

УДК 330.322  
ББК 65.263.11  
Р69

Переводчики В. Виноградов  
(предисловие и вступление автора, главы 1, 3, 4, 5, 6, 9);  
В. Ионов (главы 2, 7, 8, 10)

**Романс Э.**

Р69 Настоящая книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов / Эндрю Романс; Пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishер, 2015. — 247 с.

ISBN 978-5-9614-4971-6

Сегодня для создания крупного бизнеса с нуля больше не требуется десятилетий медленного постепенного роста. Благодаря ангельским, а потом венчурным инвестициям десятки тысяч компаний по всему миру стали крупным бизнесом за считанные годы, а такие компании, как Facebook и Google, вообще стали одними из крупнейших в мире по капитализации.

Привлечение венчурного инвестора — огромный шанс для бизнеса вырасти и даже изменить мир. Но получение венчурных инвестиций — не дело везения или случая. Это определенная технология.

В книге, написанной одним из ведущих мировых экспертов в области венчурного финансирования, рассказывается о том, как устроен мировой рынок инвестиций в стартапы, как инвесторы подходят к оценке компаний и чего ожидают от бизнесменов на презентациях. Книга полна бесценных советов по тому, как вести переговоры, по каким критериям выбирать партнеров, какие юридические риски необходимо учесть и, самое главное, по тому, как все партнеры должны действовать, чтобы максимизировать стоимость бизнеса как для учредителей, так и для инвесторов.

Книга предназначена для стартаперов и руководителей инновационных компаний.

УДК 330.322  
ББК 65.263.11

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru)*

ISBN 978-5-9614-4971-6 (рус.)  
ISBN 978-0-07-183035-5 (англ.)

© McGraw-Hill Education, 2013  
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Пабlishер», 2015

# Содержание

Предисловие .....	11
Вступление .....	15
<b>1. Запускаем бизнес!</b> .....	19
<i>Почему сейчас замечательное время, чтобы создать компанию, быть венчурным капиталистом, инвестором-ангелом или инвестировать в венчурный фонд?</i> .....	19
<i>BranchOut: показательный пример превосходного привлечения ангелов и капитала от венчурных фондов.</i> .....	23
<i>Включите известных ангелов в ваш первый раунд инвестиций от венчурных фондов (раунд А).</i> .....	27
<i>Почему роль предпринимательства становится все более важной и почему за ангельским инвестированием и венчурным капиталом будущее?</i> .....	28
Подготовка к запуску.....	30
Мы должны создать компанию.....	31
Когда запускаться?.....	32
<b>2. Ангелы, смертные и суперангелы</b> .....	35
«Кембрийский взрыв» стартапов.....	37
Рон Конвей, суперангел.....	39
Акселераторы.....	41

<i>TechStars</i> и подъем акселераторов .....	44
Возможности финансирования с помощью Интернета .....	48
Краудфандинг: все, что вы хотели знать, но боялись спросить .....	48
Практические идеи и советы по привлечению ангельского финансирования .....	55
Как найти менторов и договориться с ними .....	57
Конвертируемый заем в сравнении с раундом вхождения в капитал .....	57
Диапазон предынвестиционных оценок, используемых для определения фиксированного предела при получении конвертируемого займа .....	62
Не привлекайте финансирование от ангелов по завышенной оценке .....	63
Привлечение финансирования от ангелов .....	64
Стив Джобс в оценках его венчурных инвесторов .....	65
Команда прежде всего .....	66
Сбалансированная команда .....	67
Привлекайте первоклассных специалистов, насколько это позволяют финансы .....	73
Выбирайте инвесторов благоразумно .....	74
Элементы предынвестиционной оценки .....	75
Презентуйтесь юристам, перед тем как обращаться к ангелам .....	76
Расходы на юридическое обслуживание стартапов: фиксированные цены .....	77
На какие юридические аспекты следует обратить внимание при выборе инвестора-ангела .....	78
Умные ангелы тянутся друг к другу .....	79
Искусство установления и поддержания контактов .....	80
Никогда не отказывайте умному стратегическому инвестору .....	81

<b>3. Как работает венчурный капитал</b>	83
<i>Разбираемся в должностях венчурных капиталистов</i>	90
<i>Трофеи принадлежат победителю</i>	92
<i>Фондовый рынок и венчурный капитал</i>	93
<i>Откуда у венчурных инвесторов деньги?</i>	93
<i>Почему венчурные инвесторы такие заносчивые?</i>	96
<i>«Венчурная модель пяти сил Романса»:</i> <i>разнонаправленность интересов сторон</i>	96
<i>Корпоративные венчурные капиталисты</i>	99
<i>Управляющие семейным капиталом</i>	101
<i>Взгляд на различие между венчурным инвестированием</i> <i>и инвестированием в частные компании</i>	102
<i>Как насчет венчурного финансирования в долг?</i>	103
<i>С первого раза подбирайте правильного партнера</i>	104
<i>Вопросы, которые следует задать вашему партнеру,</i> <i>предоставляющему венчурное долговое финансирование</i>	106
<i>Разбираемся в терминологии долгового венчурного</i> <i>финансирования и соглашении о привлечении займа</i>	107
<i>Почему долговое венчурное финансирование является</i> <i>привлекательным классом активов</i>	112
<i>Фонд фондов</i>	113
<i>Больше чем посредники между управляющими фондами</i> <i>и конечными инвесторами</i>	114
<b>4. Что принести на «представление»</b>	119
<i>Бизнес-планы</i>	119
<i>Резюме проекта (Executive Summary)</i>	121
<i>Презентация для инвесторов</i>	122
<i>Финансовая модель</i>	123
<i>Характеристики лучших финансовых таблиц</i>	125
<i>График контроля взаимодействия с инвесторами</i>	131

Демонстрация и видео.....	132
Презентация.....	134
Пять венчурных инвесторов объясняют, что они на самом деле думают о ваших презентациях.....	135
<b>5. Практические идеи и советы по привлечению венчурных инвестиций.....</b>	<b>139</b>
Попадите на радар лучшего венчурного инвестора.....	139
Как следует предпринимателю вести переговоры по основным условиям?.....	141
Как вести переговоры с венчурным инвестором.....	143
Не говорите венчурному инвестору, с кем еще из венчурных инвесторов вы общаетесь.....	146
Конфиденциальность: никаких соглашений о неразглашении для быстроты процесса.....	147
Промежуточное финансирование.....	147
От раунда к раунду.....	148
Наймите армию стажеров.....	149
Клиентское финансирование.....	149
По двум путям.....	151
Венчурное взаимоуничтожение.....	151
<b>6. Корпоративное управление: кто здесь главный?.....</b>	<b>153</b>
Венчурный инвестор, который хотел иметь место в совете директоров.....	155
Используйте совет директоров.....	159
Заставьте ваш совет директоров работать на вас.....	166
<b>7. Построение компании и создание стоимости.....</b>	<b>169</b>
Распространение продукта против его развития.....	169
Skype: где ваша кнопка на Kazaa?.....	170
Facebook: баланс между продуктом, удовлетворением конечного пользователя и рекламой.....	171

<i>MySpace: раскручивайте ваши контакты .....</i>	173
<i>YouTube: как выйти за пределы своего домена?.....</i>	176
<i>Маркетинговый миф.....</i>	177
<i>Бизнес-модель шантажа.....</i>	179
<i>Внезапный успех, занявший 9 лет .....</i>	180
<i>Просто хватай птицу и спускайся на землю.....</i>	181
<i>Как найти настоящую инновацию, которая приведет в движение все остальное .....</i>	182
<i>Выбор названия.....</i>	183
<b>8. Где здесь выход?.....</b>	185
<i>М&amp;А — наиболее вероятный позитивный результат для предпринимателя.....</i>	185
<i>Практические идеи и советы по продаже компании через М&amp;А.....</i>	186
<i>Три вида покупателей бизнеса.....</i>	190
<i>Почему Instagram оценили в \$1 млрд .....</i>	192
<i>Совет, вытекающий из опыта продажи Adify за \$300 млн.....</i>	194
<i>Как очередность при ликвидации и оговорки работают при выходе из инвестиций.....</i>	194
<i>Как выкурить венчурного капиталиста из вашего синдиката .....</i>	195
<i>Крупные продажи частных компаний по выпуску медицинского оборудования, имеющих венчурное финансирование.....</i>	196
<i>Ранние выходы при поглощениях с целью найма команды: венчурные инвесторы против основателей.....</i>	196
<i>Перспективы поглощений с целью найма команды .....</i>	204
<i>Ищи правду в фактах: статистика по венчурным выходам.....</i>	206
<i>Механика фондов: ожидайте более высокую внутреннюю норму доходности в небольших фондах .....</i>	208
<b>9. Нужны ли нам все эти юристы? .....</b>	211
<i>Какие условия являются существенными в предварительном инвестиционном соглашении?.....</i>	212

<i>Не будет момента лучше, чем сейчас, для улаживания юридического спора.....</i>	220
<i>Неосторожное лицензирование.....</i>	221
<i>Лицензиат выходит из-под контроля.....</i>	222
<i>Иногда нужно спуститься с горы для того, чтобы забраться на вершушку следующей горы.....</i>	223
<i>Лучше быть удачливым, чем правильным.....</i>	224
<b>10. Путь к ликвидности: вторичный рынок.....</b>	227
<i>Как ангелы и венчурные капиталисты, инвестирующие на ранних стадиях, могут вернуть деньги до выхода.....</i>	227
<i>Продавать или не продавать: вторичный рынок для стартапов.....</i>	230
<i>Прямой вторичный рынок: продажа части акций за деньги до наступления события ликвидности.....</i>	232
<i>Привилегированные акции учредителей: лучшая структура для раннего наступления ликвидности.....</i>	233
<i>Прямые вторичные фонды.....</i>	235
<i>Когда забирать фишки со стола.....</i>	235
<i>Модель The Founders Club.....</i>	236
Послесловие.....	241
Благодарности.....	243
Участники проекта по созданию этой книги.....	245