

# Оглавление

|  |    |
|--|----|
| <b>От партнера издания. «Бозон» Хика и Фиттса</b>            |    |
| для венчурной индустрии .....                                | 11 |
| <b>Предисловие</b> .....                                     | 17 |
| <b>Вступление</b> .....                                      | 20 |
| Аудитория .....  | 21 |
| Обзор содержания .....                                       | 22 |
| Дополнительные материалы .....                               | 24 |
| <b>Введение. Соглашение о ключевых условиях сделки</b> ..... | 25 |
| <b>Глава 1. Участники финансирования</b> .....               | 28 |
| Предприниматель .....  | 28 |
| Венчурный капиталист .....                                   | 30 |
| Бизнес-ангелы .....  | 33 |
| Синдикат .....   | 35 |
| Юрист .....  | 36 |
| Наставник .....  | 38 |
| <b>Глава 2. Как привлечь инвестиции</b> .....                | 40 |
| Либо делай, либо нет — просто пробовать не стоит .....       | 40 |
| Определите, какой объем инвестиций вам нужен .....           | 41 |
| Подготовка информационных материалов .....                   | 43 |
| Поиск правильного венчурного капиталиста .....               | 51 |
| Поиск ведущего венчурного капиталиста .....                  | 52 |
| Как принимаются решения об инвестициях .....                 | 54 |
| Заккрытие сделки .....                                       | 57 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Глава 3. Обзор соглашения о ключевых условиях сделки</b> ..... | 59  |
| Ключевые вопросы: экономика сделки и контроль .....               | 60  |
| <b>Глава 4. Экономические параметры соглашения</b> .....          | 62  |
| Цена .....  | 62  |
| Преимущественные права при ликвидации .....                       | 70  |
| «Плати и играй» .....   | 79  |
| Передача права собственности на акции .....                       | 83  |
| Пул для сотрудников .....   | 89  |
| Условия, препятствующие разводнению доли .....                    | 91  |
| <b>Глава 5. Положения о контроле</b> .....                        | 97  |
| Совет директоров .....  | 97  |
| Обеспечительные меры .....  | 100 |
| Соглашение о совместной продаже акций .....                       | 106 |
| Конвертация .....   | 108 |
| <b>Глава 6. Прочие положения соглашения</b> .....                 | 112 |
| Дивиденды .....   | 112 |
| Право на выкуп .....  | 115 |
| Предварительные условия финансирования .....                      | 118 |
| Право на получение информации .....                               | 120 |
| Право на регистрацию .....  | 122 |
| Право преимущественной покупки .....                              | 125 |
| Право голоса .....  | 127 |
| Ограничение на продажу .....                                      | 127 |
| Конфиденциальная информация и соглашение об изобретениях .....    | 129 |
| Соглашение о присоединении к продаже .....                        | 130 |
| Деятельность основателей компании .....                           | 131 |
| Покупка в ходе первичного публичного размещения акций .....       | 132 |
| Соглашение об отказе от поиска альтернатив .....                  | 133 |
| Возмещение ущерба .....   | 137 |
| Переуступка .....   | 138 |
| <b>Глава 7. Таблица капитализации</b> .....                       | 140 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Глава 8. Как работают венчурные фонды</b> .....                      | 144 |
| Обзор типичной структуры .....  | 145 |
| Как венчурные фонды привлекают средства .....                           | 147 |
| Как венчурные капиталисты зарабатывают .....                            | 149 |
| Как на деятельность фонда влияет время .....                            | 155 |
| Резервы .....   | 158 |
| Движение денежных средств .....   | 160 |
| Перекрестное инвестирование .....                                       | 161 |
| Уход партнеров .....  | 162 |
| Фидуциарная ответственность .....                                       | 162 |
| Резюме для предпринимателя .....  | 163 |
| <b>Глава 9. Тактика переговоров</b> .....                               | 164 |
| Что на самом деле важно .....   | 164 |
| Подготовка к переговорам .....  | 166 |
| Краткое введение в теорию игр .....                                     | 168 |
| Переговоры в игре финансирования .....                                  | 171 |
| Стили и подходы к переговорам .....                                     | 172 |
| Будьте открытыми .....  | 176 |
| Переговоры под знаком сотрудничества или угрозы<br>их прекращения ..... | 176 |
| Как усилить свою позицию и добиться согласия .....                      | 178 |
| Чего делать нельзя .....  | 182 |
| Отличные юристы? Плохие юристы? Или вовсе без юристов? .....            | 185 |
| Можно ли улучшить плохую сделку .....                                   | 186 |
| <b>Глава 10. Привлекаем деньги правильно</b> .....                      | 189 |
| Не просите подписать соглашение о конфиденциальности .....              | 189 |
| Не занимайтесь «ковровыми бомбардировками» .....                        | 190 |
| «Нет» часто означает «нет» .....  | 190 |
| Получив отказ, не просите рекомендаций .....                            | 191 |
| Не будьте основателем-одиночкой .....                                   | 192 |
| Не переоценивайте важность патентов .....                               | 193 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Глава 11. Проблемы разных стадий финансирования</b> .....   | 194 |
| Посевная стадия .....  | 194 |
| Начальная стадия .....   | 195 |
| Промежуточная и поздняя стадии .....   | 196 |
| Другие подходы к сделкам начальной стадии .....  | 197 |
| <b>Глава 12. Письмо о намерениях — другой вариант документа<br/>о ключевых условиях сделки</b> ..... | 203 |
| Структура сделки .....   | 205 |
| Сделка с активами или акциями .....  | 208 |
| Форма выплат продавцу .....  | 211 |
| Опционный план на акции .....  | 212 |
| Заявления, гарантии и возмещение ущерба .....  | 216 |
| Условное депонирование .....   | 218 |
| Соглашение о конфиденциальности и неразглашении информации .....                                     | 220 |
| Вопросы персонала .....  | 221 |
| Условия закрытия сделки .....  | 223 |
| Отказ от поиска альтернатив .....  | 224 |
| Расходы, расходы и еще раз расходы .....   | 226 |
| Права на регистрацию .....   | 227 |
| Представители акционеров .....   | 228 |
| <b>Приложение 1. Пример соглашения о ключевых условиях сделки</b> .....                              | 231 |
| <b>Приложение 2. Пример письма о намерениях</b> .....  | 246 |
| <b>Благодарности</b> .....   | 255 |
| <b>Об авторах</b> .....  | 258 |
| <b>Глоссарий</b> .....   | 260 |