

ЧТО ТАКОЕ РЫНОК ОТС, И КАК НА НЕМ ЗАРАБОТАТЬ



ЧТО ТАКОЕ РЫНОК ОТС?	2
ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	4
КАК ВЫБРАТЬ СТАРТАП ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ?	12
КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ОТС?	24
ИНВЕСТИЦИИ В ОТС С UNITED TRADERS	29

ЧТО ТАКОЕ РЫНОК ОТС, И КАК НА НЕМ ЗАРАБОТАТЬ

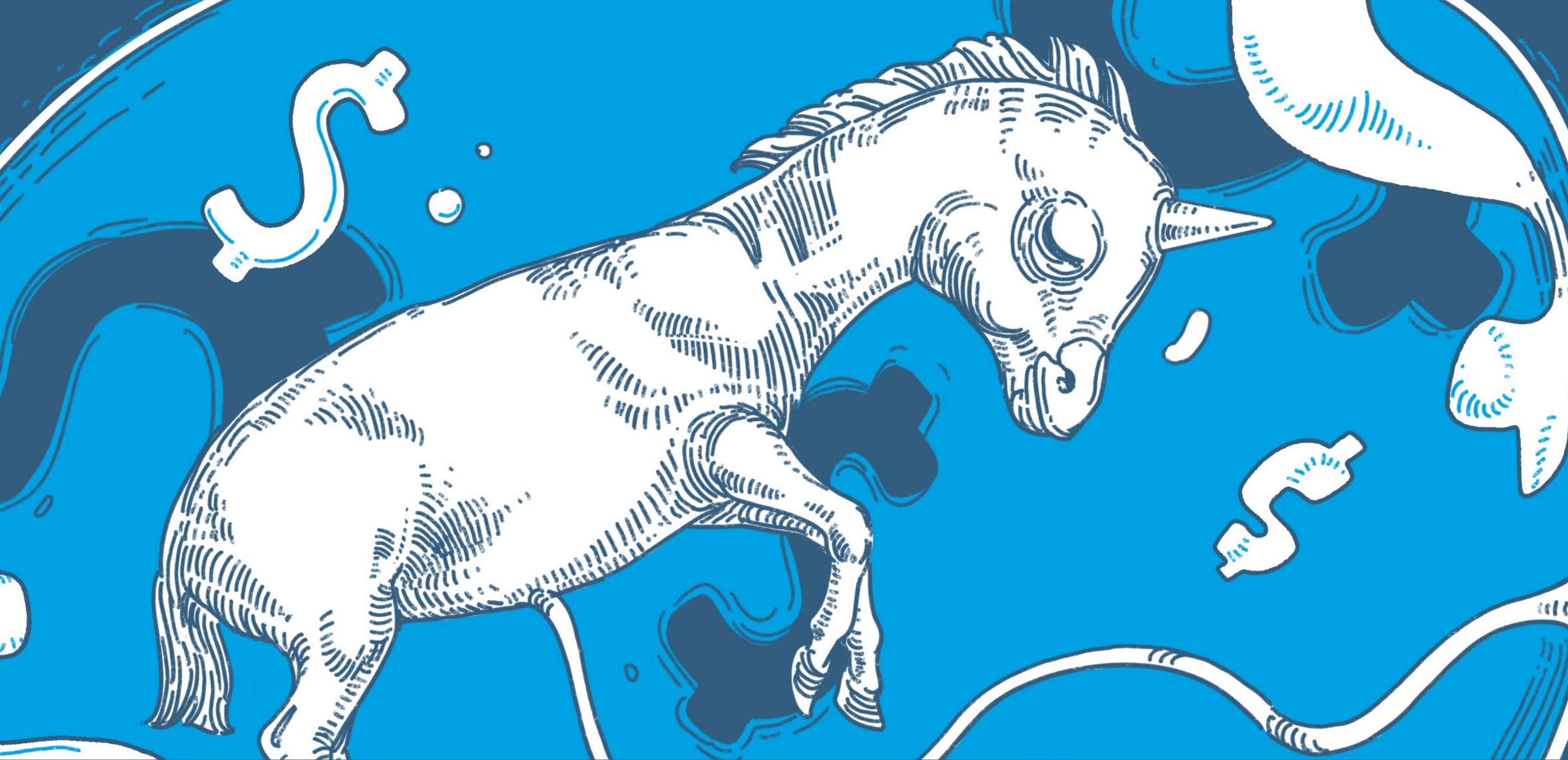
ОТС (over the counter) — это рынок, где сделки заключаются напрямую между инвесторами без участия биржи. Здесь можно купить долю в непубличной компании, подождать, пока она выйдет на биржу, и получить доход гораздо выше, чем если бы вы инвестировали накануне IPO.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

- **Внебиржевой рынок — это закрытая тусовка с дорогим входом**
Сюда редко попадают частные инвесторы со средним капиталом. Обычно порог входа в такие инвестиции высок, а чтобы выбирать правильные компании нужны время и опыт.
- **ОТС — долгосрочная инвестиция**
Венчурный инвестор должен рассчитывать на 3-10 лет (на 1-2 года, если инвестировать на последнем раунде перед IPO). Это долго, но так инвестор защищен от потери денег на эмоциональных продажах во время коррекций на рынке.
- **Лучшее инвестировать на последнем раунде перед IPO**
На первых этапах стартапы существуют на уровне идеи, и 70-90% из них не смогут закрепиться на рынке. Чем ближе к IPO, тем легче оценить компанию и потенциальную доходность от инвестиции в нее.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

- **Акции непубличной компании сложно купить и продать**
ОТС рынке купить нужный объем акций сложнее, чем на обычной бирже. Продажа акций может затянуться на несколько месяцев из-за низкой ликвидности.
- **Риск — асимметрия информации**
Стартапы, которые еще не вышли на биржу, не обязаны публиковать финансовую отчетность.
- **Средняя доходность на инвестицию — 128%**
United Traders отобрали 10 из 45 технологических компаний, которые вышли на IPO в 2017-2018 году. Средняя доходность на инвестицию составила 128%, средний срок инвестиции — 2 года.
- **100% коэффициент исполнения**
Перспективные стартапы пользуются повышенным спросом перед IPO, но ажиотаж можно опередить, купив акции компании за 1-2 года до её выхода на биржу.



ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Каждый стартап мечтает завоевать мир, но выход на рынок — сложное и дорогостоящее мероприятие. Чаще всего молодые компании не могут получить кредит в банке: они хотят видеть устоявшийся бизнес с прогнозируемыми денежными потоками и в случае неудачи потребуют деньги обратно. Поэтому стартапы идут искать финансирование на рынок частного капитала.

Основатели бизнеса передают его долю инвесторам в обмен на деньги — это может быть несколько процентов или несколько десятков процентов. При этом инвесторам выгодно, чтобы у основателя оставалась существенная доля: так он сохранит мотивацию для дальнейшего развития бизнеса.

Венчурный инвестор рассчитывает на долгий срок (от 3 до 10 лет) и высокий риск. Многие стартапы не имеют ничего, кроме идеи, и в 70-90% случаях не смогут закрепиться на рынке, но лучшие покажут доходность в 1000% и 10000% и при грамотном инвестировании окупят все потери многократно.

РАУНДЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Момент привлечения инвестиций обычно называют раундом. Раунды принято классифицировать в зависимости от стадии развития проекта, и обозначать буквами А, В, С, D и далее. Новый раунд — это новый выпуск акций, и у каждого из таких выпусков могут быть свои права и привилегии.

**Ранние инвесторы получают привилегии**

Если во время одного раунда был выпущен 1 млн акций, и инвестор купил 10%, то во время следующего раунда, когда будет выпущено, например, 200 тысяч новых акций, доля инвестора снизится до 8,33%. Поэтому чтобы защитить ранних инвесторов, компания предлагает привилегированные акции, которые дают особые права — например, повышение коэффициента конверсии таких акций в обыкновенные при последующих раундах, фиксированные дивиденды, преимущество при распределении остатков средств в случае ликвидации компании и другие.

**ПОСЕВНОЙ
И ПРЕДПОСЕВНОЙ
РАУНД****Что делает компания?**

Формулирует идею бизнеса, подбирает команду, исследует, тестирует, разрабатывает и создает прототип продукта. Прототип преобразуется в готовый продукт, начинается его производство, проводятся маркетинговые исследования, команда занимается поиском первых клиентов и первыми продажами. На этом этапе компания обычно не приносит доходов, а значит, не может финансировать себя сама.

Кто инвестирует?

Часто на первых этапах компания получает финансирование от семьи основателя, друзей, бизнес-ангелов, акселераторов или с помощью краудфандинга. На этой стадии инвестиции небольшие (десятки и сотни тысяч долларов) и самые высокорискованные, поскольку стартапы находятся в зачаточной стадии, и многие из них не пройдут проверку рынком.

РАУНД А

СТАДИЯ РАННЕГО
РОСТА

Что делает компания?

Компания организует массовое производство, наращивает клиентскую базу и штат сотрудников. Продажи пока нестабильны, но уже возможна первая прибыль. Главная цель — максимально быстрый рост и захват рынка.

Кто инвестирует?

На этой стадии среди инвесторов можно встретить венчурные фонды. Зачастую для стартапов важно не только привлечь финансирование, но и научиться выстраивать бизнес-процессы и получить деловые связи. К самым перспективным компаниям выстраивается очередь из инвесторов, а стартап может выбирать тех, которые окажут максимальную поддержку.

РАУНД В

СТАДИЯ
МАСШТАБИРОВАНИЯ

Что делает компания?

Если на предыдущих этапах компания подтвердила свою жизнеспособность, то она ставит новую цель — масштабирование, расширение производства и продаж, выход на новые рынки.

Кто инвестирует?

Обычно в этот период становится возможным традиционное банковское кредитование, но чаще стартапы продолжают искать поддержку у частных инвесторов и венчурных фондов.

РАУНДЫ С И D

ВЫХОД НА САМООБЕСПЕЧЕНИЕ
И ПРЕДПРОДАЖНАЯ СТАДИЯ

Что делает компания?

На этой стадии компания достигает зрелости, завоевывает определенную долю рынка, разрабатывает новые продукты и приобретает другие стартапы. Компания уже представляет собой полноценный бизнес, приносящий стабильный доход, и может быть оценена более точно.

Кто инвестирует?

Риск инвестиций в компанию на этом этапе намного ниже, чем на первых стадиях. На этом этапе ранние инвесторы могут либо продать свою долю новым инвесторам, либо ждать размещения акций на бирже и фиксации прибыли.

IPO

ПЕРВОЕ ПУБЛИЧНОЕ
РАЗМЕЩЕНИЕ

Что делает компания?

Сколько бы раундов инвестирования ни было, выход на размещение акций на бирже — ключевой этап развития компании. Если небольшие компании в основном выходят на IPO для привлечения средств, то стартапы на несколько миллиардов (так называемые единороги) привлекают деньги для развития текущих и новых направлений, а также для поглощения более мелких компаний.

Кто инвестирует?

После публичного размещения акции компании сможет купить на бирже любой человек. Инвестиции в компанию перестают быть историей про закрытый клуб, а инвестор может заработать на продаже своих акций на бирже.



- **Сотрудники тоже владеют акциями**

Помимо инвесторов и основателей акциями непубличной компании могут владеть сотрудники стартапов. Обычно в дополнение к заработной плате компания выделяет 10-20% акций на опционные программы (ESOP — Employee Stock Options). Сотрудники получают право на покупку определенного количества акций по заранее оговоренной цене.

Так стоимость акций на момент договоренности может быть 1\$, через 5 лет акции могут стоить 10\$, но сотрудник будет иметь право купить их по старому курсу.

Сотрудник получает очередную часть опциона спустя определенное время работы в компании (обычно в течение четырех лет), при этом существует период Cliff (чаще всего один год), когда человек не получает опциона вообще, если уходит из компании. Благодаря опционам специалисты получают дополнительную мотивацию развивать компанию, а основатели и инвесторы повышают шансы на то, что ценные кадры не покинут стартап.

- **Стартапы дольше остаются частными**

Согласно исследованию Wellington Management, в последнее время стартапы всё дольше остаются частными. Если раньше с момента основания до выхода на IPO проходило 6-7 лет, то сейчас это 11-12 лет. Количество раундов тоже увеличивается и иногда достигает раунда F. Стоимость таких компаний также увеличивается с каждым раундом, принося ранним инвесторам еще большую доходность.

- **Стартап может быть поглощен корпорацией**

Иногда бывает так, что стартап не выходит на IPO, а его выкупает большая корпорация. Google или Facebook предлагают молодой компании больше, чем её оценили на рынке, и ей уже не приходится искать деньги инвесторов.

Так было, например, с Qualtrics. На последнем раунде в 2017 году она была оценена в \$2,5 млрд, а в 2018 году ее приобрела SAP за 8 млрд. Купив акции на рынке ОТС в 2017, инвесторы могли заработать 3х.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИЦИЙ В ОТС-РЫНОК

Доходность

Обычная практика венчурного инвестора — купить долю в компании на одном из раундов инвестирования, дождаться IPO и продать акции на бирже. Обычно на рынке ОТС стартапы торгуются по более низкой оценке, чем после размещения, и инвесторы получают прибыль в размере разницы между ценой покупки и ценой продажи. Доходность такой инвестиции может быть очень высокой. Так, по данным Huffpost, инвестиции в компании на последних раундах перед IPO в 2013 и 2014 годах принесли своим инвесторам 180% и 139% соответственно (от последнего раунда до IPO проходило в среднем 20 месяцев).

Коэффициент исполнения

Те инвесторы, которые не могут купить долю компании задолго до IPO, стараются купить акции непосредственно перед размещением и продать сразу после. Перед IPO акции можно купить у андеррайтеров — банков, которые организуют размещение компании на бирже. Это рабочая стратегия, но часто акции компаний, особенно из технологического сектора, бывает сложно купить.

Перспективные стартапы пользуются повышенным спросом, и андеррайтер удовлетворяет не все заявки инвесторов — многие получают значительно меньше акций, чем хотели купить. Так, у большинства компаний, которые выстрелили на IPO, например Elastic или Anaplan, коэффициент исполнения был на уровне 30-40%. Однако ажиотаж можно опередить, купив акции компании за 1-2 года до её выхода на биржу.

РИСКИ

Асимметрия информации

В отличие от публичных компаний, стартапы, которые еще не вышли на биржу, не обязаны обнародовать свои данные. Никто кроме сотрудников компании не знает точную выручку компании, и все полагаются на примерные расчеты и прогнозы.

Низкая ликвидность

Если на обычной бирже инвестор может купить и продать акции в пару кликов, то на ОТС-рынке купить нужный объем сложнее. Чтобы найти того, кто купит акции непубличной компании, может потребоваться время, а разница между ценой покупки и продажи будет больше.

Лучшее время вложиться в стартап, если вы не профессиональный венчурный инвестор, — последний раунд перед IPO. На этом этапе компанию можно оценить более точно и шанс, что инвестиция в нее принесет значительный доход, становится выше.

Искусство инвестиций в стартапы — в условиях ограниченной информации найти ту компанию, которая скоро выйдет на IPO, значительно недооценена и может показать хороший рост. Для этого требуется финансовый опыт и навыки профессиональных инвесторов. В следующей части расскажем, как мы в United Traders выбираем компании для инвестиций в ОТС.



**КАК ВЫБРАТЬ СТАРТАП
ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Внебиржевой рынок — это инвестиции в темноте наощупь. Кажется хорошей идеей вложиться в Facebook, пока он не вышел за стены Гарварда, а Цукерберг не понял, что создал бизнес на много миллиардов. Но что, если новый Facebook не получится, и вы просто потеряете свои деньги? Рассказываем, как мы в United Traders выбираем ОТС-компании, прежде чем предложить их в качестве инвестиционных идей своим клиентам.

Среди наших инвестиций есть SpaceX, Airbnb и Palantir, но если с этими известными именами все понятно, то компании, которые занимаются сложными технологиями и продаются в секторе b2b, — это темные лошади, и часто именно они оказываются прибыльными инвестициями.

Вот несколько качественных и количественных показателей, которые мы выявили на собственном опыте — они помогают выбирать самые многообещающие стартапы.

ЧТО МЫ ИЩЕМ?

Американские компании, которые занимаются информационными технологиями и разработкой программного обеспечения, особенно в сфере бизнес-аналитики, облачных сервисов, кибербезопасности, инструментов для разработчиков и автоматизации бизнес-процессов. Также мы следим за стартапами, которые занимаются разработкой искусственного интеллекта и машинного обучения.



Почему технологические компании?

Во-первых, это один из самых быстрорастущих секторов американской экономики, наряду со здравоохранением. По статистике, за 2018 год 26 технологических компаний провели IPO в США и показали среднюю доходность 50%. Во-вторых, у United Traders есть экспертиза, с точки зрения продукта.

КАК МЫ ИЩЕМ?

Мы проанализировали технологические компании, которые за последние три года выходили на IPO, и выявили следующие факторы.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Компании, которые провели IPO, перед размещением в среднем выглядели так:

- возраст: 10–11 лет;
- выручка за последние 12 месяцев: \$150–250 млн;
- общий объём инвестиций за все раунды: \$200–450 млн;
- стоимость компании на последнем раунде 1–3 млрд;
- последний раунд до IPO: 15–24 месяцев;
- наличие известных венчурных фондов среди инвесторов;
- в среднем за 1–3 года до IPO стартапы наняли нового CFO с опытом продажи компании.

Наша основная стратегия — поиск единорогов не дороже \$3 млрд. Бывает так, что оценки самых известных стартапов преувеличены и могут не оправдать ожидания широкого круга инвесторов (как это было с Domo, Dropbox и Snapchat). В то же время компании с оценкой ниже \$1 млрд слишком малы и в большинстве случаев не подходят под нашу стратегию риск-доходности.

Мы также обращаем внимание, есть ли среди инвесторов известные венчурные фонды или фонды прямых инвестиций, а не только частные инвесторы. Венчурные фонды не просто дают деньги, но и принимают активное участие в управлении компанией (часто партнёры фондов входят в совет директоров). За счет связей и человеческого капитала они помогают построить бизнес-процессы и открывают доступ на новые рынки — это способствует повышению стоимости компании в будущем.

Также мы выбираем компании, которые планируют в скором времени выйти на IPO, чтобы не ждать дохода от инвестиции много лет, а получить деньги через 1–3 года. Один из индикаторов скорого IPO — если компания нанимает нового финансового директора. Согласно исследованию Forbes, 75% стартапов, попавших в выборку, за 12–36 месяцев до IPO нанимали нового финансового директора. Также бывает, что топ-менеджеры компании сами дают прогнозы планируемого выхода на биржу.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Продукт

Анализируя продукт компании, мы задаем несколько ключевых вопросов:

- Какую конкретную проблему решает продукт? Реальная ли эта проблема?
- Насколько инновационная технология продукта?
- Есть ли известные компании среди клиентов?
- Какие отзывы у клиентов?
- Есть ли у основателей зарегистрированные патенты или интеллектуальная собственность?

Технологические компании проходят дополнительный тест: если непрофессионал за одну–две минуты может понять, чем занимается стартап, особенно в сфере b2b, — это плохой знак. Скорее всего, это означает, что у компании много аналогов и конкурентов. Сейчас ИТ-компании разрабатывают настолько сложные продукты, что их суть может понять только специалист с техническим бэкграундом.

Исходя из нашего опыта лучше выбирать продукт, который нацелен на корпоративных клиентов. Стартапы, работающие по модели b2b, обычно более стабильны, чем те, которые продают свой продукт частным клиентам. Бизнес b2b-компаний основан на долгосрочных контрактах, не так подвержен скачкам в экономике и изменениям настроений пользователей.

Дополнительно мы смотрим отзывы о продукте. Если это приложение, то рейтинг Facebook, App Store и Google Play. Если стартап разрабатывает корпоративное программное обеспечение, смотрим отзывы на G2 Crowd, Gartner и Reddit. Еще один плюс — наличие у основателей патентов и интеллектуальной собственности на разрабатываемый продукт. Это сможет обезопасить от потенциальных конкурентов в будущем.

Команда

Команда стартапа — один из ключевых механизмов в будущем успехе компании. При анализе этого пункта мы смотрим:

- Кто основатели, есть ли у них опыт работы в успешных компаниях?
- Есть ли у основателей опыт продажи стартапов в прошлом?
Часто бывает, что они уже продали не одну компанию Google или Facebook, прежде чем запускать текущий бизнес («серийные предприниматели»).
- Смотрим, насколько активно растет команда стартапа, есть ли у компании открытые вакансии. Позитивный знак, если стартапы активно ищут новых людей, а значит создают новые точки роста по новым направлениям и в новых регионах.

Модель бизнеса

- Какие основные источники выручки у компании?
Насколько устойчива эта модель в нынешних условиях?
- Есть ли возможность проверить размеры выручки относительно количества клиентов и цены за пользование продуктом?
- Легко ли сделать похожий продукт?

У компании может быть сервис, решающий насущную проблему, и крутая команда, но она легко может утратить свой источник выручки. Так было со Snapchat — в Instagram вышли сториз, и бизнес Snapchat начал активно терять долю рынка.

Рынок

- Существует ли рынок у продукта сейчас?
- Какой размер рынка и его ежегодный рост?

Мы рассматриваем рынки, которые растут более 15% в год, а также ищем потенциальных и текущих лидеров на этих рынках. Облачные технологии, кибербезопасность, машинное обучение — как раз такие сферы. Также смотрим на текущую долю компании на рынке.

Например, у Gartner есть инструмент «magic quadrant », он распределяет компании в зависимости от их амбиций по захвату рынка и степени готовности продукта и выделяет четыре категории: лидеров, потенциальных лидеров, визионеров и нишевых игроков. Также у G2 Crowd есть похожая сравнительная графика по ключевым рынкам программного обеспечения.

Конкуренты

Исходя из анализа рынка мы находим актуальных конкурентов и выясняем, чем выбранная компания от них отличается. Часто бывает, что мы анализируем стартап, замечаем конкурента и начинаем рассматривать его как потенциального кандидата для инвестиции.

Финансы

Непубличные компании не обязаны раскрывать информацию о финансах, поэтому нужно искать способ оценить стоимость компании при размещении, основываясь на любых открытых данных. Мы смотрим на выручку (от \$100 млн) и, что более важно, — на показатель роста выручки. Также смотрим, есть ли прогнозы стоимости от известных аналитиков.

Наиболее популярный метод оценки стартапов на финальных раундах инвестирования (с учетом того, что доступ к финансовым данным ограничен) — это метод сравнительного анализа.

Чаще всего в открытом доступе можно найти показатель выручки и ее роста за последние периоды. Исходя из этого, можно дать примерную оценку по показателю Price-to-Sales (P/S) — соотношению оценки компании к её годовой выручке. Чем он ниже — тем лучше.



Сравнительный анализ

Аналитический отдел United Traders изучил 25 компаний из сектора IT, которые вышли на биржу, либо были поглощены большой корпорацией (M&A) за последние два года.

Средний показатель P/S на момент IPO составлял 15x, в то время как через три месяца после IPO он же равнялся 20x. Стоит отметить, что средний показатель P/S при поглощении компании — 23x.

Исходя из этих данных, при оценке стартапов для потенциального инвестирования мы смотрим на показатель меньше 15x. Но это при идеальной модели — иногда бывает, что выручка компании выросла с \$1 млн до \$200 млн за два года (например, как у UiPath), в таком случае показатель роста играет более значительную роль, нежели выручка на текущий момент.

Ниже представлены некоторые компании для демонстрации способа оценки путем сравнительного анализа.

IPO	Стоимость компании на IPO (IPO Price)	Выручка за послелний фискальный год (Sales LFY)	Price-to-Sales
Elastic	\$2.5B	\$160M	15.6x
Zscaler	\$1.9B	\$126M	15.1x
Anaplan	\$2.1B	\$168M	12.3x
Mulesoft	\$2.9B	\$188M	15.4x
MongoDB	\$1.6B	\$101M	15.8x
Средний показатель P/S в момент выхода компании на IPO			15x

Стоит отметить, что в случае выхода компании на IPO её старые акционеры получают возможность продать свою долю после lock up периода, который обычно длится шесть месяцев. По данным United Traders, средний рыночный показатель P/S после lock up периода составляет 20x.

IPO	Стоимость компании при поглощении	Выручка за послелний фискальный год (Sales LFY)	Price-to-Sales
Qualtrics	\$8B	\$290M	27.8x
AppDynamics	\$3.7B	\$150M	24.7x
Adaptive Insights	\$1.6B	\$107M	15x
GitHub	\$7.5B	\$300M	25x
Duo Security	\$2.4B	\$100M	24x
Средний показатель P/S на момент поглощения компании			23x

Как работает оценка сравнительным анализом:

- 1 *Мы определяем список компаний.*
- 2 *Находим выручку компании на момент IPO или поглощения в форме S-1 либо в других открытых источниках. Также находим стоимость компании на размещении/при продаже.*
- 3 *Считаем средний показатель Price-to-Sales по индустрии.*
- 4 *Определяем стоимость стартапа согласно среднему показателю по индустрии.*

Оценка компании

Мы анализируем текущую цену компании исходя из P/S (помним: на момент выхода компании на IPO — 15x, на момент поглощения — 23x). Допустим, компания оценена инвесторами в \$2 млрд, при этом ее выручка находится в районе \$100 млн (P/S = 20x), а данные по росту клиентов и выручки отсутствуют — это значит, что есть большие риски купить компанию по завышенной оценке. Исходя из этого, мы нацелены на стартапы, которые оценены не дороже 15x относительно своей выручки.

Вдобавок мы обращаем внимание на изменение стоимости компании со временем: стабильно растущая оценка стартапа на каждом раунде инвестиций — позитивный фактор. Также смотрим, как давно компания провела последний раунд — если стартап последний раз привлекал инвестиции более трёх лет назад, и при этом отсутствуют данные по росту выручки и клиентов, это можно расценивать как негативный фактор.

ГДЕ МЫ ИЩЕМ

Потенциальные Цукерберги пока не носят галстучки и не выступают в Конгрессе США. Да, инвестиции на последних раундах — это уже не стартапы в общезнании, а довольно большие компании, но чтобы их найти, надо знать, где искать.

В первую очередь мы изучаем рейтинги компаний, которые занимаются аналитикой стартапов — CB Insights, Pitchbook. Также смотрим более известные рейтинги, такие как The cloud 100 от Forbes, Technology Fast 500 от Deloitte и Cybersecurity 500. А также текущие раунды инвестиций ведущих венчурных фондов: Andreessen Horowitz, Kleiner Perkins, Sequoia Capital, Accel, New Enterprise Associates. Мониторим новости рынка венчурных инвестиций на Silicon Valley Business Journal и Crunchbase, уже нашли кое-что интересное, что скоро предложим своим инвесторам.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА РЫНКЕ ОТС?

Внебиржевой рынок — одно из лучших мест, где вы можете оказаться в мире инвестиций. Это закрытая тусовка с дорогим входом, где редко оказываются частные инвесторы со средним капиталом. Мы уже разобрались, что нужно, чтобы стать венчурным инвестором, и как выбрать стартап, у которого есть шансы стать новым Facebook. Теперь посмотрим, сколько на этом можно заработать.

КАК МЫ ПРОВОДИЛИ АНАЛИЗ?

Чтобы выбрать 10 компаний, описание которых приведено дальше, мы проанализировали списки самых перспективных стартапов от Forbes Cloud 100, Deloitte Technology Fast 500, Top 100 Cyber Security companies, рейтинги Crunchbase, Pitchbook и CB Insights. Из этого широкого списка (более 1000 компаний) мы выбрали 45 и после глубокого анализа оставили 10 лучших.

Тщательный отбор из 45 компаний позволил увеличить показатель средней доходности с 66% до 70% на последнем раунде к цене IPO и существенно уменьшить показатель риска до уровня 15%.

В итоге мы получили тестовую модель, основанную на исторических данных, с помощью которой можно сравнить результаты инвестиций в ОТС с другими методами инвестирования за тот же период времени.

Вот примеры 10 компаний.

The logo for Pivotal, featuring the word "Pivotal" in a teal, sans-serif font.

PIVOTAL

В июле 2016 года инвестируем \$15 000 после раунда C — оценка компании \$2,8 млрд.

В апреле 2018 года Pivotal выходит на IPO — оценка компании \$3,9 млрд.

В октябре 2018 (lock up период 6 месяцев) — оценка компании \$5 млрд.

В итоге получаем \$25 500 (+78% за 2 года).

The logo for DocuSign, featuring the word "Docu" in a bold, sans-serif font and "Sign" in a script font, with a registered trademark symbol.

DOCUSIGN

В июне 2014 инвестируем \$15 000 после раунда E — оценка компании \$2 млрд.

В апреле 2015 Docusign проводит новый раунд F — оценка компании \$3,2 млрд.

В апреле 2018 Docusign выходит на IPO — оценка компании \$4,41 млрд.

В октябре 2018 (lock up период 6 месяцев) — оценка компании \$4,68 млрд.

В итоге получаем \$51 000 (+240% за 4 года).



APPDYNAMICS

В январе 2016 инвестируем \$15 000 после раунда F — оценка компании \$1,9 млрд.

В январе 2017 года компанию покупает Cisco за \$3,7 млрд.

В итоге получаем \$28 500 (+90% за 1 год).



CROWDSTRIKE

Осенью 2017 инвестируем \$15 000 после раунда D — оценка компании \$1,5 млрд.

В июне 2018 года CrowdStrike проводит новый раунд E — оценка компании \$3 млрд. Цена акции выросла на 100%, однако это нереализованная прибыль.

Компания запланировала IPO на 2019 год.

Ожидаемая годовая доходность +50%.



ОКТА

Осенью 2015 инвестируем \$15 000 после раунда F — оценка компании \$1,3 млрд.

В апреле 2017 Okta выходит на IPO — оценка компании \$1,7 млрд.

В октябре 2017 (lock up период 6 месяцев) — оценка компании \$2,7 млрд.

В итоге получаем \$30 000 (+100% за 2 года).



FORESCOUT

В январе 2016 инвестируем \$15 000 после раунда G — оценка компании \$1 млрд.

В октябре 2017 Forescout выходит на IPO — оценка компании \$800 млн.

В апреле 2018 (lock up период 6 месяцев) — оценка компании \$1,45 млрд.

В итоге получаем \$21 000 (+45% за 2,5 года).



MULESOFT

В июле 2015 инвестируем \$15 000 по цене раунда G — \$1,6 млрд.

В марте 2017 года MuleSoft выходит на IPO по \$2,9 млрд.

В октябре 2017 (lock up период 6 месяцев) — оценка компании \$3,9 млрд.

В итоге получаем \$36 000 (+140% за 2 года).



DUO SECURITY

В декабре 2017 инвестируем \$15 000 по цене раунда D — \$1,2 млрд.

В августе 2018 года компания была выкуплена Cisco по оценке \$2,4 млрд.

В итоге получаем \$30 000 (+100% за полгода).



RUBRIK

Летом 2017 инвестируем \$15 000 после раунда D летом 2017 года по оценке \$1,3 млрд.

В январе 2019 года компания проводит новый раунд оценке \$3,3 млрд. Цена акции выросла на 150%, однако это нереализованная прибыль. Компания запланировала IPO на 2019-2020 год.

Ожидаемая годовая доходность +75%.



ANAPLAN

В июне 2016 инвестируем \$15 000 по цене раунда E — \$1,1 млрд.

В декабре 2017 компания проводит финальный раунд перед IPO с оценкой \$1,4 млрд.

В октябре 2018 года компания выходит на IPO по оценке \$1,4 млрд.

На февраль 2019 (lock up период 6 месяцев) рыночная капитализация \$3,9 млрд, но это нереализованная прибыль.

В итоге получаем \$52 500 (+250% за 3 года).

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА

Для инвестиций в эти 10 компаний средняя доходность составила — 128%, средний срок — 2 года. Инвестиции во внебиржевой рынок прибыльнее, чем инвестиции в IPO и фондовый рынок. Особенно, если это портфель из 5 и более ОТС компаний, таких как SpaceX, Hyperloop, Palantir или Airbnb.

ИНВЕСТИЦИИ В OTC С UNITED TRADERS

Аналитики United Traders постоянно ищут перспективные компании на внебиржевом рынке, анализируют их и предлагают лучшие идеи нашим инвесторам.

- 1 United Traders приобретает для своих трейдеров и инвесторов паи фондов, которые инвестируют в частные компании на ранних стадиях или покупают акции у сотрудников компаний.
- 2 Мы ждем, когда компания выйдет на IPO или объявит об очередном раунде финансирования.
- 3 После IPO акции попадают в распоряжение UT, их можно продать после Lock up периода (обычно 6 месяцев).
- 4 После Lock Up периода инвестор получает на счет прибыль за вычетом комиссий UT.

Подробнее о венчурных инвестициях [на сайте United Traders](#)

НАШИ МЕНЕДЖЕРЫ РАССКАЖУТ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ОТС ПО ТЕЛЕФОНУ **8 800 333-66-81**

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШ

TELEGRAM-КАНАЛ UT COMMUNITY



Больше инвестиционных идей на сайте

UNITEDTRADERS.COM