



Инвестиционный консалтинг. Оценка бизнеса.  
Слияния и поглощения. Управление инновациями.

# Привлечение инвестиций в софтверный бизнес

## Как не потерять, а приобрести в инвестиционной сделке

**ADJ Consulting:**

сервисная компания в области привлечения капитала

**Москва, 2012**



## ADJ: стратегия и возможности

- Компания «**ADJ Consulting**» основана в 1998 г.
- Профессиональная сфера деятельности **ADJ Consulting**:
  - Инвестиционный консалтинг
  - Стратегия развития
  - Управление инновациями
  - Оценка стоимости
  - Слияния и поглощения
- В **ADJ** работают 5 партнеров, 12 консультантов-аналитиков, более 20 экспертов, привлекаемых для реализации проектов в различных отраслях
- Специалисты **ADJ** является экспертами и менторами во всех платформах акселерации: ГлавСтарт, СтартапПойнт, ТексДрайв и др.
- **ADJ** выполнила около 150 успешных проектов в России, Казахстане, Украине, Чехии, Великобритании, Германии, Финляндии



## Содержание

- Разработка ПО глазами инвестора
- Возможности финансирования программного бизнеса
- Необходимые условия успешного привлечения инвестиций
- Достаточные условия успешного привлечения
- Поиск инвестора
- Основные условия сделки
- Что делать для успешного привлечения?



# РАЗРАБОТКА ПО ГЛАЗАМИ ИНВЕСТОРА



## Разнообразие моделей бизнеса

- Заказная разработка
- Разработка платформы
- Кастомизация и внедрение платформы
- Системная интеграция
- Standalone приложения
- Облачные сервисы
- Open source



## Общие определяющие факторы

- Квалификация персонала
- Нематериальные активы
- Технология разработки и бизнес-процессы



Как особенности бизнеса могут повлиять на успех инвестиционной сделки?



# ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОФТВЕРНОГО БИЗНЕСА



Возможности в привлечении  
финансирования зависят от стадии  
проекта и степени зрелости бизнеса



## Доступные источники финансирования

- Собственные средства (FFF)
- НИР и ОКР крупных учебных заведений
- Субсидии, гранты, субвенции
- Ангелы и посевные фонды
- Венчурные фонды
- Фонды прямых инвестиций
- Стратегические инвесторы
- Кредиты и займы
- Публичные частные инвесторы (IPO, закрытая подписка, облигации)



# УСЛОВИЯ УСПЕШНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



## Необходимые условия успешного привлечения инвестиций

- Высокие личные качества лидера
- Соответствие компетенции команды задачам бизнеса
- Понятная и перспективная модель бизнеса
- Рыночная перспективность технологии или платформы
- Вызывающие доверие финансовая картина и прогноз
- Приемлемые для данного инвестора инвестиционный запрос и уровень оценки



В разработке ПО большую роль играют накопленные компетенции и объекты интеллектуальной собственности, которыми располагает команда. В отдельных случаях наличие передовой разработки может перевесить неудовлетворительное выполнение критериев достаточности



## Достаточные условия успешного привлечения

- Бизнес управляем, прозрачен и лишен внутренних конфликтов интересов
- Будущее компании предсказуемо, а все стейкхолдеры имеют достаточно полномочий для выполнения своей роли (акционер, менеджер, сотрудник...)



## Достаточные условия успешного привлечения

**Компания имеет доведенную до сотрудников стратегию, которая:**

- задает долгосрочную цель развития и критерии ее достижения;
- ставит тактические задачи, решение которых обеспечивает достижение цели;
- имеет источники необходимых ресурсов,

**...и при этом обеспечивает рост стоимости бизнеса.**



## Достаточные условия успешного привлечения

- Акционеры располагают достаточными механизмами управления для участия в формировании стратегии и контроля за деятельностью топ-менеджмента, включая его подбор, расстановку и мотивацию
- Топ-менеджмент имеет достаточные полномочия для определения и исполнения стратегии и не имеет конфликтов интересов, вытекающих из прав собственности на активы компании или любые другие активы (третьих фирм)



# ПОИСК ИНВЕСТОРА

**Презентация – аудит – переговоры – соглашение**



## Необходимые презентационные артефакты

- Бизнес-план
- Финансовая модель и оценка стоимости
- Инвестзапрос
- Инвестиционная презентация



## Рецепт создания успешной презентации

- Тщательно продумать свойства аудитории и учесть их (инвесторы бывают разные, см.выше)
- Позиционировать свой бизнес: объяснить конкурентные преимущества
- Задать привлекательную для инвестора Цель развития
- Определить задачи, решение которых приведет к достижению Цели
- Запросить инвестиций. Ровно столько, сколько понадобится для решения всех Задач
- Представить убедительный финансовый прогноз



## Аудит (due diligence) компании

### Проверяются:

- Финансовая отчётность
- Кредитная и инвестиционная история
- Взаимоотношения акционеров
- Активы, интеллектуальная собственность
- Компетенции персонала
- Отзывы потребителей
- Качество организации процессов (в первую очередь разработка, поддержка и продажи)



# Переговоры

- **Оценка бизнеса**  
Может быть обоснована либо оспорена математически
- **Нефинансовые условия входа инвестора**  
Результаты зависят от опыта и силы переговорных позиций сторон



## Способы оценки бизнеса

- По прогнозу будущих доходов

Математическая модель, пригодная для оценки бизнеса любой стадии. Величина оценки зависит от восприятия рисков бизнеса аналитиком.

- По мультипликаторам

Среднеотраслевые мультипликаторы к выручке и EBITDA. Способ занижает стоимость растущего бизнеса и пригоден для оценки стабильного бизнеса.



## Переговорные тактики

- Оценка - обоюдоострое оружие, приобретайте полезные компетенции до встречи с приобретателем доли (инвестором)
- Любой метод оценки обладает недостатками: применяйте несколько методов параллельно для взаимной проверки и достижения справедливых значений - ищите оптимум
- Используйте наиболее адекватные для вашего бизнеса методы оценки, настаивайте на своем мнении (вы - лучший эксперт в своей области!)



## Переговорные тактики

- Для обоснования справедливой оценки помогайте Инвестору провести экспертизу бизнеса Компании - будьте готовы обосновать свою стратегию в любой момент, днем и ночью!
- Оценка – полезный инструмент ведения переговоров о цене инвестиционной сделки. Знайте и учитывайте свои оценки, но активно торгуйтесь по цене
- Цена одного и того же бизнеса отличается для каждого «покупателя» - правильно выбирайте инвесторов



## Что делать для успешного привлечения?

В переговорах с вами инвестор должен увидеть зрелую компанию с действующей корпоративной системой управления:

- Заранее учитывайте интересы и риски Инвесторов – они Ваши будущие партнеры!
- Опирайтесь на треугольник корпоративной стоимости: финансы (прозрачные), управление (коллегиальное), люди (мотивированные и компетентные)



## Что делать для успешного привлечения?

- Смотрите на 5-7 лет вперед: стратегия должна быть сформулирована и донесена и до Инвестора, и до «команды»
- Понимайте, что «венчурный» Инвестор планирует выход – продажу своей доли через определенное время, помогайте ему в этом
- Структура управления должна соответствовать целям проекта (возможно, ее понадобится развивать)



## Инвестиционное соглашение – term sheet

- Фиксирует достигнутые в переговорах договорённости
- Определяет формат будущей сделки, размеры и количество траншей
- Описывает нефинансовые условия сделки



Привлечение инвестиций – не победа, но начало пути активного развития вашего бизнеса!





Инвестиционный консалтинг. Оценка бизнеса.  
Слияния и поглощения. Управление инновациями.

**Спасибо за  
внимание!**

Меандров Алексей  
Партнёр, руководитель проектов  
[Alexey.Meandrov@adj.ru](mailto:Alexey.Meandrov@adj.ru)  
+7 (495) 978 9213 офис  
+7 (916) 975 1195 моб.  
**ADJ Consulting**

