



Продажа технологических бизнесов

Код курса: ТТ-007

Продажа технологических бизнесов

Код курса: ТТ-007

Длительность	14 ак. часов
Формат	Очно
Разработчик курса	TechTunnel
Тип	Учебный курс
Способ обучения	Под руководством тренера

О курсе

Курс по продаже технологических бизнесов.

Подробная информация

Профиль аудитории:

- Инициаторы технологических проектов менеджеры технологических компаний менеджеры венчурных и инвестиционных фондов специалисты работающие в области коммерциализации технологических разработок.

Программа курса

Часть 1. Продажа технологических бизнесов.

Модуль 1. Due Diligence

- Выбор целей оценки
- Оценка материальных активов
- Проверка прав на IP
- Оценка нематериальных активов
- Оценка управляющей команды
- Аудирование финансовых счетов
- Оценка технологии
- Контакты с клиентами
- Оценка менеджмента
- Оценка рисков

Модуль 2. Продажа компании (M&A (Mergers and Acquisitions))

- Особенность целевого DueDiligence
- Структурирование сделок
- CashOut и обмен акций

Часть 2. Продажа долей технологических компаний.

Модуль 1. Инструменты

- Акционерный капитал
 - Обыкновенные (простые) акции
 - Привилегированные акции Кумулятивные Конвертируемые
- Квазиакционерный (мезонинный) капитал (quasi-equity)
 - Привилегированные акции подлежащие выкупу
 - Конвертируемые/обеспеченные акциями ссуды
- Долг (debt)
 - Обеспечение активами (asset cover)
 - Коэффициент акционерного капитала (equity ratio)
 - Покрытие по процентам (interest cover)

Модуль 2. Инвестирование

- Инвесторы
 - Ангелы
 - Независимые фонды (independent funds)
 - Контролируемые фонды (captive funds)
- Стадии инвестиций
 - "Посевная" стадия (seed stage)
 - Стадия "стартап" (start-up)
 - Рост/развитие
 - Выкуп
- Параметры инвестиций
 - Риск
 - Ликвидность
 - Доходность
- Оценка стоимости компании
 - Первоначальная оценка стоимости
 - Оценка стоимости после получения инвестиции
 - Модель дисконтированного денежного потока (discounted cash flow DCF)
 - Единая твердая цена (flat pricing)
- Подготовка к инвестированию
 - Запрет на поиск более выгодного предложения (No shop)
 - Оценка для инвестирования (Pre-money valuation)
 - Акционирование компании (Cap table)
 - Страхование учредителей (Key-man insurance)
 - Акции учредителей (Founders' stock)
 - Опционы для персонала (Employee stock option pool)
 - KPI (Key Performance Indicators)
- Инвестирование
 - Раунды инвестирования / серии акций

- Транши инвестирования / промежуточные цели
- Дивиденды (Dividends) / капитализация
- Смена менеджмента / разработчиков
- Графики акционерного и заёмного долга

Модуль 3. Управление

- Участие инвестора в компании
 - Участие в управлении
 - Участие в прибыли
 - Доля в активах
- Контроль инвестора
 - Место или представительство в совете директоров
 - Право вето по определенным ключевым вопросам
 - Право получать информацию
 - Право участвовать в согласовании годового бюджета
 - Контроль над процедурой выхода
 - Контроль над средствами мотивации директоров
- Право вето (veto rights)
 - Назначение новых директоров
 - Эмиссия дополнительного акционерного капитала
 - Передача акций
 - Создание нового долга или финансовой нагрузки
 - Организация новых подразделений
 - Лицензирование прав на IP
 - Крупные судебные процессы
 - Условия найма старших должностных лиц
 - Разработка или изменения условий пенсионной схемы
 - Любые изменения в статусе компании
 - Сохранение существующей структуры капитала
 - Сохранение рода деятельности компании
 - Изменения статей устава компании и учредительных документов
 - Полномочия по заимствованию
 - Экстраординарное расходование капитала выходящее за рамки бюджета
 - Продажи и приобретения
 - Назначение и увольнение ключевого персонала
 - Основные договоры по сфере деятельности

Модуль 4. Риски и гарантии

- Ликвидационные привилегии
 - События приравненные к ликвидации
 - Привилегии
 - Кратность
 - Участие
 - Ограничение
- Ограничения оборота
 - Запрет на отчуждение или передачу в обеспечение (lock-up provisions)
 - Преимущественные права в отношении приобретения (pre-emptive rights)

- Опционы на продажу или покупку (call option put option)
- Принудительные продажи
 - Обязательство одновременной продажи (drag-along rights bring-along right)
 - Право совместной продажи (tag-along rights RIGHT OF CO-SALE Co-Sale Agreement)

Модуль 5. Выход

- Выход инвесторов (CashOut)
 - Выход инвестора
 - Продажа доли
 - Продажа бизнеса
 - Риски разработчиков
- Виды выходов инвестора
 - Ликвидация компании и списание инвестиции
 - Ликвидация компании и продажа активов
 - Перепродажа доли венчурным инвестором
 - Первоначальное публичное предложение акций (IPO)
 - Продажа компании по сделке слияния и поглощения (M&A)
- Выкупы
 - Активов
 - Акции
- Стороны выкупов
 - Выкупы управляющими (management buyouts (MBO))
 - Выкупы внешними управляющими (management buyins (MBI))
 - Выкупы с использованием заемных средств (leveraged buyouts (LBO))
- Риски прямых продаж
 - Менеджмент
 - Разработчики
 - Клиенты
 - Поставщики

[Посмотреть расписание курса и записаться на обучение](#)

Обращайтесь по любым вопросам
к менеджерам Учебного центра Softline

8 (800) 505-05-07 | edusales@softline.com

Ждём вас на занятиях в Учебном центре Softline!



Почему Учебный центр Softline?

Лидер на рынке корпоративного обучения.

Более 300 тысяч подготовленных IT-специалистов.

Гибкий индивидуальный подход в обучении, скидки и акции.

Широкая сеть представительств в крупнейших городах РФ и СНГ; дистанционный формат обучение на вашей территории или в арендованном классе в любой точке мира.

Высокотехнологичное оборудование

Более **17 лет** опыта работы

Международные сертификаты для IT-специалистов и пользователей в Центрах тестирования

Сертифицированные тренеры с богатым практическим опытом работы

Авторизации от мировых производителей ПО (Microsoft, Cisco, VMware, Citrix, Лаборатория Касперского, Oracle, Autodesk, Код безопасности и других).

Разработка курсов и тестов под заказ, внедрение корпоративных систем обучения.

Подробнее об Учебном центре Softline
Вы можете узнать из [профайла](#) и [презентации](#)