

Государственный университет – Высшая школа экономики. Институт профессиональной переподготовки специалистов.



© Mikhail Cherkasov

Заключение

Лекция по курсу «Стратегия привлечения финансирования на международных рынках»

Москва, 2019

Объекты анализа Корпоративных Финансов

Объектами анализа для Корпоративных Финансов являются:



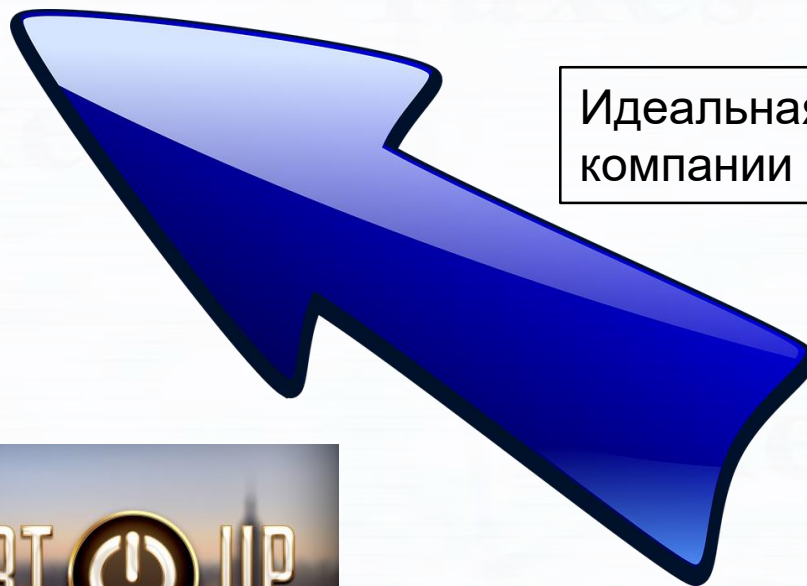
Публичные
компании
(корпорации)



Частные/непубличные
компании



Стартап-компании



Идеальная стратегия роста
компании



Проекты

Стратегии привлечения финансирования

С точки зрения возможностей привлечения тех или иных видов финансирования все компании (ведущие предпринимательскую деятельность) можно разделить на категории в зависимости от **зрелости** компании и ее принадлежности к отдельным сегментам экономики:

ИСТОЧНИКИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Университетский стартап, **Spin-off** от Стратегического инвестора, «Тяжкий труд» (**Sweat Equity**) основателей, Краудфандинг (**Crowdfunding**)



Технологический
стартап

Spin-off от Стратегического инвестора, «Тяжкий труд» (**Sweat Equity**) основателей, Займ инвестора (**Investor's loan**)



Стартап в
традиционных
секторах экономики

Ранее **накопленный** капитал и **субординированные займы**



Зрелая компания

Стратегии привлечения финансирования



Crowdfunding:

Reward-based

(основанное на предоплате покупки) и

Equity-based

(покупка акций компании)

Crowdlending:

Долговое массовое финансирование через интернет (Peer-to-peer, **P2P**)

Crowdfunding:

(инвестиции конкретного Фонда в **пул** стартап компаний)

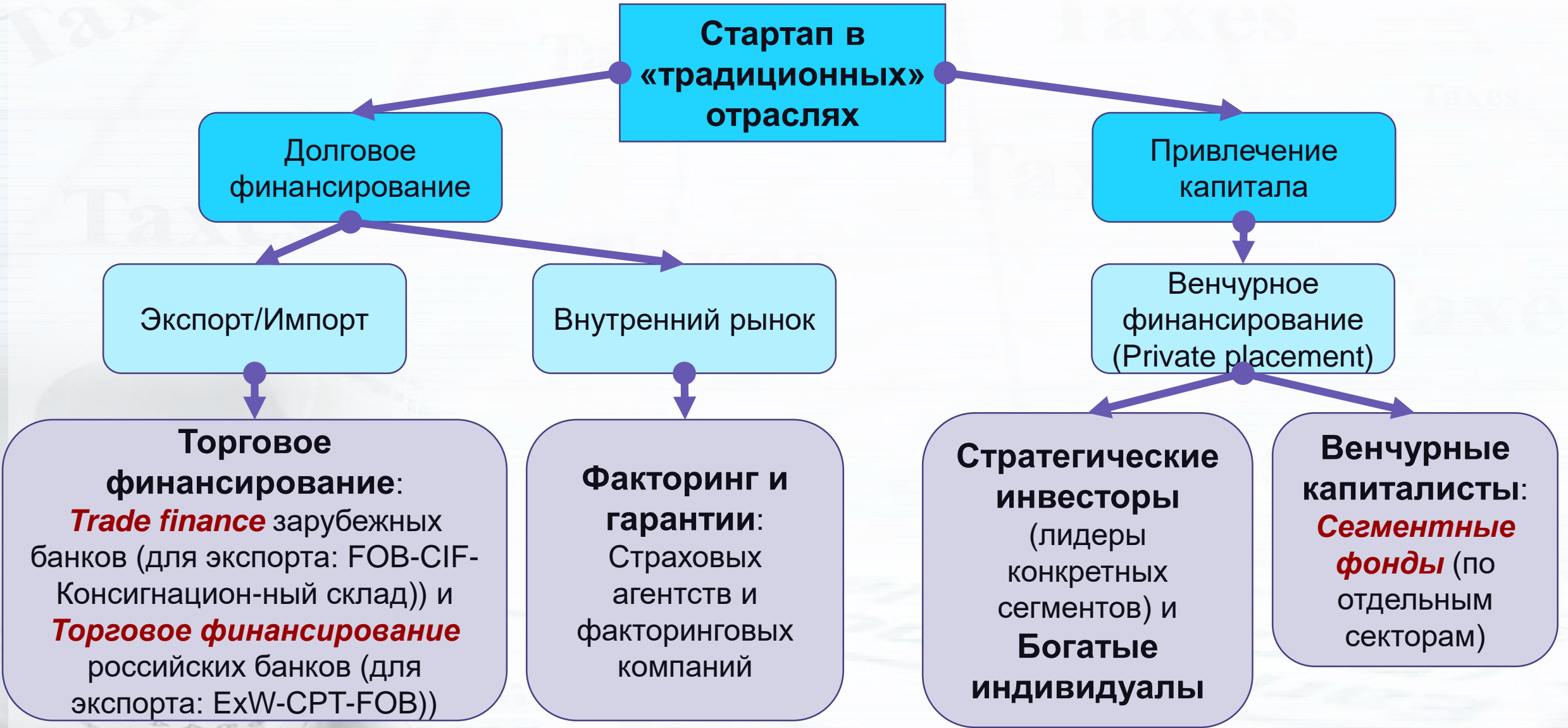
Стратегические инвесторы:

(лидеры конкретных сегментов)

Венчурные капиталисты:

Seed-funds («посевные» фонды), **Angels** («Ангелы», инвесторы с аппетитом к высокому риску), **Сегментные фонды** (по отдельным секторам), **Фонды Ангелов**, **Фонды Фондов**

Стратегии привлечения финансирования



Стратегии привлечения финансирования



Стратегии привлечения финансирования

