

Оглавление

От партнера издания. «Бозон» Хика и Фиттса	
для венчурной индустрии	11
Предисловие	17
Вступление	20
Аудитория	21
Обзор содержания	22
Дополнительные материалы	24
Введение. Соглашение о ключевых условиях сделки	25
Глава 1. Участники финансирования	28
Предприниматель	28
Венчурный капиталист	30
Бизнес-ангелы	33
Синдикат	35
Юрист	36
Наставник	38
Глава 2. Как привлечь инвестиции	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

Глава 3. Обзор соглашения о ключевых условиях сделки	59
Ключевые вопросы: экономика сделки и контроль	60
Глава 4. Экономические параметры соглашения	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
Глава 5. Положения о контроле	97
Совет директоров	97
Обеспечительные меры	100
Соглашение о совместной продаже акций	106
Конвертация	108
Глава 6. Прочие положения соглашения	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
Глава 7. Таблица капитализации	140

Глава 8. Как работают венчурные фонды	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
Глава 9. Тактика переговоров	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 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
Глава 10. Привлекаем деньги правильно	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

Глава 11. Проблемы разных стадий финансирования	194
Посевная стадия	194
Начальная стадия	195
Промежуточная и поздняя стадии	196
Другие подходы к сделкам начальной стадии	197
Глава 12. Письмо о намерениях — другой вариант документа	
о ключевых условиях сделки	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
Приложение 1. Пример соглашения о ключевых условиях сделки	231
Приложение 2. Пример письма о намерениях	246
Благодарности	255
Об авторах	258
Глоссарий	260