

Компания «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» оказывает услуги по сопровождению венчурных проектов на всех *стадиях развития* инновационных компаний.



Знание специфики и особенностей каждой стадии: **SEED** («*посевная*»), **STARTUP** («*стартап*»),
EARLY STAGE /
EARLY GROWTH («*ранний рост*»),
EXPANSION («*расширение*»),
MEZZANINE («*промежуточная*»),

EXIT

(«

ВЫХОД

») - помогает нам выстраивать правильные бизнес-процессы, находить оптимальные решения и учитывать интересы инвесторов и [авторов бизнес идей](#)

.

«АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» начинает работу с инновационными компаниями на самой ранней **посевной** стадии «**seed**», а также готов к партнерству в уже начатых в разной степени венчурных проектах на стадиях

artup

(«

стартап

») и

expansion

(«

расширение

»).

st

Мы стремимся работать с венчурными проектами, проходя совместно все этапы жизненного цикла развития инновационной компании – от выращивания технологической компании с самой ранней стадии научных экспериментов и разработок «**seed**» до публичного размещения акций венчурной компании на бирже (IPO).

Каждая *стадия развития* инновационной компании имеет свою специфику и особенности, индивидуальные цели, которые компания должна достичь, чтобы перейти на следующую стадию.

Соблюдение последовательности прохождения этапов, определение четких временных параметров, необходимых ресурсов и контроль выполнения результатов на каждой стадии - позволяют нам постепенно снижать риски от этапа к этапу, быстро доводить решения до рынка и работать в рамках согласованных бюджетов по проектам без дополнительных затрат.

Особое внимание мы уделяем самым рисковым стадиям - **SEED** («*посевная*»), **STARTUP**

и
EARLY GROWTH
(«
ранний рост
»), находящимся в «
долине смерти
» (
Death
Valley
). Одной из задач в данный период является защита интересов инвестора от высоких рисков при взаимном соблюдении интересов авторов бизнес идей.

СТАДИИ РАЗВИТИЯ и инвестиции

Для каждой *стадии развития* венчурной компании мы стараемся максимально точно определить степень рискованности проекта и рентабельность вложенного капитала, а также определить круг потенциальных инвесторов.

На каждом этапе мы стремимся привлекать инвесторов, наиболее заинтересованных в результатах венчурного проекта:

- **seed** («**посевная**») - бизнес-ангелы, «**ПОСЕВНЫЕ**» инвесторы, «**ПОСЕВНЫЕ**» фонды, государственные фонды и гранты
- **startup** («**стартап**») - венчурные фонды
- **early growth** («**ранний рост**»), **expansion** («**расширение**») и **mezzanine** («**промежуточная**
уточная
») - фонды прямых инвестиций и банковские кредиты
- **exit** («**выход**») - выход на фондовый рынок и эмиссия акций

Мы учитываем, что на этапе **startup** венчурного бизнеса, когда имеется только бизнес идея изобретателя, риск неудачи в освоении новой технологии максимален, круг инвесторов очень узок, однако потенциальная прибыль от вложений на этом этапе огромна.

Затем, по мере разработки технологии на этапе **early growth** и **expansion**, появляется

все больше информации о конечном продукте, риск вложений существенно снижается, потенциальная прибыльность

[бизнес проекта](#)

становится более очевидной, количество желающих вложить средства в проект увеличивается, среди них появляются стратегические инвесторы, нацеленные на получение контроля над предприятием, рентабельность вложений здесь снижается, но по-прежнему высока.

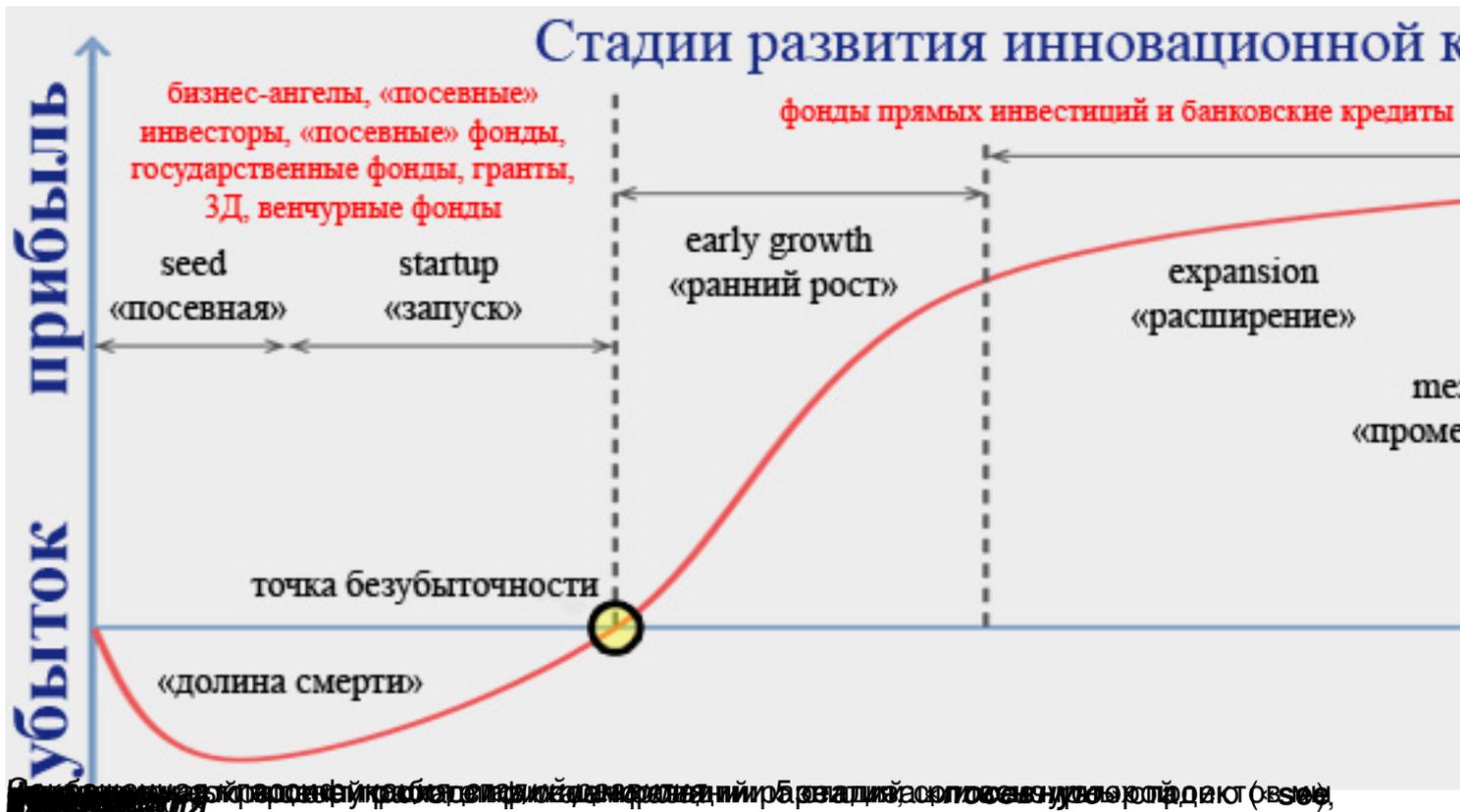
На этапе **mezzanine** и **exit** технология уже разработана и опробована на рынке - венчурная компания осваивает массовое производство новой продукции. Здесь велика вероятность слияния, присоединения или выкупа венчурной компании одним из стратегических инвесторов. Но даже если этого не происходит, венчурное предприятие все равно прекращает быть таковым, происходит его реорганизация в открытое акционерное общество, статус предприятия меняется с высокорискового на стабильно функционирующий и растущий.

СТАДИИ РАЗВИТИЯ венчурного бизнеса - особенности

В [венчурном бизнесе](#), индустрии прямых частных и венчурных инвестиций стало общепринятым разделение процесса роста и развития непубличных компаний на стадии по двум классификациям:

- сокращенная классификация *стадий развития* инновационной компании
- расширенная классификация *стадий развития* инновационной компании

В зависимости от вида венчурного проекта и [сектора экономики](#) мы используем ту или иную модель для оценки и управления развитием инновационной компании.



Важнейшим элементом является создание эффективной команды и разработка оптимального продукта (value proposition).

SEED - «посевная» стадия

На стадии **SEED** («*посевная*») компания находится в процессе формирования, имеется лишь идея или проект, идет процесс создания управленческой команды, проводятся НИОКР и маркетинговые исследования, определяется концепция бизнеса, происходит сбор начальных финансовых ресурсов, выполняется создание прототипа.

STARTUP - «стартап» стадия

STARTUP («*стартап*») - компания недавно образована, обладает опытными образцами, пытается организовать производство и выход продукции на рынок, идет создание команды, проводится анализ конкуренции, осуществляется поиск и привлечение первых клиентов на рынке, выполняется переход от прототипа к действующему масштабируемому продукту.

EARLY STAGE, EARLY GROWTH - «ранний рост» стадия

На этапе **EARLY STAGE, EARLY GROWTH** («*ранний рост*») компания осуществляет выпуск и коммерческую реализацию готовой продукции, хотя пока не имеет устойчивой прибыли, происходит увеличение количества клиентов, выполняется поиск средств на развитие компании, комплектуется штатный персонал компании. На эту стадию

приходится «точка безубыточности» (BEP - break-even point).

EXPANSION - «расширение» стадия

EXPANSION («*расширение*») - венчурная компания занимает определенные позиции на рынке, становится прибыльной, ей требуются расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличение основных активов и капитала.

На этапе **EXPANSION** происходит переориентация продукта на массового пользователя и экспоненциальный рост продаж.

MEZZANINE – «промежуточная» стадия

Иногда перед «**ВЫХОДОМ**» выделяют промежуточную «**МЕЗОНИННУЮ**» (**mezzanine**) стадию, на которой привлекаются дополнительные инвестиции для улучшения краткосрочных показателей компании, что влечет общее повышение ее капитализации.

На этапе
mezzanine

в компанию вкладывают инвесторы, ожидающие быструю отдачу от вложений.

EXIT - «ВЫХОД»

EXIT («**ВЫХОД**») - этап развития венчурной компании, на котором происходит создание публичной компании, продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору (M&A), первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом (MBO - Management Buy-Out - доля инвестора приобретается менеджерами проинвестированной компании по устраивающей инвестора цене).

Как правило, этап «**exit**» является точкой выхода венчурных инвесторов.

Продажа на этапе «**ВЫХОД**» происходит по ценам, намного превышающим первоначальные вложения, что позволяет инвесторам зафиксировать значительные объемы прибыли.

Расширенная классификация *стадий развития*

Иногда мы применяем и расширенную классификацию *стадий развития* венчурной компании (особенно характерно для венчурных проектов в сфере информационных систем и информационных технологии, программного обеспечения и IT-услуг):

Pre STARTUP стадия

- стадия **pre-seed** (**pre-seed stage**) - есть бизнес идея, что нужно рынку и потребителям, но нет четкого представления о том как ее следует реализовывать технически, и как ее следует развивать, чтобы она приносила прибыль, бизнес-плана тоже еще нет
- **seed** стадия (**seed stage**)
- прототип (*prototype*) - создание технического задание и проектирование функционала
- работающий прототип (*working prototype*) - создание проекта или продукта с самым общим функционалом
- альфа-версия проекта или продукта (**alpha**) - проект или продукт создан, но еще не протестирован
- закрытая бета-версия проекта или продукта (**private beta**) - проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят основатели стартапа, у проекта появляются первые немногочисленные пользователи
- публичная бета-версия проекта или продукта (**public beta**) - начинается привлечение новых пользователей, подписываются полноценные договора с первыми клиентами

STARTUP стадия - запуск проекта в эксплуатацию или продукта в производство

- запуск или ранняя **startup** стадия (**launch or early startup stage**)
- стадия **startup** (**startup stage**)
- поздняя **startup** стадия (**late startup stage**) - работа с первыми клиентами

Post STARTUP стадия

- стадия **роста** (**growth stage**)
- стадия **расширения** (**expansion stage**)
- стадия **выхода** (**exit stage**)
- pre-IPO stage (при выходе через проведение IPO - Initial Public Offering или первичное размещение акций на бирже)

- IPO (при выходе на IPO)

Общая продолжительность цикла инновационной компании от «**посева**» до «**выхода**» занимает 5-10 лет. Наша компания, согласно [инвестиционной стратегии](#), работает с венчурными проектами со сроком реализации до 5 лет.

По статистике в 91% случаев венчурные проекты гибнут в «долине смерти» по причине низкого уровня деловой подготовки команды и слабого менеджмента, и лишь в 9% случаев - из-за ошибок в НИОКР (R&D - research and development).

Задача компании «АЛЪЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» совместно с автором венчурного проекта успешно преодолеть Death Valley («долину смерти»), на этапе «**seed**» закрыть остающиеся вопросы по НИОКР и получить прототип продукта, сформировать команду, выстроить бизнес-модель, правильно подготовить проект организовать выход на рынок на этапе «

S

tartup

», перейти к более серьезному раунду финансирования на этапе «

early

growth

» и «

expansion

».