

## Третий ежегодный инвестиционный форум бизнес лидеров «ИННОВАЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

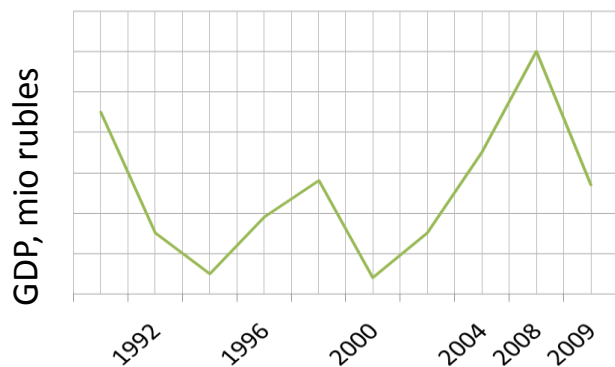


**Оценивая конкурентные преимущества России в современных  
экономических условиях – лучшие примеры**

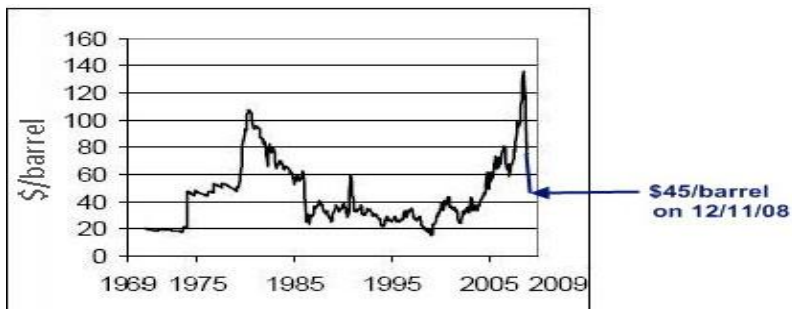
**г. Санкт Петербург  
30 июня – 01 июля 2010 г.**

# Слабость циклично развивающейся экономики

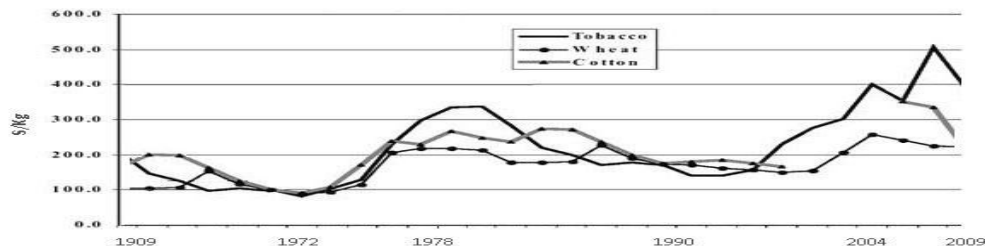
20 лет шоковой терапии?



40 лет нефтяных и газовых тенденций?



... или 100 лет сырьевых тенденций?



## Результат системных проблем сырьевой экономики:

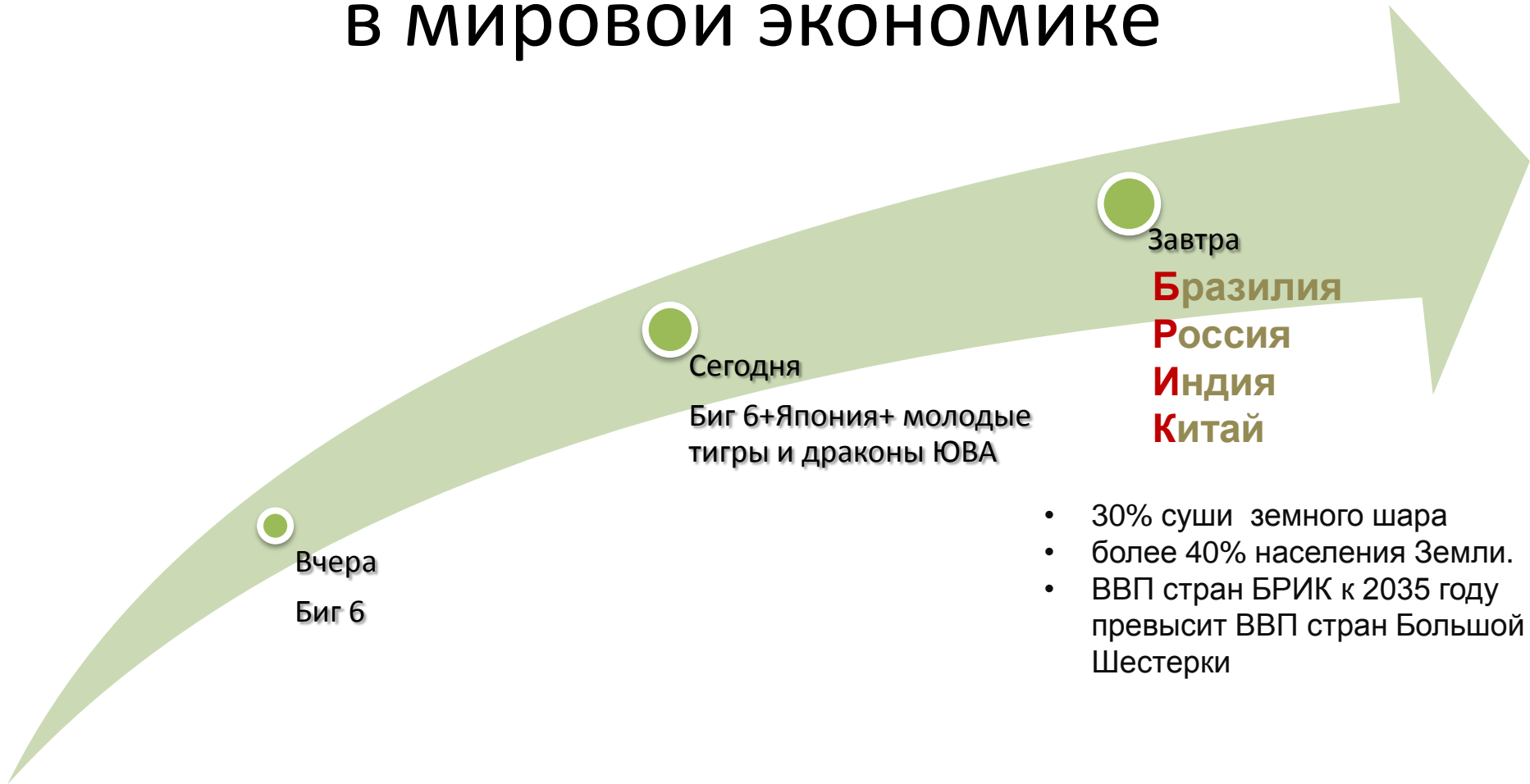
1. Тотальный контроль и эксплуатация природных ресурсов ведут к системной монополизации экономики;
2. Всесторонняя монополизация экономики ведет к высокому уровню инфляции и непредсказуемости внешних сил;
3. Высокий уровень инфляции приводит к краткосрочным инвестициям и давлению на внутренних инвесторов для сохранения высокой доходности;
4. Фокусирование на краткосрочных инвестициях приводит к высокому уровню барьеров риска и снижению инвестиций в производство и развитие инфраструктуры;
5. Бизнес ангелы, венчурные инвесторы и другие частные инвесторы демотивированы инвестировать в долгосрочные инновационные высокотехнологичные проекты

**Все вышеперечисленное приводит к недостатку финансирования инноваций!**

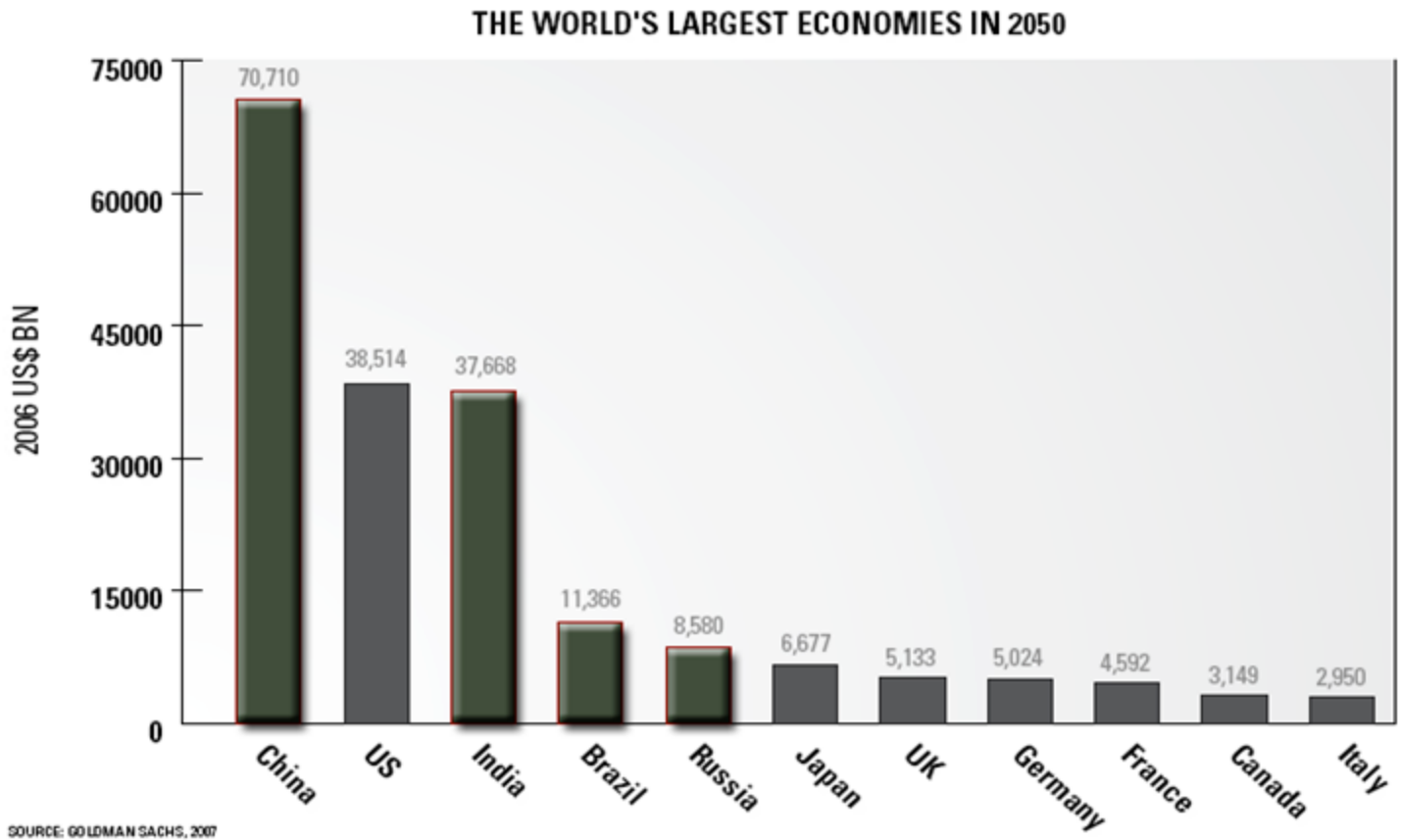
## **Каковы основные способы выхода из опасной циклической схемы развития?**



# Основные двигатели изменений в мировой экономике



## Страны БРИК. Перспективы.



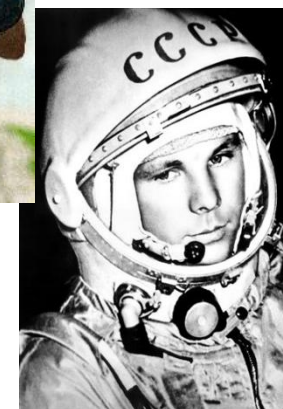
## ***Для создания инновационной экономики нужно заложить необходимый для этого фундамент***



- 1. Создать инновационную культуру**
- 2. Обеспечить широкий выбор поддерживающей инфраструктуры**
- 3. Обеспечить широкий выбор источников финансирования**
- 4. Создать жизненный цикл новых коммерческих проектов**

## 1. Россия имеет сильную инновационную культуру

- Творческая натура
- Сильная система образования
- Проверенная репутация
- Исторические достижения
- Намерение победить!



## 2. Инфраструктура поддержки



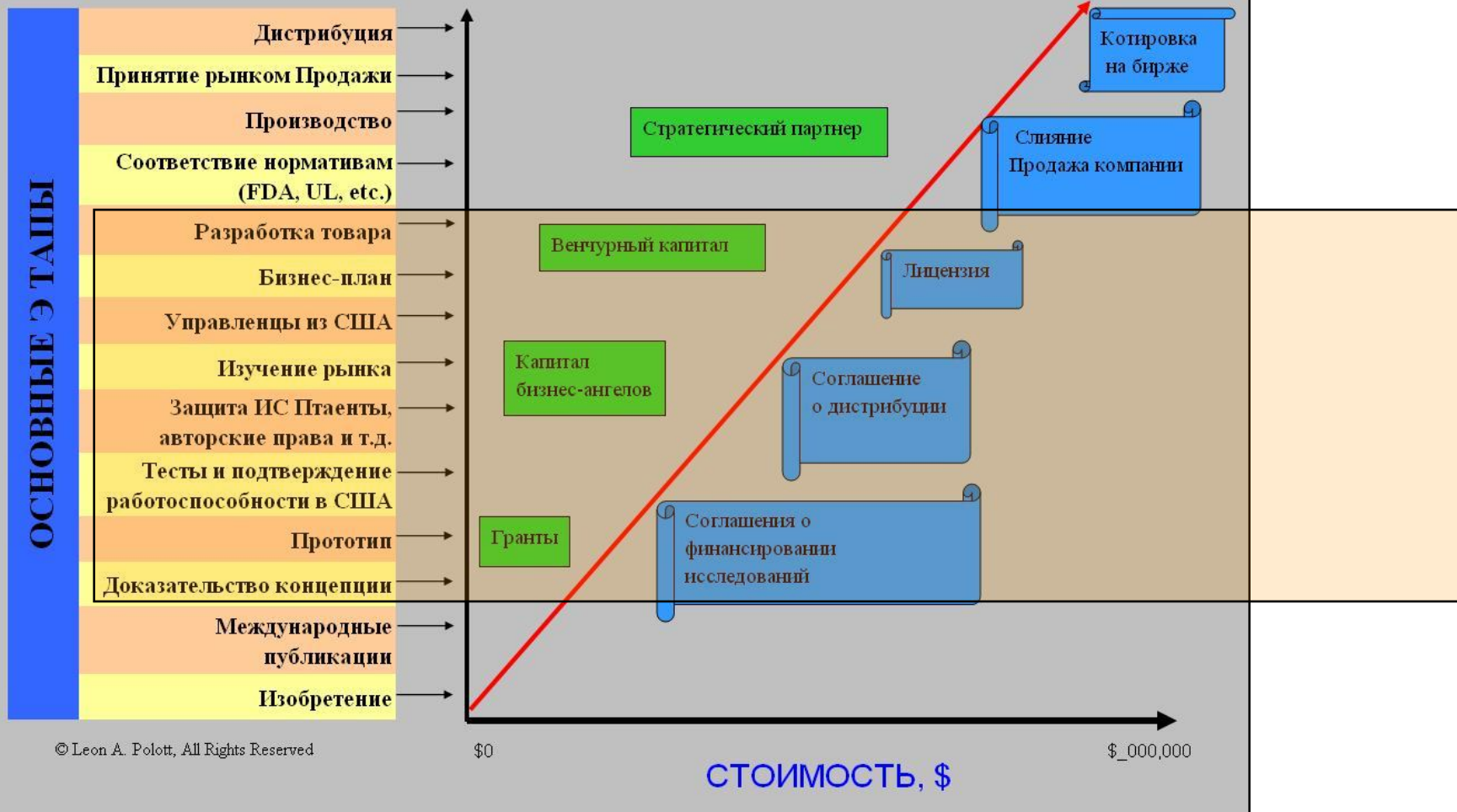
- Созданная сеть высших учебных заведений и научных центров
- Развивающаяся сеть технопарков и бизнес-инкубаторов
- Кластеры ОЭЗ
- Программы поддержки малого бизнеса
- РВК и РОСНАНО



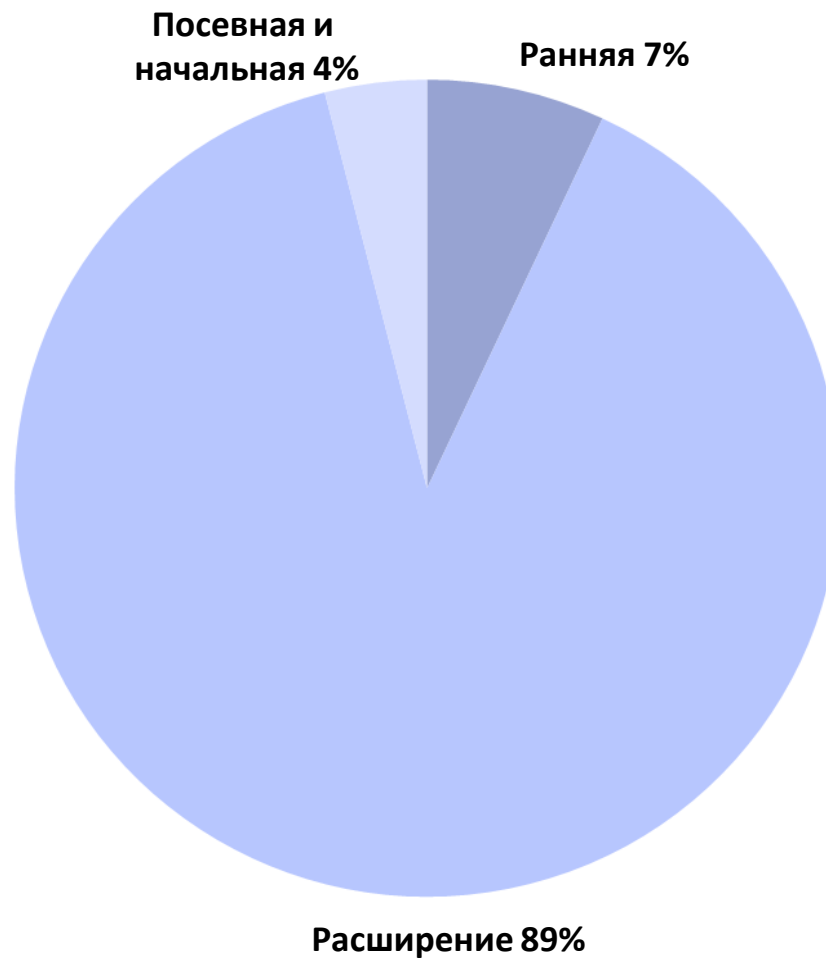
### 3. Широкий выбор источников финансирования



## Путь к коммерциализации



## *Распределение суммы инвестиций по стадиям, 2007 год*



Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

## **Без участия бизнес-ангелов компании очень сложно выжить на начальной стадии и развиваться**

1. Бизнес-ангелы – это обычно опытные и удачливые предприниматели, которые готовы инвестировать свои деньги, знания и время в перспективные проекты (компании) на начальной стадии развития в обмен на значительную часть уставного капитала молодых предприятий
2. Бизнес-ангелы появились в США в середине 20-го века. Изначально они зародились в Силиконовой Долине (Калифорния) с их последующим распространением в форме большого числа инновационных кластеров вокруг ведущих университетов, таких как Стенфордский университет и Массачусетский технологический институт.
3. В Европе бизнес-ангелы появились совсем недавно, а в России они только сейчас набирают свою активность

*“Термин «бизнес-ангел» был впервые использован в театральном искусстве, когда меценаты инвестировали в театр и предоставляли свои знания и связи для того, чтобы спектакль был успешным. Тот же термин употреблялся много столетий назад торговцами, которые бороздили мир в поисках партнеров. Со временем бизнес-ангелы стали инвестировать в большое количество коммерческих предприятий.”*

[www.businessangels.com.au](http://www.businessangels.com.au)

## ***Как стимулировать Российских Бизнес-Ангелов осуществлять рискованные инвестиции в Российский технологический сектор?***



- (1) Создание нового поколения Фондов Венчурного Финансирования, нацеленного на финансирование на посевной, ранней стадиях, стадии старт-ап и стадии развития;**
- (2) Развитие местной сети клубов и ассоциаций Бизнес-Ангелов, которые смогли бы обмениваться информацией, делиться опытом и снижали барьеры риска для частных инвесторов;**
- (3) Объединение местных инвесторов с международными ассоциациями с целью обмена «Лучшим опытом» и ноу-хау;**
- (4) Использование международных связей «Сети» между местными и иностранными инвесторами на каждой стадии развития проекта, обеспечение доступа к «выгодно вложенным деньгам» в каждый момент времени, когда это необходимо**

## Живой цикл новых коммерческих проектов

Для создания  
Иновационной  
Экономики  
требуется  
создание сети  
Иновационных  
Кластеров



Должен быть  
непрерывный поток  
новых проектов

Пример:

- Северо-Западный Университет
- Силиконовая Долина
- Силиконовая Аллея
- Массачусетский Технологический Институт
- г. Остин, Техас

**... Но для достижения результата все эти факторы должны работать в гармонии друг с другом**

## Развитие региональных кластеров



## Объединяя Россию и Мировой Рынок

### ООО «МАРЧМОНТ Капитал Партнерс»

Кендрик Уайт

[k.white@marchmont.ru](mailto:k.white@marchmont.ru)

Константин Пигалов

[k.pigalov@marchmont.ru](mailto:k.pigalov@marchmont.ru)

Светлана Голубева

[s.golubeva@marchmont.ru](mailto:s.golubeva@marchmont.ru)

пл.Театральная 5/6, Н.Новгород,

603005, Россия

Тел: +7 (831) 419 45 65

Факс: +7 (831) 419 50 11

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

[www.marchmontnews.ru](http://www.marchmontnews.ru)

### Новосибирск, представитель

Сергей Плисак

Тел: +7 913 920 99 92

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

### Челябинск, представитель

Дмитрий Морозов

Тел: +7 (912) 801 2773

Факс: +7 (351) 771 7179

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

### Томск, представитель

Николай Бадулин

Тел: +7 913 809 09 39

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

### Екатеринбург, представитель

Радик Ахметшин

Тел: +7 912 247 31 43

Алексей Мосягин

Тел: +7 912 245 63 97

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

«Твердые принципы  
всегда лежали в основе  
нашей стратегии»

*Джозеф Нельсон Уайт  
(1860-1939)*

«Марчмонт»,  
Родовое имение Уайтов,  
построено в 1890 г.

