АгроБиоТех

национальная ассоциация БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

Starta Capital

Как сформулировать предложение инвестору

Людмила Георгиевна Голубкова

Управляющий партнер фонда Starta Capital

Председатель Административного совета Национальной ассоциации бизнес-ангелов

Вебинар 21 ноября 2016

Access to Success

Платформа «АгроБиоТех» agrobiotech.ru

Starta Capital

Осенью 2016 года Корпорация развития Оренбургской области выступила с инициативой создания федеральной площадки для обсуждения и акселерации инновационных проектов в сфере сельского хозяйства и продовольственной безопасности – **Платформы «АгроБиоТех»**

25 ноября 2016 года в Оренбурге планируется запуск инновационной **платформы АБТ**, объединяющей ученых, предпринимателей, бизнес-экспертов, общественных деятелей из Оренбургской обл., регионов РФ, Москвы и стран ЕАЭС

Access to Success

Перечень профессиональных коммерческих направлений платформы АБТ

Starta Capital

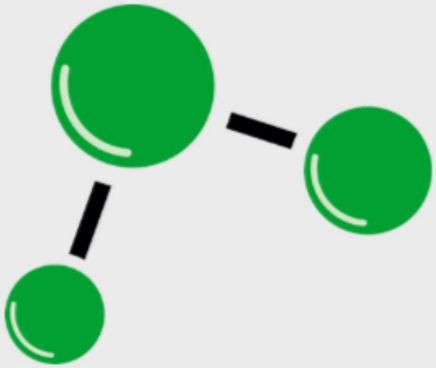
1. Новые препараты

2. Новые машины, механизмы и системы в агропроизводстве

3. Новые виды диагностики заболеваний

4. Селекция в растениеводстве

5. Биоочистка и экологическая безопасность



6. Трансплантология эмбрионов животных

7. Альтернативное энергоснабжение и энергосбережение в аграрном производстве

Access to Success

Сегодня 21 ноября 2016 года в Оренбурге отмечают День сельского хозяйства

Мы поздравляем всех тружеников села, ученых, сельхозтоваропроизводителей, экспертов, предпринимателей, инвесторов в аграрной сфере!

Access to Success

Вопросы для обсуждения на вебинаре

Starta Capital

- Чем занимается финансовый инвестор?
- Какие преимущества и ограничения у проектов в агросфере с точки зрения финансового инвестора?
- Какие проекты могут привлечь инвестиции, а какие нет?
- Как сделать компанию инвестоспособной?
- Какие существуют модели инвестирования?
- Как подобрать модель инвестирования для своей компании?
- Какая информация интересует грамотного инвестора?

Access to Success

Чем занимается финансовый инвестор?

Инвестор вкладывает свободные средства в финансовые инструменты, способные в будущем обеспечить **инвестиционный доход**

Инвестиционный доход – это разница между ценой покупки и ценой продажи инструмента инвестиций

Понятие ликвидности актива

Starta Capital

Ликвидный (лат. *liquidus* – жидкий, подвижный, текучий) - легко реализуемый, превращаемый в ***наличные деньги***

Ликвидность актива – это его способность трансформироваться в денежные средства в ходе заданного процесса.

Степень ликвидности определяется продолжительностью периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена.

Ликвидность компании *– возможность продать ее целиком или по частям (доли, акции) на рынке капитала в запланированные сроки в рамках установленной нормы доходности.*

Access to Success

Ценность разных частей инновационного проекта для финансового инвестора

Starta Capital

Access to Success

Специфика инновационных проектов в сфере АБТ для финансового инвестора

Starta Capital

Преимущества

Изменение ситуации в мире

Потенциально большой доход

Новые перспективные рынки

Укрупнение агропроизводства

Ограничения

Вложения на длительный срок

Отсутствие потенциала выхода

Консервативная сфера

Сложность и длительность внедрения инноваций вследствие природных условий

Access to Success

Инвестоспособность компании

способность компании обеспечить ***возврат*** *инвестиций или* ***выход*** *инвестора в* ***заданные сроки*** *с* ***расчетной доходностью***

Access to Success

Факторы инвестоспособности. Ситуация в компании с точки зрения инвестора

Starta Capital

Благоприятная ситуация	*Неблагоприятная ситуация*
Владельцы = основатели	Кто-то из владельцев покинул компанию и претендует лишь на дивиденды
Число владельцев 2-5 чел.	
Имеют сходные ожидания	Имеют разные ожидания
Нацелены на вывод компании на рынок капитала	Нацелены на продажу патента, продолжение научной работы
Понимают инвестиц. процесс	Не понимают сути инвестирования
Возраст основателей 25-55 лет	Очень молодые (до 20 лет) или пожилые люди (старше 70)
В компании есть руководитель – организатор	В компании нет руководителя (по сути, не по должности)

Access to Success

Никто не будет инвестировать в компанию, основатели которой на встрече говорят…

Starta Capital

Наша разработка универсальна, решает любые проблемы.

Мы делали это для себя, было интересно; продавать не собираемся.

У нас проекта нет, есть патент: хотим его продать.

Продукция на основе нашей разработки будет дешевле китайских аналогов. Правда, никто из нас не занимался производством…

Команда – это я, разве этого недостаточно?

Зачем мне знать, сколько стоит моя компания?

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

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

Access to Success

Венчурное инвестирование

Starta Capital

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

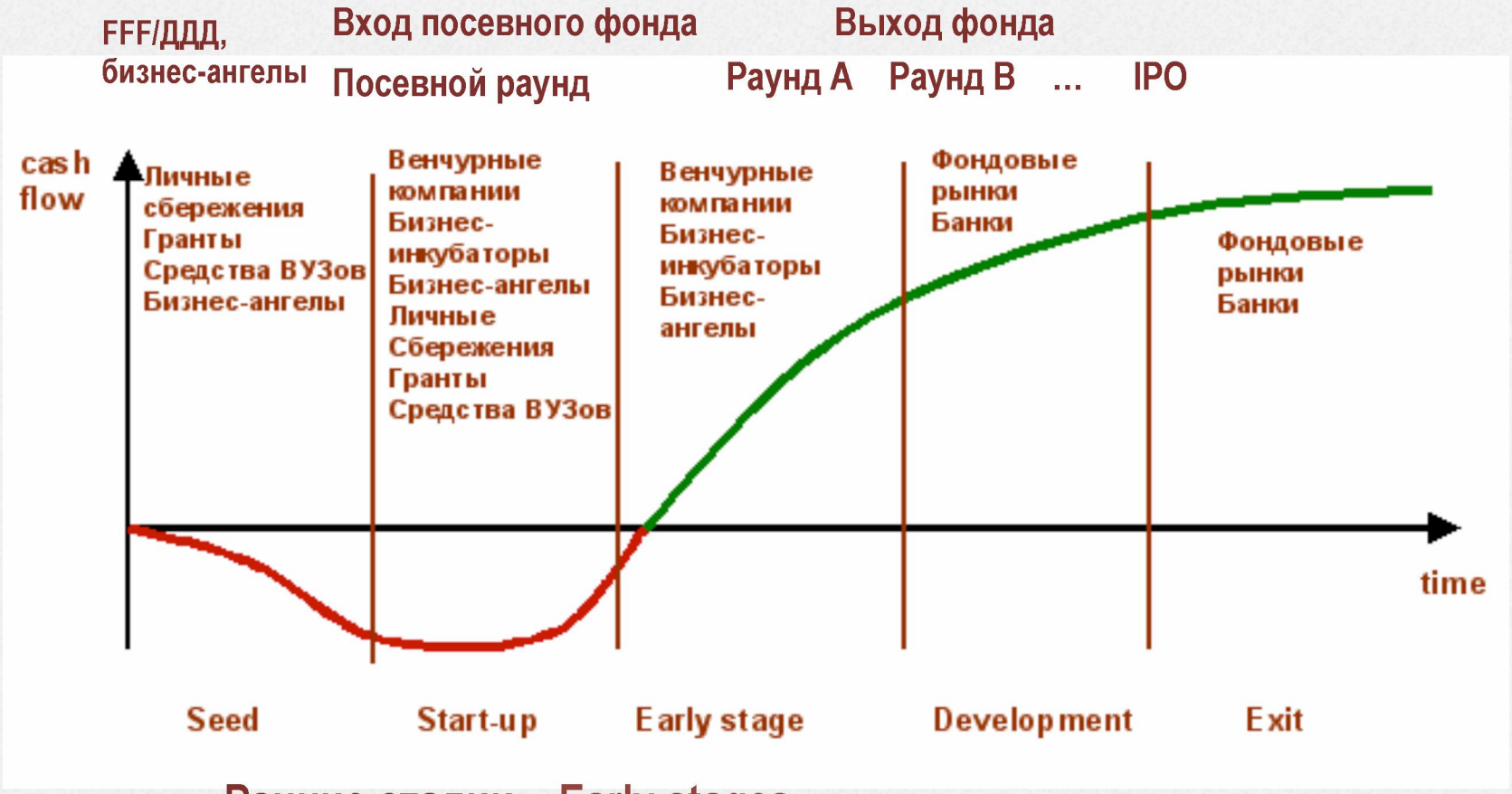
Венчурный капиталист (VC) покупает долю в стартапе ***дешево*** и спустя какое-то время продает ее более крупному инвестору ***дорого***

Задача венчурного инвестора – продать свою долю в компании в заданные сроки с расчетной доходностью

Access to Success

Жизненный цикл стартапа

Starta Capital



Ранние стадии – Early stages

Access to Success

Рост стоимости компании – ключевой показатель венчурного инвестирования

Starta Capital

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

… он заинтересован в
***росте стоимости** компании*

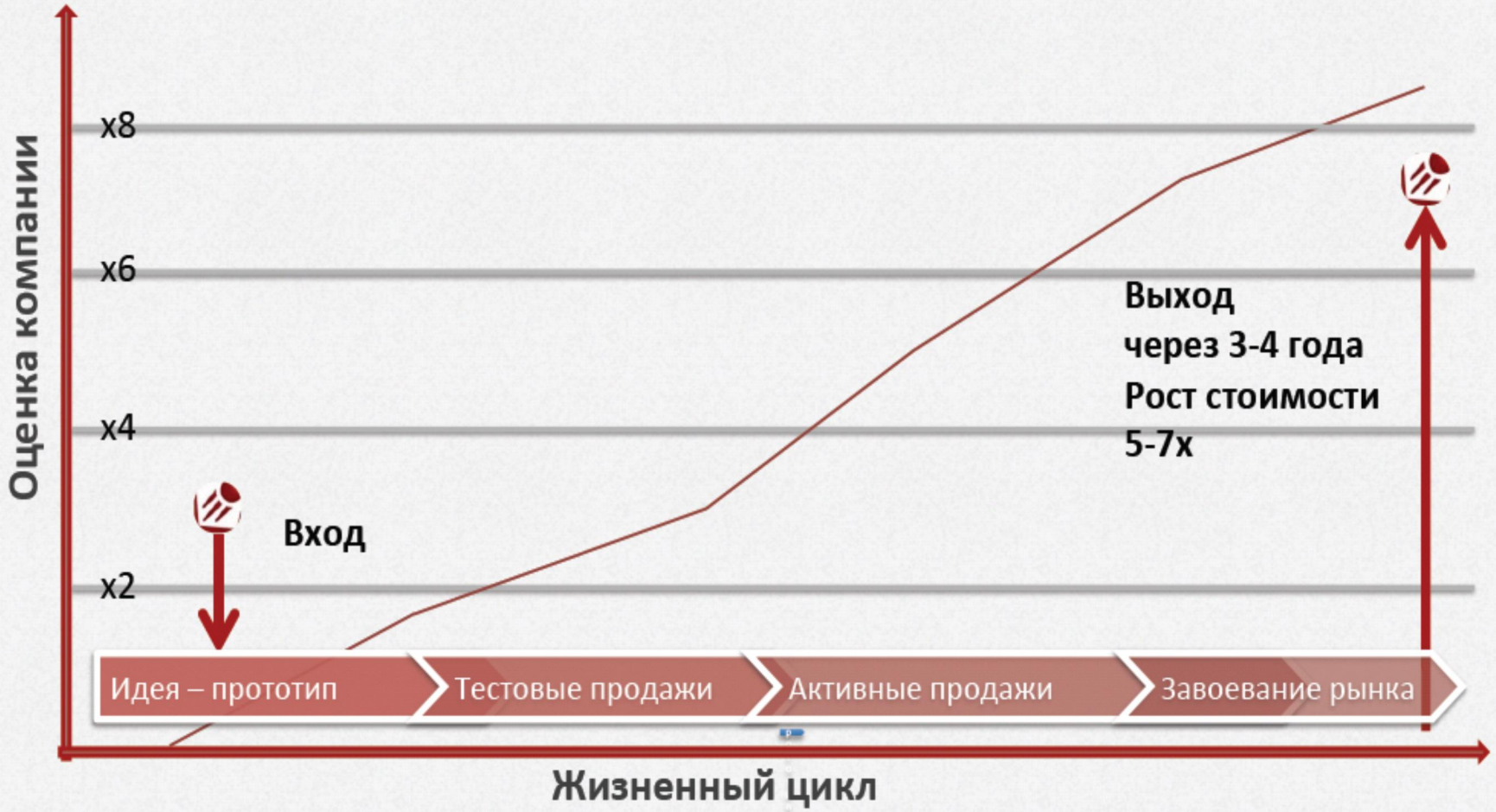
На оценку компании на рынке капитала влияет:

- отрасль, технологические тренды
- новизна технологии, продукта
- глобальность рынка продаж продукции (услуг)
- известность брендов компании, основателей, инвестора
- управленческая квалификация команды
- понимание командой инвестиционного процесса

Access to Success

Инвестоспособность компании с точки зрения венчурного инвестора

Starta Capital



Access to Success

Прямые инвестиции

Starta Capital

Прямые инвестиции *— вложение денежных средств в материальное производство и сбыт с целью участия в управлении предприятием и получения дохода от участия в его деятельности*

Инвестор покупает долю в компании с целью:

- развить, реорганизовать предприятие и продать свою долю собственникам или другим инвесторам по большей цене

или

- добиться прибыльности и получать дивиденды

Access to Success

Чем отличаются венчурный и классический (дивидендный) бизнес?

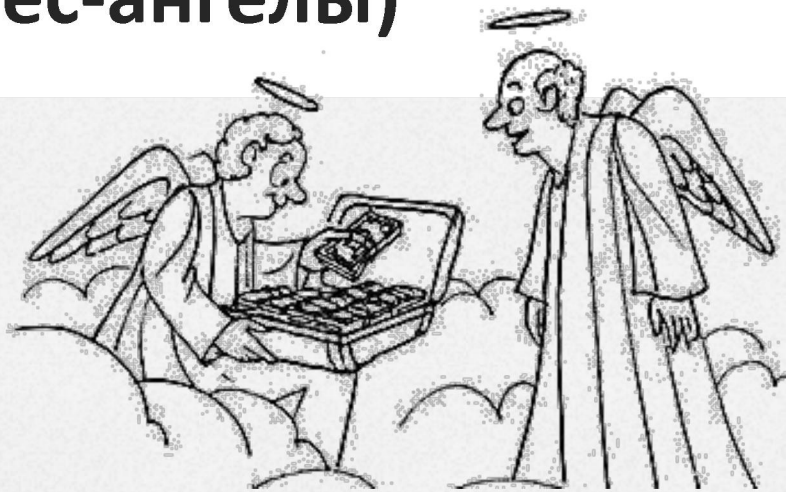
Starta Capital

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

Access to Success

Starta Capital

Частные инвесторы (бизнес-ангелы)



Владельцы своего бизнеса

Вкладывают из интереса, реализуют мечту

Претендуют на большую долю (40% и более, зачастую на контроль компании)

Не имеют четких параметров выхода

Рассчитывают на дивиденды

Активно вмешиваются в операционное управление

Access to Success

Институциональные инвесторы (фонды)

Управляют вкладами пайщиков

Имеют инвестиционный меморандум, инвестиционный фокус, описание портфеля

Претендуют на небольшую долю (до 10%)

Должны обеспечить выход из компании до закрытия фонда с расчетной доходностью

Разделяют владение и управление

Инвестиционный фокус:
в какие проекты инвестор вкладывает средства

Starta Capital

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

Старайтесь заранее узнать инвест фокус частного инвестора или фонда.
Вы сэкономите много времени себе и партнерам!

Access to Success

Как выбрать модель инвестирования для своей компании?

Starta Capital

Ответить себе на 7 вопросов

1. На какой стадии находится мой проект?
2. В чем мы лучшие?
3. На сколько я планирую эту компанию: на время или навсегда?
4. Как я хочу развивать компанию: быстро или органически?
5. В какой отрасли позиционирован проект?
6. В каком сегменте мои потребители?
7. Какой тип инвестора мне подходит?

Access to Success

www.startacapital.com

www.startaaccelerator.com

www.rusangels.ru

http://eva.fund

Присоединяйтесь к нам в Фейсбуке:

Starta Capital – корпоративная страница

Liudmila Golubkova – личный деловой блог

Startup Collector – рейтинг лучших проектов по версии Людмилы Голубковой