



национальная ассоциация
БИЗНЕС-АНГЕЛОВ



ТИПОВАЯ ПРОГРАММА

подготовки бизнес-ангелов и предпринимателей
к заключению венчурных инвестиционных
сделок ранней стадии

Москва
2013





rusventure.ru

РВК —
государственный фонд
фондов и институт развития
Российской Федерации,
один из ключевых инструментов
государства в деле построения
национальной инновационной
системы.

RVC is a government fund
of venture capital funds
and a development institute
of the Russian Federation,
one of Russia's key tools
in building its own national
innovation system.

13 венчурных
фондов,
сформированных
с участием
ОАО «РВК»

RVC-backed venture funds

27,67

млрд руб суммарный размер фондов
Bn RUR total capitalization

140+

портфельных компаний
portfolio companies

21 000*+

участников очных образовательных программ
educational programs participants

100+

городов география охвата
regions

750*

млн руб привлечено грантов и
инвестиций участниками конкурсов
Bn RUR raised in seed-round funding

7 000*+

команд, прошедших конкурсы и отборы
startups shortlisted for contests

Традиционно у государства есть несколько способов поддержать рынок венчурных инвестиций и привлечь на него новых активных игроков: во-первых, это улучшение имиджа инвесторов, вкладывающих средства в высокорискованные проекты; во-вторых, введение системных налоговых льгот; в-третьих, прямая финансовая поддержка бизнес-ангелов, предоставление денежного плеча инвесторам.

И четвертая опция, отнюдь не последняя по значимости – это внедрение качественных образовательных программ, которые готовят новый пласт и успешных предпринимателей, и частных инвесторов. Большинство российских бизнес-ангелов – это сложившиеся бизнесмены, за плечами которых много лет упорного труда. Они достигли успеха в собственном деле, но не все могут адаптироваться быстро к новой для себя роли – роли частного инвестора. Вступая на этот путь, у них должны выработаться другие подходы, взгляды, иные отношения с предпринимателями, сервис-провайдерами, с государством и институтами развития.

Мы понимаем важность улучшения образовательных инструментов и, безусловно, будем уделять этому направлению пристальное внимание в ближайшие годы. Опыт образовательной программы *Ready for Equity* доказал важность, актуальность и работоспособность образовательного инструмента развития венчурного рынка ранней стадии.

В России сегодня мы видим движение по всем основным направлениям, обеспечивающим активное развитие рынка венчурного капитала ранней стадии: на рынок выходят новые индивидуальные инвесторы – бизнес-ангелы, они формируют различного рода группы, появляется все больше небольших посевных фондов, более масштабными и эффективными становятся специализированные программы федеральных институтов развития, интерес к рынку начинают проявлять региональных власти.

Одним из наиболее действенных инструментов развития рынка во всем мире являются различного рода тренинговые, образовательные программы для инвесторов и предпринимателей, планирующих привлечь их капитал.

В 2013 году Национальная ассоциация бизнес-ангелов при активной поддержке ОАО «РВК» и в партнерстве с Московской школой управления «Сколково» обеспечила перевод и провела тестирование разработанной по заказу Европейской комиссии специализированной программы *Ready for Equity*. Опыт оказался очень успешным – участники высоко оценили формат, сбалансированность и практикоориентированность программы.

На трек для инвесторов записалось несколько десятков участников – профессионалов с серьезным предпринимательским и управленческим опытом. Одним из итогов программы стало принятие группой инвесторов решения о заключении первой синдицированной сделки непосредственно по ходу обучения!

С учетом замечаний, полученных в этом цикле, мы планируем доработать программу и обеспечить в 2014-2016 гг. ее масштабирование по территории России.



**Игорь Рубенович
Агамирзян**

генеральный директор
и член правления ОАО «РВК»



**Константин Петрович
Фокин**

президент Национальной
ассоциации бизнес-ангелов,
генеральный директор
Центра инновационного
развития Москвы

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Цели и задачи учебной программы Ready for Equity	6
Информация об участниках	6
Содержание учебной программы	7
Приглашенные докладчики	7
Ведущий инструктор / модератор курса	8
Разбор конкретных примеров	8
Презентация инвестиционных предложений	9
Налаживание партнерских отношений	9
Идеальный курс	10
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	11

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Приложение 1. Программа проведения типовых учебных модулей для бизнес-ангелов	13
Приложение 2. Программа проведения типовых учебных модулей для предпринимателей	29

ВВЕДЕНИЕ

По оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) в России ежегодно заключаются тысячи инвестиционных венчурных сделок ранней стадии.

Большинство таких сделок заключается между непрофессиональными индивидуальными венчурными инвесторами (бизнес-ангелами) и компаниями ранней стадии развития, часть которых реализует инновационные, высокотехнологичные проекты.

В связи с активным развитием российской экономики, в том числе ее инновационных секторов, уже в среднесрочной перспективе (5-7 лет) число такого рода сделок может достичь десятков тысяч в год.

При этом одним из важнейших факторов успеха в поиске инвестора или проекта для инвестирования, а также качества подготовки и структурирования венчурной сделки ранней стадии и последующего конструктивного взаимодействия между предпринимателем и инвестором является уровень их базовой готовности к такого рода сотрудничеству.

Тестирование типовой учебной программы Ready for Equity на группах российских бизнес-ангелов и предпринимателей доказало, что программа отвечает потребностям рынка и помогает восполнить существующий там пробел; она особенно полезна для начинающих бизнес-ангелов и предпринимателей. Положительные отзывы, полученные от 90 участников тестирования, подчеркивают интерес к этой учебной программе и ее необходимость.

Цели и задачи программы

Ready for Equity – к заключению венчурных сделок готов!

Типовая программа подготовки бизнес-ангелов и предпринимателей к заключению венчурных инвестиционных сделок ранней стадии является одним из важнейших инструментов развития рынка венчурных инвестиций, повышающим прозрачность и облегчающим доступ на рынок венчурного капитала ранней стадии.

Ее основная цель – повышение профессионализма частных инвесторов ранней стадии и, как следствие, рост числа и объема сделок на рынке частного инвестирования ранней стадии.

Решение задач, направленных на достижение целей программы, может включать в себя меры по снятию барьеров, в том числе информационных, препятствующих доступу новых инвесторов на рынок, появлению новых точек входа для потенциальных игроков рынка и увеличению количества бизнес-ангелов среди серийных предпринимателей и топ-менеджеров.

Информация об участниках



Дмитрий Фалалеев • **Firma.ru**

«Народ очень опытный собрался и при этом всем были интересны чужие живые кейсы».

Типовая программа подготовки направлена на развитие профессионализма основных участников рынка венчурных инвестиций ранней стадии – индивидуальных инвесторов (бизнес-ангелов) и предпринимателей.

Для осуществления отбора организаторы программы запрашивают информацию о квалификации, опыте работы и интересах участников у потенциальных участников. Это помогает тренеру строить обучение в соответствии с возможностями и знаниями обучающихся, а приглашенным спикерам – делиться практическим опытом, который может быть полезен участникам.

Стоит отметить, что по своему личностному профилю типичный бизнес-ангел и типичный предприниматель весьма схожи: как правило, бизнес-ангелы раньше были предпринимателями. Но существует и новая категория бизнес-ангелов, а именно тех, кто работал в крупных компаниях, но в среднем возрасте ушел оттуда (иногда по причине сокращения). У таких бизнес-ангелов нового типа есть знания, контакты и партнерские отношения, но им нужны дополнительные знания о предпринимательстве, поскольку они сами ранее не занимались предпринимательской деятельностью.

Для обучения опытных бизнес-ангелов эта программа без внесения в нее существенных изменений не столь эффективна: данную категорию слушателей интересуют не столько возможности обучения, сколько перспективы налаживания партнерских отношений.

Содержание учебной программы



Павел Ковшаров • **Yota Networks**

«То, что я услышал и увидел, оказалось выше моих ожиданий».

Программа охватывает все аспекты взаимодействия инвестора и предпринимателя, начиная от их первого знакомства и заканчивая заключением сделки, затрагивает юридические аспекты структурирования сделки и вопросы интеллектуальной собственности, патентования. Также содержание программы для бизнес-ангелов предусматривает обзор различных механизмов соинвестирования – как с другими инвесторами, так и с государством, а для предпринимателей – навыки эффективной презентации проекта.

Содержание типовой программы представлено в отдельных учебных планах: для бизнес-ангелов (Приложение 1) и предпринимателей (Приложение 2).

Приглашенные докладчики



Владимир Савинов • **ГК «Архитек»**

«Подбор спикеров был отличным, что позволило разобраться в конкретике предмета».

Приглашенным докладчикам отводится важная роль в эффективном ведении курса обучения Ready for Equity, поскольку они привносят в него опыт и примеры из реальной жизни. Ведущий тренер поощряет докладчиков к тому, чтобы они заранее готовились к разбору конкретных ситуаций (а не просто рассказывали забавные истории), поскольку слушателям важно уметь понимать передовой опыт, знать, что нужно и чего нельзя делать, и учиться на таких примерах.

Ведущий тренер / модератор курса



Евгений Филин • ТП «Саров»

«Ведущему отдельное спасибо за «живое» выступление, щедро разбавленное реальными кейсами».

Исходя из комплексного подхода к обучению, для ведения программы привлекаются различные преподаватели, приглашенные лекторы и докладчики. Среди них выбирается один ведущий тренер, который берет на себя не менее 50% программы обучения, участвуя в ней лично и напрямую. Ведущий тренер (или модератор) заботится о том, чтобы другие тренеры и приглашенные докладчики придерживались программы занятия, чтобы участие каждого отдельного участника не выходило за рамки разумного (т.е. не допускает ситуации, когда один участник доминирует в обсуждении), направляет обсуждение в русло, соответствующее темам программы. Также тренер должен быть в курсе настроения, царящего в группе.

Разбор конкретных примеров



Мария Семенова • **Moscow Seed Fund**

«Личный опыт участников оказался отдельным бонусом от участия в программе».

Использование опыта реальной жизни и разбор конкретных примеров являются неотъемой частью программы. У многих слушателей также есть богатый личный опыт, которым они могут поделиться. Конкретные примеры, равно как и вся программа обучения в целом, должны соответствовать реалиям той страны, которую представляют участники. В случае с РФ требуется соответствие реалиям региона, в котором проводится обучение, а не всей страны.

Презентация инвестиционных предложений



Константин Фокин - НАБА

«Удивительно, но первые инвестиционные сделки состоялись прямо в рамках самой программы: на третий день занятий проект Мергена Балтаева «МобилТек» привлек инвестиции от Александра Бородича, а двое слушателей бизнес-ангельского трека высказали намерение совместно проинвестировать один из проектов, представленных на итоговой презентации».

Практический подход на занятиях имеет приоритет перед большим объемом теории, в связи с чем важно приглашать на занятия по презентации инвестиционных предложений «реальных» бизнес-ангелов для получения от них ценной обратной связи и искать возможности «состыковки» бизнес-ангелов с предпринимателями после учебного курса.

Налаживание партнерских отношений



Дмитрий Фирскин - Altair Capital Management

«Помимо образовательной функции, данная инициатива имеет огромный потенциал, как инфраструктурная площадка для создания нетворкинга ангелов в России, что мы и могли наблюдать в течение всей программы в режиме реального времени».

Максимальная привлекательность обучения обеспечивается за счет использования дополнительных возможностей, например, презентаций инвестиционных предложений, встреч с инвесторами или предпринимателями или проведения неформального мероприятия.

Апробация показала, что участие в программе способствует укреплению доверия между слушателями и их последующему взаимодействию в качестве соинвесторов.

Идеальный курс



Александр Бесперстов • IdeaLAB

«Лично я поймал себя на мысли, что по окончании курса был бы готов заплатить за него даже больше, чем до его начала»

В действительности не представляется возможным дать определение «идеальному курсу», поскольку здесь нужно учитывать слишком много различных факторов. Однако можно выделить три ключевых элемента курса Ready for Equity:

- Комплексная программа, отвечающая потребностям рынка и восполняющая существующий пробел в систематическом обучении бизнес-ангелов и предпринимателей.
- Высокопрофессиональные тренеры и приглашенные спикеры, обладающие опытом, авторитетом и харизмой.
- Содействие возможностям взаимодействия тренеров и приглашенных докладчиков с участниками, а также налаживания партнерских отношений между участниками.

При разработке Программы были использованы результаты реализованных при финансовой поддержке Еврокомиссии консорциумом европейских организаций венчурных инвесторов ранней стадии двух проектов – Ready4Equity! и Ready4Equity!2, а также других аналогичных программ и проектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Гульнара Биккулова • ОАО «РВК»

«Наличие эффективных схем взаимодействия между основными игроками венчурного рынка сегодня — это одно из главных условий развития инновационной экосистемы. Мы рады, что первая и важная инициатива получила высокую оценку у участников рынка, надеемся, что в ближайшем времени программа станет доступной не только для Москвы, но и для регионов РФ»

С 4 по 16 ноября 2013 года в Москве состоялся пилотный запуск программы подготовки бизнес-ангелов и предпринимателей к заключению инвестиционных венчурных сделок ранней стадии, в котором приняли участие 90 технологических предпринимателей, частных инвесторов, серийных предпринимателей и сервис-провайдеров.



Тестирование программы Ready for Equity было осуществлено Национальной ассоциацией бизнес-ангелов (НАБА) совместно с МШУ «Сколково» при поддержке ОАО «РВК» и Центра инновационного развития Москвы.

Ведущим тренером программы стал профессиональный менеджер и предприниматель в области управления ростом и коммерциализации инноваций, бизнес-коуч Московской школы управления «СКОЛКОВО» Дмитрий Бергельсон.

Своим опытом работы с проектами, оценкой предприятия и рассмотрения условий сделки, стратегией управления выхода из предприятия, особенностям формирования диверсифицированного инвестиционного портфеля, участием в синдицированных сделках, юридическому сопровождению и структурированию сделки со слушателями делились такие успешные серийные предприниматели и бизнес-ангелы как Александр Бородич, Александр Смбатян, Елена Масолова, директор Стартап Академии СКОЛКОВО Лоренс Райт, приглашенный профессор по маркетингу Стартап Академии Сколково Гари Фаулер и многие другие.

Слушатели курса – опытные инвесторы и серийные предприниматели – отметили интересное и структурированное содержание программы, высокий уровень организации занятий, важность обсуждения реальных кейсов, профессионализм тренера и приглашенных гостей.

16 ноября состоялась pitch-сессия Pitch4Match с участием слушателей обоих треков. Бизнес-ангелы, разделившись на группы, оценивали проекты предпринимателей. За презентацией и инвестиционной оценкой наблюдало «большое жюри».



Успешным итогом программы стало принятие группой бизнес-ангелов – слушателей бизнес-ангельского трека – решения о заключении первой синдицированной сделки, создание закрытого клуба бизнес-ангелов, а также привлечение инвестиций в проект слушателя предпринимательского трека «МобилТек».

«В следующем году планируется пропустить через такую программу несколько сот человек. И, может быть, еще более важно начать реализацию таких программ не только в Москве. Люди с капиталом, с желанием помогать небольшим компаниям есть. Такого рода возможность даст им инструментарий, подтолкнет информационно, создаст необходимый имидж. Программа также важна для предпринимателя - если ты не знаешь, как работать с инвестором, тебе не привлечь деньги. Если ты не можешь привлечь деньги, тебе очень сложно развивать свой проект. Поэтому мы высоко оцениваем то, что удалось сделать в этом году, и понимаем, что на порядок больше еще предстоит сделать. Но в конце этого туннеля уже просматривается свет...», – подводит итоги Константин Фокин, президент Национальной ассоциации бизнес-ангелов.



ТИПОВАЯ ПРОГРАММА

подготовки бизнес-ангелов и предпринимателей
к заключению венчурных инвестиционных
сделок ранней стадии

ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ
ТИПОВЫХ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ
ДЛЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

Москва
2013

СОДЕРЖАНИЕ

Программа и содержание занятий	15
Занятие I	15
А. Введение в бизнес-ангельское инвестирование	15
В. Как стать бизнес-ангелом.	16
Занятие II	17
Занятие III	18
А. Первая оценка и отбор инвестиционных возможностей	18
В. Оценка и предварительная организация сделки	18
С. Права интеллектуальной собственности.	19
Занятие IV	20
А. Первая оценка и отбор инвестиционных возможностей	20
В. Решение юридических вопросов	21
Занятие V	22
А. Другие государственные и частные источники финансирования.	
Государственные финансовые рычаги	22
В. Налогообложение бизнес-ангелов и налоговый режим	22
Занятие VI	23
Сотрудничество с другими профессиональными инвесторами	23
Занятие VII	24
Презентации компаний	24
Занятие VIII	25
А. Поддержка роста	25
В. Управление инвестициями	25
С. Стратегии выхода	26
D. Выводы	27

Программа и содержание занятий*

Занятие I

А. Введение в бизнес-ангельское инвестирование

Отведенное время: 1 час

Содержание:

- Самопрезентации и рассказы участников о себе
- Роль бизнес-ангелов в системе инноваций/цепочке финансовых ресурсов - руководитель организации бизнес-ангелов
- Кто такой «бизнес-ангел»?
- Основные характеристики бизнес-ангела (набор навыков)
- Различные типы бизнес-ангелов: компетенция - личностные качества - профессиональные навыки
- Риски (и возможности), связанные с бизнес-ангельским инвестированием - правило: ставь только на то, что ты можешь позволить себе потерять
- Различные роли и значение бизнес-ангелов (активные и пассивные) в предпринимательской деятельности: оценщик, инвестор, консультант
- Какие действующие лица связаны с бизнес-ангелами: бизнес-инкубаторы, университеты, венчурные капиталисты и т.п.
- Как инвестируют бизнес-ангелы - роль бизнес-ангельского капитала в цепочке финансирования
- Важность подготовки стратегий выхода
- Фундаментальные основы предпринимательства: важнейший баланс потенциала проекта, качества работающей в нем команды и имеющихся ресурсов
- Роль бизнес-плана

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Оценка участником своих возможностей/желания стать бизнес-ангелом
2. Понимание структур, являющихся вспомогательными для бизнес-ангелов

В. Как стать бизнес-ангелом

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Процесс становления бизнес-ангела (методология кейрецу)
- Управление своей кривой обучения (обучение действием - этап развития личных возможностей)
- Составление портфолио
- Как стать «серийным инвестором»: приглашенный лектор - опытный бизнес-ангел
- Поиск и отбор проектов: где искать начало наилучшего потока сделок
- Статистика деятельности бизнес-ангелов (рентабельность инвестиций)
- Вспомогательные структуры и услуги для бизнес-ангелов: роль организаций (например, организаций бизнес-ангелов) - руководитель организации бизнес-ангелов
- Налаживание партнерских отношений: процесс объединения усилий. Как поддержать дух «клуба инвесторов»

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Оценка участником своих возможностей/желания стать бизнес-ангелом
2. Понимание структур, являющихся вспомогательными для бизнес-ангелов

Занятие II

Оценка и создание предпринимательской команды

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Процесс становления бизнес-ангела (методология кейрецу)
- Введение: важность людей
- Характеристики предпринимателей
- Что такое «хороший предприниматель»? Как оценить навыки предпринимателя
- Как провести SWOT-анализ
- Разбор конкретного примера: «предприниматели против управляющих»
- Что такое «хорошая команда»?
 1. Какой должна быть успешная команда для успешного стартапа?
 2. Как отделить бизнес от дружбы?
 3. Как оценить навыки команды?
- Как создать и укрепить команду и руководить ею
- Организация компании (профессиональные менеджеры / неопытные молодые предприниматели)
- Политика подбора персонала
- Необходимые ключевые сотрудники
- Система мотивации, денежные вознаграждения, опцион на покупку акций
- Отношения между бизнес-ангелами и предпринимателями
- Различные уровни участия («вмешательства») бизнес-ангелов в команде и компании
- Разбор конкретных примеров

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Оценка предпринимателем
2. Оценка командой
3. Совершенствование и управление процессом формирования команды
4. «Конструктивное вмешательство» бизнес-ангела в работу команды

Занятие III

А. Первая оценка и отбор инвестиционных возможностей

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Что такое «хорошая возможность»? Критерии оценки (методы) компании
- Оценка предложения по инвестициям (разбор конкретного примера)
- Риск/вознаграждение, управление портфолио, распределение и разделение риска
- Подготовка стандартной комплексной экспертизы (дью дилиженс). Роль контрольного перечня
- Типичные ошибки/просчеты

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Способность анализировать предложение
2. Способность сопоставлять и выбирать бизнес-модели

В. Оценка и предварительная организация сделки

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Как оценить проект: содержание бизнес-плана и его роль
- Анализ таких факторов риска, как люди, рынки, технология и конкуренция
- Как пользоваться электронными таблицами excel с оценочными формулами
- Как использовать привлеченные финансовые средства
- Доступные финансовые инструменты: конвертируемые ценные бумаги, опционы, кредиты и когда лучше их не использовать
- Рассмотрение основных условий сделки, которые влияют на оценку
- Оценка на момент выхода из инвестиций и повышение ценности инвестиций

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Способность оценить проект
2. Компетенции, необходимые для использования финансовых инструментов

С. Права интеллектуальной собственности

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Различные формы интеллектуальной собственности
- Как защищать интеллектуальную собственность и управлять ею
- Эволюционное (революционное) развитие охранительной нормативно-правовой базы
- Инструменты нормативно-правовой базы применительно к интеллектуальной собственности
- Оценка прав интеллектуальной собственности в контексте комплексной экспертизы (дью дилиженс)
- Определение стоимости прав интеллектуальной собственности - пиратство/ослабление/размывание
- Проблемы оценки вклада интеллектуальной собственности в итоговый результат
- Расходы на интеллектуальную собственность
- Права интеллектуальной собственности при отраслевых продажах, права интеллектуальной собственности при «плавающем» выходе из инвестиций

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Основы знаний в области управления интеллектуальной собственностью
2. Способность анализировать/оказывать содействие стратегии охраны интеллектуальной собственности в рамках проекта

Занятие IV

А. Первая оценка и отбор инвестиционных возможностей

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Введение: разработка структуры сделки
- Сроки и основные этапы процесса обсуждения запланированных инвестиций:
 1. Инвестиционные критерии
 2. SWOT-анализ
 3. Стратегический анализ
 4. Предварительное предложение
 5. Комплексная экспертиза (дью дилиженс)
 6. Договор
 7. Закрытие сделки
- Контрольный список по комплексной экспертизе
- Подготовка сделки, 3 основных момента, на которые должен обратить внимание бизнес-ангел, чтобы добиться успеха:
 1. какой объем финансовых средств реально нужен компании и в какие сроки
 2. бизнес-план: как анализировать главу «финансовые ресурсы» (денежный поток - баланс - отчет о прибылях и убытках). Факторы повышения стоимости
 3. Второй раунд финансирования: финансовые инструменты и фонды
- Разбор конкретного примера: ошибки или обман?
- Какие ценные бумаги (тип акций) предпочтительно использовать?
- Определения и характеристики (за и против): обыкновенные акции, привилегированные акции, конвертируемые облигации, опционы и варранты
- Двойной опцион
- Фондовая опционная программа
- Какие договорные условия (например, структура, субъекты сделки) позволят инвестору оптимизировать соотношение риск-доходность
- Риски, требующие анализа (до сделки - корпоративное управление - последующие инвестиции - рентабельность инвестиций - частичная продажа - выход из инвестиций)
- Защитные оговорки
- Операционная политика: предварительные условия и/или условия, могущие стать предметом обсуждения

- Как управлять процессом переговоров

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Как сформировать структуру сделки
2. Как подготовить процесс плановых инвестиций
3. Фокусировка на 3 основных моментах, на которые должен обратить внимание бизнес-ангел, чтобы добиться успеха (объемы финансовых средств - участие акционеров - условия договора)
4. Как управлять процессом переговоров

В. Решение юридических вопросов

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Введение Юридические аспекты процесса формирования структуры сделки (переговоры - дью дилиженс - договор)
- Ключевые юридические моменты формирования структуры сделки:
 1. Тип компании
 2. Руководство
 3. Как стать акционером
- Обзор различных договорных документов, сопровождающих инвестиционный проект. Терминология.
- Анализ соглашения о конфиденциальности и/или эксклюзивности
- Анализ основных условий сделки Стандартные положения и их реализация
- Общепринятые принципы и стандарты в отношении ответственности членов совета директоров и соглашения акционеров (например, полномочия и контроль, взаимодействие, изменение характера взаимоотношений, добропорядочность/доверительные отношения, отчетный период)
- Подготовка следующего раунда финансирования (если он предполагается)
- Подготовка к выходу из инвестиций
- Банкротство: что делать, когда дела идут плохо

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Изучить юридические аспекты процесса формирования структуры сделки
2. Понимать ключевые юридические вопросы
3. Представить различные договорные документы
4. Проанализировать принципы ответственности и ожидания сторон
5. Как управлять следующим раундом финансирования и выходом из инвестиций
6. Как управлять неудовлетворительными инвестициями

Занятие V

А. Другие государственные и частные источники финансирования.

Государственные финансовые рычаги

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Источники государственного финансирования для компаний: гранты и кредиты
- Программы поддержки исследований и разработок
- Государственная поддержка, доступная инвесторам: Посевные и стартаповые фонды - программы гарантий (если имеются)
- Возможности совместных инвестиций
- Роль банка

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание механизмов совместных инвестиций
2. Осведомленность о других источниках финансирования

В. Налогообложение бизнес-ангелов и налоговый режим

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Налоговый режим компании
- Инвестировать лично или через посредство компании (разбор конкретных примеров)
- Дивиденды, приращение капитала (налог при выходе из инвестиций) и компенсация потерь от уплаты налогов
- Налоговые льготы (если предоставляются)

Задачи обучения и/или цели обучения:

Глубокое понимание налоговой среды, в которой находятся бизнес-ангелы

Занятие VI

Сотрудничество с другими профессиональными инвесторами

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Индустрия венчурного инвестирования и особенности европейского рынка
 - Сотрудничество с официальными инвесторами венчурного капитала при проведении новой встречи за круглым столом
 - Бизнес-модель венчурного капиталиста: режим операционной деятельности, критерии инвестиций и оценка стартапов
 - Презентация фирмы венчурного капитала:
 1. Вопросы венчурного капитала
 2. Управление
 3. Источники капитала
 4. Инвестиционная политика (этапы инвестиций, инвестиционные критерии)
 5. Критерии оценки
 6. Отбор инвестиций и управление ими в качестве портфолио компаний
 7. Что мы обещаем своим инвесторам
 8. Что мы обещаем предпринимателям
 9. Важнейшие факторы успеха
 - Ключевые факторы успеха в успешном сотрудничестве между бизнес-ангелами и венчурными капиталистами:
 1. Возможности дополнительного финансирования
- программы и различные уровни* участия бизнес-ангелов и венчурных капиталистов в команде и компании (разбор конкретного примера)
- Где найти венчурных капиталистов
 - Процесс международного бизнес-ангельского инвестирования: в чем сходство и в чем отличие от местного инвестирования на каждом этапе инвестиционного цикла. Как изыскать наилучшие возможности

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Перспективы развития венчурного капитала в Европе
2. Укрепление сотрудничества с официальными инвесторами венчурного капитала
3. Понимание бизнес-модели венчурного капиталиста
4. Анализ ключевых факторов успешного сотрудничества между бизнес-ангелами и венчурными капиталистами
5. Международное бизнес-ангельское инвестирование

Занятие VII

Презентации компаний

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Мини-презентация («Elevator Pitch»): предприниматели представляют свой бизнес:
- Основные элементы успешной презентации
- Продолжительность
- Анализ личностных качеств: поза, внешний вид, выражение лица, голос
- Представление бизнес-планов предпринимателями
- Вопросы и ответы потенциальных инвесторов
- Практическое применение рекомендаций, полученных в ходе обучения, при кратком представлении проектов

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Прямой контакт с предпринимателями
2. Практическое применение результатов предыдущих уроков

Занятие VIII

А. Поддержка роста

Отведенное время: 1 час

Содержание:

- Коучинг и поддержка роста: этапы роста - стратегии роста
- От предпринимателя к менеджеру: трудности переходного периода. Как здесь управлять.
- Вклад бизнес-ангелов в стратегию роста предпринимателя и его компании

Задачи обучения и/или цели обучения:

Понимание ключевых факторов успешного роста компаний, финансируемых бизнес-ангелами

В. Управление инвестициями

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Роль совета директоров в новой, быстро растущей фирме
- Организация и деятельность совета директоров
- Характеристики и действия участвующих игроков: основатели, 3F (family, friends and fools - «семья, друзья и дураки»), инвесторы, структуры, отделившиеся от университетов, структуры, отделившиеся от компаний
- Совет директоров:
 1. Как создать и укрепить совет директоров и руководить им
 2. Роль независимых директоров
 3. Роль председателя
 4. Исполнительный комитет
 5. Консультативный совет
- Регламент управления операционной деятельностью, функции и делегирование полномочий
- Как разработать кодекс корпоративной этики
- Как урегулировать конфликты интересов
- Как решать вопросы ответственности

- Средства обеспечения эффективности работы совета директоров: календарь заседаний, повестка дня, проекты документов (перечень вопросов для решения), протоколы заседаний. Роль неформальных заседаний.
- Система оплаты труда (зарботная плата, акции, опционы на акции и т.д.)
- Текущая деятельность в сравнении с управлением в кризисной ситуации (т.е. в случае неплатежеспособности)
- Разбор конкретного случая

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Роль совета директоров
2. Состав совета директоров и управление им
3. Регламент управления
4. Оценка инструментов
5. Управление в кризисной ситуации

С. Стратегии выхода

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Введение: завершение инвестиционного процесса
- Значение стратегий выхода:
 1. Силы, подталкивающие к выходу из инвестиций или замедляющие его
 2. Основные условия сделки: ограничивающие положения и меры защиты
- Различные варианты выхода: отраслевая продажа - обратный выкуп - выкуп компании менеджментом и продажа финансовых активов - первичное публичное размещение акций - списание
- Характеристика вариантов выхода: преимущества, недостатки, осуществление, издержки
- Подготовка выхода из инвестиций и текущая деятельность:
 1. Подход к принятию решения о выходе: по плану или по обстоятельствам?
 2. Участвующие игроки. Роль менеджмента
 3. Маркетинговая стратегия
 4. Привлечение при необходимости консультантов или посредников
 5. Сроки
 6. Основные этапы
- Оценка компании и цена продажи: доинвестиционная стоимость - послеинвестиционная стоимость - выход из инвестиций
- Как бизнес-ангел может повысить результативность выхода из инвестиций?

- Планирование выхода из инвестиций с момента входа (опционы на акции)
- Выход из инвестиций в центре внимания менеджмента
- Управление бизнесом в целях выхода из инвестиций
- Перечень контрольных вопросов для выхода из инвестиций: о чем должен подумать бизнес-ангел, чтобы повысить стоимость бизнеса и облегчить выход из инвестиций
- Презентация исследований ЕАВИ, РАВИ и т.п.
- Передовая практика: примеры неудачного и удачного выхода из инвестиций

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание важности стратегий выхода из инвестиций
2. Характеристики вариантов выхода из инвестиций
3. Подготовка выхода из инвестиций и текущая деятельность
4. Оценка компании и цена продажи
5. Как бизнес-ангел может повысить результативность выхода из инвестиций?
6. Перечень контрольных вопросов для выхода из инвестиций

D. Выводы

Отведенное время: 1 час

Содержание:

- Назад к основам: «мертвая зона» финансирования
- Малый бизнес - это не маленький большой бизнес
- Бизнес-ангел - это не маленькая фирма венчурного капитала. «Умные» деньги и активное участие инвестора
- Опыт и «золотые правила» - презентация успешного бизнес-ангела
- Следующие шаги:
 1. Организация бизнес-ангелов как источник финансирования
 2. Вступление в члены организации бизнес-ангелов

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Золотые правила успешного бизнес-ангела
2. Оценка достижений в сравнении с целями

** Учебный план является примерным и может быть изменен по усмотрению организаторов.*



ТИПОВАЯ ПРОГРАММА

подготовки бизнес-ангелов и предпринимателей
к заключению венчурных инвестиционных
сделок ранней стадии

ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ
ТИПОВЫХ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ
ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Москва
2013



СОДЕРЖАНИЕ

Программа и содержание занятий	31
Занятие I	31
Введение	31
Занятие II	32
Инвестиционный процесс	32
Занятие III	33
Дополнительное финансирование	33
Занятие IV	34
Формирование команды	34
Занятие V	35
Идеальная презентация	35
Занятие VI	36
Оценка компании и переговоры	36
Занятие VII	37
Управление выходом из предприятия	37
Занятие VIII	38
Интернационализация стартапов	38

Программа и содержание занятий*

Занятие I

Введение

Отведенное время: 2 часа

Содержание:

- Введение + представление участников
- Бизнес-ангельские инвестиции
 1. Кто такой «бизнес-ангел» - Различные типы бизнес-ангелов
 2. Ценность бизнес-ангела - Объем возможного вклада в компанию, активные и пассивные бизнес-ангелы
 3. Требования к потенциальным инвестициям - Темпы роста, Бизнес-план, Команда (реальный предприниматель, которого они ищут), использование интеллектуальной собственности (IP) для привлечения финансирования, стратегии выхода
 4. Как инвестируют средства бизнес-ангелы - Что такое капитал компании, бизнес-ангелы в цепочке финансирования
 5. Где найти различных бизнес-ангелов – ЕАБА, НАБА и т.д.?

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание основных характеристик бизнес-ангела
2. Понимание целей бизнес-ангела
3. Фундаментальные основы предпринимательства

Занятие II

Инвестиционный процесс

Отведенное время: 6 часов

Содержание:

- Процедура инвестирования - Комплексная экспертиза (due diligence), Основные условия сделки, Соглашение об участии в софинансировании
- Типы инвестиций
- Соглашение об участии с софинансировании - стандартные положения, стандартные полномочия и контрольные функции, общие принципы работы и предполагаемая ответственность членов совета директоров, акционерное соглашение и отчетные периоды
- Типичные юридические проблемы
- Типичные налоговые проблемы
- Анализ Основных условий сделки
- Перечень вопросов для проведения комплексной экспертизы
- Соглашение о конфиденциальности

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание основных процессов долевого финансирования
2. Обзор различных видов инвестиций
3. Понимание ключевых юридических вопросов

Занятие III

Дополнительное финансирование

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Венчурный капитал
 1. Что такое «венчурный капитал» - типы фондов, целевая клиентура, объем инвестиций, отделения
 2. Структура фонда венчурного капитала
 3. Где найти - ЕАВИ и т.д.
- Государственные средства
 1. Виды государственных средств - государственные инвестиционные фонды, со-инвестиции, субсидии, кредиты
 2. Источники финансирования

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Обзор возможных источников финансирования в дополнение к бизнес-ангелам
2. Способность анализировать собственные проекты применительно к источникам финансирования

Занятие IV

Формирование команды

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Основы формирования команды (что такое команда, какого типа команды нужны инвесторам и т.д.)
- Риски некомплектованных команд в стартапах (в отношении технологии, рынков и конкуренции)
- Роли и коммуникации в команде
- Как стать командой и как повысить эффективность работы команды?
- Критерии формирования новой команды
- Наилучшая практика

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Способность образовать успешную управленческую команду
2. Способность понимать структуру команды и процессы в ней

Занятие V

Идеальная презентация

Отведенное время: 8 часов

Содержание:

- Элементы успешной презентации - основные пункты бизнес-плана
- Личные качества - поза, взгляд, выражение лица, голос
- Практический опыт
 1. Подготовка выступлений перед инвестором («питча», pitch)
 2. Выступление предпринимателя перед инвестором
 3. Обратная связь между инструктором и аудиторией как с точки зрения навыков презентации, так и качества бизнес-плана и предложения

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Способность представить проект
2. Обратная связь от опытных партнеров

Занятие VI

Оценка компании и переговоры

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Оценка компании - обзор соответствующих методов оценки
- Переговоры
 1. Стратегии ведения переговоров
 2. Цели переговоров
 3. Методы
 4. Типичные ошибки

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Способность анализировать стоимость предприятия
2. Способность вести успешные переговоры с инвесторами

Занятие VII

Управление выходом из предприятия

Отведенное время: 4 часа

Содержание:

- Стратегии выхода - отраслевая продажа, обратный выкуп, первичное публичное размещение акций (IPO)
- Подготовка и контроль выхода
- Оценка компании
- Наилучшая практика

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание цели бизнес-ангельского инвестирования
2. Способность анализировать потенциальных партнеров по выходу
3. Способность подготовить выход

Занятие VIII

Интернационализация стартапов

Отведенное время: 8 часов

Содержание:

- Стратегии предпринимательского роста
 1. Зачем нужны рост и интернационализация?
 2. Определение готовности компании к выходу на международные рынки
 3. Международные рыночные исследования, выявление возможностей и выбор целевых рынков
 4. Знание сильных сторон, которые можно с выгодой использовать в международной деятельности
 5. Принятие решения о способе выхода на международные рынки
 6. Получение и сохранение конкурентных преимуществ на международных рынках
 7. Вопросы правового и нормативного регулирования
- Выводы

Задачи обучения и/или цели обучения:

1. Понимание необходимости роста и интернационализации при долевым финансировании
2. Способность анализировать возможные рынки и возможности
3. Способность подготовить структуры к выходу на международные рынки

** Учебный план является примерным и может быть изменен по усмотрению организаторов программы и/или тренера (-ов).*



www.rusangels.ru / www.rusventure.ru

