ВЭБ ИННОВАЦИИ

КОРПОРАЦИЯ и СТАРТАП: КАК ПРИЙТИ К ВЗАИМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Формы финансирования инновационного развития корпораций и их влияние на взаимоотношения со стартапами

1) Инвестиции в фонды под внешним управлением. Многие крупные компании инвестировали средства КВИ в венчурные фонды под управлением независимых менеджеров. В силу того, что такие фонды мотивированы на получение высоких финансовых результатов, крупные компании и ставят своей целью получение высоких финансовых результатов.

2) Выделенные инвестиционные фонды. Многие крупные компании создают отдельные венчурные подразделения или группы с выделенным бюджетом. В отдельных случаях такие группы являются полностью независимыми от материнской организации и, как следствие, могут преследовать свои цели. В ряде других случаев, такие группы более тесно связаны с материнской организацией и принимают инвестиционные решения только в случае совпадения со стратегией развития материнской компании.

3) Внутренние венчурные группы. Отдельные компании подходят к задаче финансирования инноваций посредством расширения функций подразделений, отвечающих за корпоративное развитие. В ряде случаев такие группы строят свою деятельность в соответствии с приоритетами отдельных бизнес подразделений и/или подразделений НИОКР

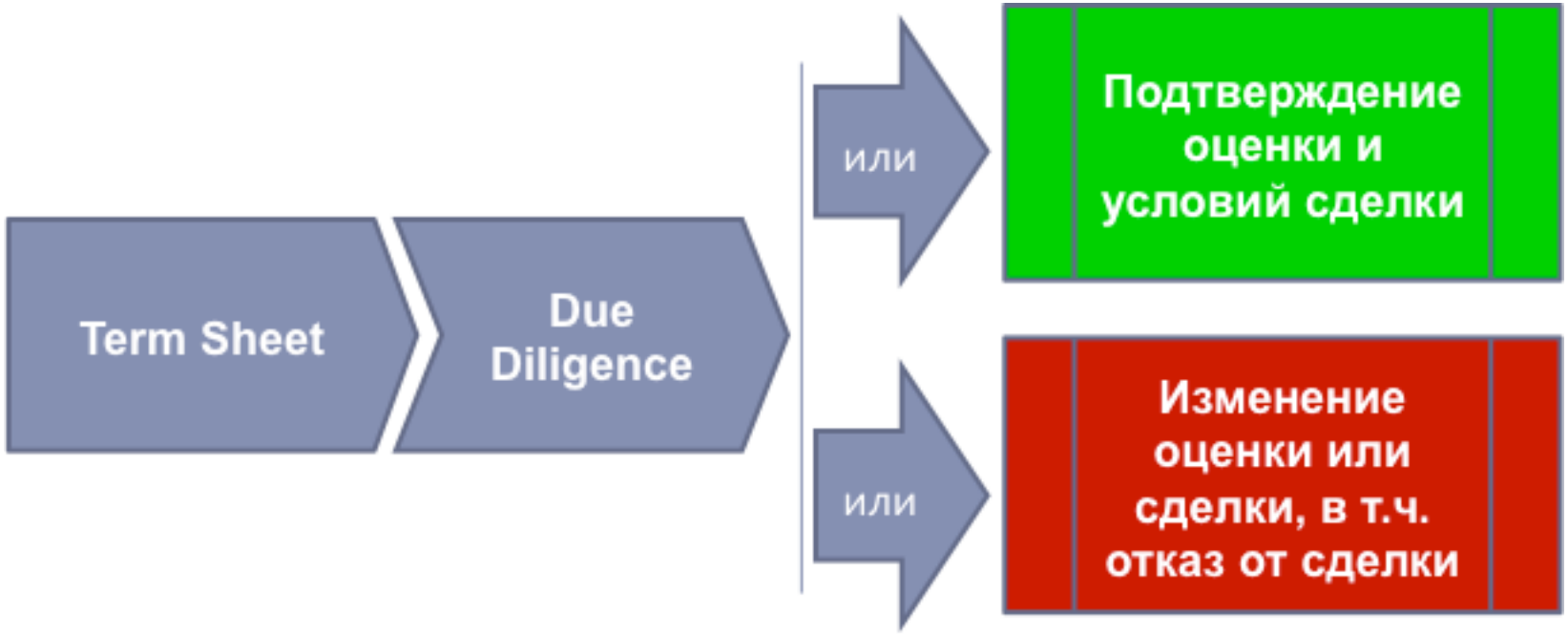
4) Инкубаторы. Некоторые крупные компании создают специализированные бизнес-инкубаторы, чтобы предоставить портфельным компаниям-start-up'ам (получившим средства из программ КВИ) доступ к определённым ресурсам и процессам крупных компаний.

Особые условия

- Условия, агрегированные из более, чем 40 венчурных сделок
- Сделки, заключаемые в рамках процессов тех фондов, в которых находился, в том числе госкапитал
- Отсутствие судебной практики (не было прецедентов)

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Term Sheet: роль в общем инвестиционной процессе



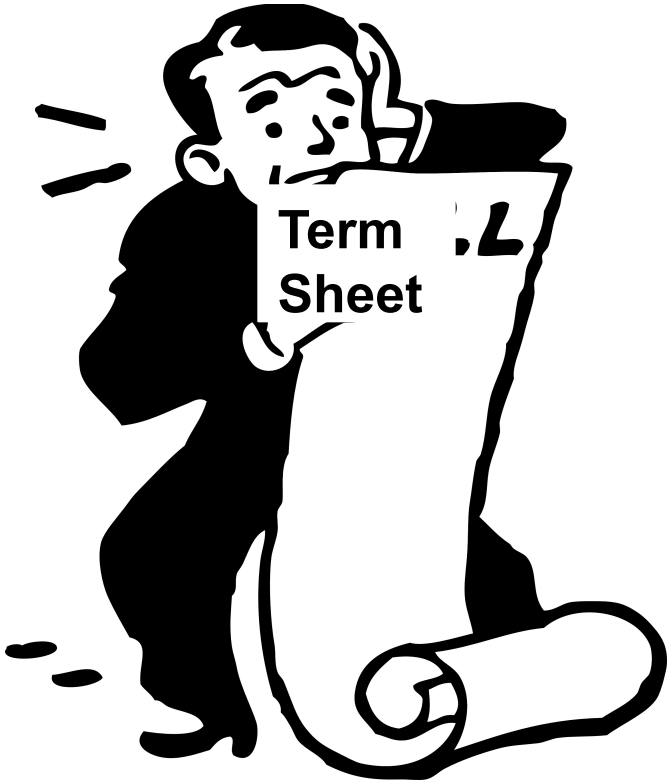
ВЭБ ИННОВАЦИИ

Интересы

Чего хочет инвестор?

Формирование Term Sheet с позиции «условия работы, в случае резких отклонений от плана»

Что нужно предпринимателю?



Четкие формулировки и отсутствие неоднозначных трактовок

Term Sheet: правила составления и ведения переговоров

1. Подписантами должны быть не только участники сделки (инвесторы и фаундер), но и все текущие акционеры

2. Финансовая модель как неотъемлемая часть Term Sheet в виде Приложения

3. Золотая середина в качестве проработки условий Term Sheet: поверхностная структура и условия удлиняют процесс подготовки и подписания корпоративных документов

4. «Жесткие условия» и «бескомпромиссность» проверка веры предпринимателя в свой бизнес-проект

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Структура документа и краткая характеристика его основных разделов

- Оценка компании
- Структура сделки
- Условия инвестирования
- Корпоративное управление
- Принятие решений
- Отчетность
- Условия выхода из компании/ продажи бизнеса
- Опционы
- Эксклюзивность / Конфиденциальность

Оценка компании

- Лучше не проинвестировать в «плохой проект», чем упустить «хороший»
- Нельзя инвестировать ни «в хороший проект по высокой оценке», ни «в посредственный проект по низкой оценке»
- Используйте опционы, привязанные к KPI
- На самом раннем этапе стоимость компании стремится к нулю (нет реальной стоимости ни патентам, ни опытной установке, ни составу команды)
- Оценка pre-money и post-money
- Описание вкладов сторон (особенно важно детализировать в случае вклада НМА и других активов)

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Оценка компании

Корпоративным инвесторам на заметку

•В случае стратегических инвестиций – оценка не имеет принципиального значения

•Уточнение объекта оценки и периметра сделки: включение или выделение в отдельный бизнес, направлений несвязанных с корпоративным развитием

Стороны понимают, что предметом сделки является весь бизнес по разработке и внедрению магнитных технологий XXX, в данный момент оперирующий в рамках различных юридических лиц YYY, подлежащий консолидации в рамках Проектной Компании.

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Структура сделки

- Перечисление всех участников сделки (корпоративная структура бизнеса)
- Формы инвестиционных вложений:
  1. Инвестиции в капитал по рыночной стоимости (изменение уставного капитала на сумму инвестиций)
  2. Инвестиции в капитал по номинальной стоимости (а разница между рыночной и номинальной стоимостью относится на добавочный капитал)
  3. <u>Инвестиции как вклад в имущество</u>
  4. Заемное финансирование, в том числе вексельное финансирование

Предприниматели обязуются внести в уставный капитал Общества либо передать иным способом в Общество активы согласно Приложению 1, требуемые для реализации Проекта. Полный перечень дополнительных объектов, передаваемых в Уставной капитал Общества, будет определен после проведения Due Diligence и оценки.

Инвестор 2 вносит в уставный капитал Общества денежные средства в размере XXXX рублей Предварительный перечень активов приведен в Приложении 1 к Соглашению.

Структура сделки

Корпоративным инвесторам на заметку

- Предусмотреть несколько этапов финансирования (снижение рисков)
- Если будет меняться оценка от этапа к этапу, то лучше ее фиксировать сразу
- Альтернатива финансовым вложениям – ресурсное обеспечение деятельности стартапа в замен на опционный договор

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Условия инвестирования

1. Обозначение сроков действия Term Sheet и сроков закрытия сделки
2. Due Diligence - непрерывный процесс, он не может быть завершен до старта работы над Term Sheet или прекращен после принятия положительного решения Инвестиционным Комитетом
3. Фиксация перечня отлагательных условий, напр., *неизменность штатного расписания* и других элементов Проекта

Проведение тщательной и всесторонней проверки Проекта («due diligence») по представленным документам согласно перечню. Образец ТЗ на Due Dilligence см. в Приложении.

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Корпоративное управление

1. Ключевой орган - **Совет директоров**: структура и количественный состав, частота проведения Совета Директоров, выборы Председателя (как правило, со стороны предпринимателей без решающего голоса)
2. **Финансовый контроллер** с правом подписи на всех финансовых документах
   - сразу при перечислении инвестиций
   - введение финансового контроллера в случае нарушения финансовой дисциплины
3. **Генеральный директор**: 1) сколькими голосами назначается 2) сколькими голосами «снимается» с должности 3) описание условий для «снятия» Директора
4. **Ревизор/ревизионная комиссия**

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Принятие решений

1. Обязательное согласование процесса принятия решения: общие собрания акционеров/учредителей и Совета директоров

2. Стратегия, бюджетирование и отчётность	
Бюджет	
2.1. утверждение бизнес-плана, плана продаж и внесение в них изменений;	4 из 5
2.2. утверждение годового и квартального бюджета, за исключением случаев автоматического утверждения бюджета, указанных в п 5.6.;	4 из 5
2.3. утверждение отчётов об исполнении квартального и годового бюджета;	4 из 5

2. Способы разрешения «тупиковых ситуаций» (deadlock)
3. Блокирование принятия ключевых решений:

- совершение сделок, стоимость которых составляет более 20% процентов балансовой стоимости активов общества
- утверждение и изменение бизнес-плана
- реорганизация Портфельной компании
- отчуждение / обременение активов, в том числе интеллектуальной собственности Портфельной компании, третьим лицам
- любое изменение состава участников/акционеров

Способы разрешения «тупиковых ситуаций» (deadlock)

При возникновении ситуаций (deadlock), когда либо Совет директоров, либо Общее собрание участников не могут принять решение по одному и тому же вопросу в течение 3-х заседаний подряд, Стороны могут приступить к процедуре Разрешения Тупиковой Ситуации.

Тупиковые Ситуации разрешаются путем переговоров, в том числе путем привлечения независимых третьих лиц. Если не удается достигнуть разрешения Тупиковой Ситуации, то привлекается Оценщик, который определяет минимальную цену доли в уставном капитале Проектной Компании – Цена Оценки. При этом Фонд имеет право сделать предложение о продаже своей доли по цене не ниже Цены Оценки. Инициатор либо должен принять данное предложение, либо выступить с встречным предложением по цене на 20% меньше предложения Фонда.

Более подробно механизм разрешения Тупиковых Ситуаций будет предусмотрен в Соглашении об Осуществлении Прав

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Отчетность

Общество обязано обеспечить предоставление на ежеквартальной и годовой основе всей запрошенной информации Инвестору о финансовой и операционной деятельности Общества, в т.ч. …….:

1. *По итогам каждого календарного месяца остаток по счетам Общества*
2. *По итогам каждого календарного квартала план-фактное исполнение Финансовой модели Проекта и промежуточную квартальную бухгалтерскую отчётность Общества*
3. *По итогам каждого календарного года бухгалтерскую отчётность и аудиторское заключение/ревизорское заключение в отношении Общества.*

При этом обязанность предоставления такой информации должна быть указана в трудовом договоре Генерального директора Общества.

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Продажа доли инвестора

Особенности для корпоративного инвестора:

- Обязательный контроль над структурой собственников
- Разрешение/Запрет работы с другими участниками индустрии
- Если это нефинансовая инвестиция, то в TS должны быть предусмотрены сценарии выкупа доли предпринимателя
- Если это финансовая инвестиция, то у Предпринимателя не может быть право продажи бизнеса до продажи доли бизнеса Инвестором

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Опционы

Варианты оформления:

•Фиксация договоренностей в Корпоративном договоре
•Предварительный договор купли – продажи

Обязательная привязка к KPI

«Выручка» – кумулятивный объем поступлений денежных средств на расчетный счет Общества от реализации продукции и услуг за указанный период в соответствии с консолидированным бизнес-планом Общества
«Чистая прибыль» - чистая нераспределенная прибыль отчетного периода, оставшаяся после уплаты налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей.
Фактические показатели «Выручки» («Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)») и «Чистой прибыли» («Чистая прибыль (убыток) отчетного периода») определяются в соответствии с годовой отчетностью Общества по стандартам российского бухгалтерского учета (форма №1 и форма №2) за указанный отчетный период и подтверждаются аудиторским заключением за указанный отчетный период, выданным любой признанной российской аудиторской компанией и подтверждающим истинность данных показателей

№	Описание показателя «Условие»
Показатель 1[1]	По результатам деятельности Общества за XX год Выручка без НДС составила XXX рублей
Показатель 2	По результатам деятельности Общества за XX Чистая прибыль составила XX рублей

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Условия выхода из компаний

- Выход предпринимателей до выхода Инвестора, как правило, *невозможен*

Предприниматели имеют право отчуждать или обременять свои доли (части долей) в уставном капитале Общества третьим лицам только с предварительного согласия Инвестора 2. В случае неполучения согласия от Инвестора 2, Основатели (совместно или каждый по отдельности) не имеют права совершать какие-либо операции со своими долями (каким-либо образом отчуждать или обременять свои доли). Основатели (совместно и каждый по отдельности) не имеют права выходить из Общества до момента прекращения участия Инвестора 2 в Обществе

- Иметь возможность выхода из компании в любой момент (важно для принудительного выхода и/или минимизации убытков)

С XX января 20XX года Инвестор имеет право в любое время без необходимости получения согласия Общества или Предпринимателей выйти из Общества

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Эксклюзивность / конфиденциальность

Корпоративным инвесторам на заметку

•Покрытие расходов на Due Diligence в случае отказа Предпринимателей от сделки

•Закрытие сделки - длительный процесс, денежный запас минимум 6 месяцев

Соглашение о неконкуренции

Инициатор обязуется обеспечить надлежащее оформление авторских и исключительных имущественных прав на разработки, созданные в рамках осуществления бизнеса, и прямо или косвенно не конкурировать с бизнесом Компании в период трудоустройства и/или владения долями Проектной Компании и 2-х лет после этого.

В российском праве – предъявление put-опциона в случае нарушения

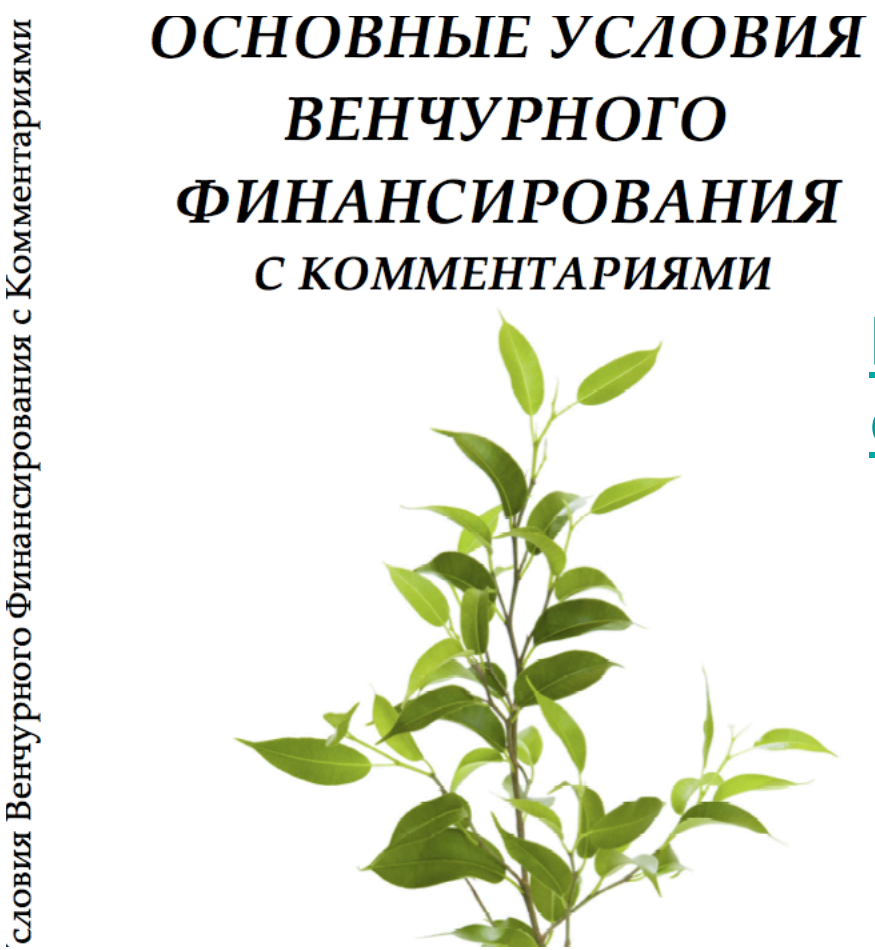
ВЭБ ИННОВАЦИИ

Минимальный набор корпоративных документов для закрытия сделки с инвестором

1. Term Sheet

2. Корпоративный договор
3. Внесение изменений в Устав
4. Трудовые контракты с ключевыми людьми (Генеральный директор и пр.)
5. Соглашения об IP (лицензионные договора, перерегистрация НМА и пр.)

ВЭБ ИННОВАЦИИ



http://www.borovic.ru/content/files/1.pdf

ВЭБ ИННОВАЦИИ

Спасибо за внимание!

С уважением,

Анна Ненахова
Директор по инвестициям Фонда
an@innoveb.ru