайдера

Племянник министра

ПРЕЗЕНТАЦИЯ:

Риски. Что будем делать если:

- Не пройдем испытания/сертификацию
- Не сможем продать нужный объем
- Не сможем произвести
- Сорвем сроки

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: Предложение инвестору

- Объем средств инвестора
- Способ финансирования (кредит/займ/взнос в уставной капитал)
- Доля в проекте, соавторство в патентах
- Гарантии (обеспечение)
- Описание точки выхода инвестора (продажа доли инвестору следующего раунда, обратный выкуп, IPO и пр.)

Нужен проект с фаундером, который ищет сильных старших партнёров. У проекта должен быть MVP и первые продажи. Потенциал масштабирования от нескольких миллиардов в год. Отрасль любая. География – Россия или мир. Объём 2,5М.

Востриков Евгений Викторович

E-mail: jevoss@inbox.ru

Моб.тел.: +7-903-945-5522