

branal.



**ТРЕТИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ
БИЗНЕС-ЛИДЕРОВ
«Инновации для Бизнеса»**

**Инвестиционная привлекательность
инновационных проектов**

Московская обл., июль 2010 г.

Рассматриваемый проектный опыт: исследование инвестиционных возможностей в российском секторе инновационных технологий

Заказчик проекта

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

- крупнейший институциональный инвестор в регионе, привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций

Цель проекта

Поиск эффективных инвестиционных проектов, реализация которых:

- содействует диверсификации экономики
- позволит использовать научный потенциал и усилит ее конкурентоспособность

Требования

- Проекты, направленные на расширение существующего бизнеса или старт-апы с проработанным бизнес-планом и опытной командой
- Объем финансирования от 0.5 млн. евро до более чем 50 млн. евро
- Финансирование в виде долга / участия в акционерном капитале с целевой долей в 25-35%, но не более 49%

Критерии отбора

- Спонсоры проекта
- Требуемое финансирование
- Проектный менеджмент
- Технология
- Рынок и конкуренция
- Бизнес- и финансовая модель;
- Прочие факторы (экология, госрегулирование и т.п.)

Результаты

- Собрано более 75 заявок из разных регионов, источников (технопарков, ОЭЗ, венчурных компаний) и отраслей
- С использованием разработанной методологии скрининга отобрано несколько наиболее перспективных проектов

Рассматриваемый проектный опыт: коммерциализация инноваций в научно-исследовательском институте (ОАО «ЭНИН»)

Заказчик проекта

Энергетический научно-исследовательский институт им.Кржижановского (ЭНИН)

- головная научная организация, осуществляющая комплексные исследования по перспективным направлениям развития энергетики, направленные на повышение надежности и экономичности выработки, передачи, распределения и потребления электроэнергии
- с 2008 г. Branan участвует в процессе разработки модели коммерциализации инновационных научно-технических разработок института

Цель проекта

Организация производства и вывод на рынок продукции, созданной на основе технологий ЭНИН и отвечающей потребностям энергетических компаний

Функции

- Определение потребности энергетических компаний
- Оценка рынков энергетических технологий
- Разработка бизнес-плана запуска производства
- Выбор испытательной и производственной базы
- Определение источников финансирования и привлечение инвесторов
- Маркетинговая поддержка проектов до стадии серийного производства

Принципы

- Справедливая оценка интеллектуального вклада разработчиков
- Обеспечение мотивации разработчиков к достижению эффективности технологий посредством механизмов срочных авторских выплат
- Правовая защищенность всех участников коммерциализации разработок

Результаты

- Рассмотрены порядка 100 проектов на стадии ОКР из 20 лабораторий
- На сегодняшний день ЭНИН имеет более 10 «упакованных» коммерческих проектов для энергетических компаний и потенциальных инвесторов, 2 проекта находятся на производственной стадии

Тема дальнейшего обсуждения

Стадии развития инновационных проектов

1

Научное
исследование

2

Ранний ОКР:
создание опытных
образцов

3

Поздний ОКР: создание
образцов с заданными
потребительскими
характеристиками / опытное
производство

4

Организация
производства и
вывод товара на
рынок

5

Развитие бизнеса

Тема дальнейшего обсуждения

Необходимые условия для успешного привлечения финансирования в инновационные проекты

Обязательные условия

1

Четко описанный спрос и рыночная ниша

2

Понятная бизнес-модель

3

Сформулированный запрос на инвестиционные ресурсы и предложения по форме финансирования

4

Квалифицированная управленческая команда

5

Наличие бизнес-плана и расчетов финансовых показателей

Дополнительные преимущества

- Наличие стратегических партнеров
- Наличие подтвержденного софинансирования



Наличие платежеспособного спроса: сколько, по какой цене и почему потребитель будет покупать Ваши товары?

Продукт

- Потребительские характеристики
- Конкурентные преимущества
- Модель продаж

Потребители

- Целевая потребительская группа
- Готовность потребителей заплатить за товар: прогноз цен и обоснования

Рыночное окружение

- Объемы рыночной ниши
- Прямые конкуренты
- Товары/технологии заменители
- Барьеры входа на рынок
- Система регулирования/правила рынка

Рыночная ниша и спрос: типовые ошибки

Рынок не есть товар и/или его конечный потребитель

«... наша технология может применяться в <<список из 20 отраслей>> при незначительных модификациях и доработках...»



Важно точно понимать **ЧТО** и **КОМУ** продаем. Иначе возникают сомнения и в объемах требуемых инвестиций, и недоверие к цифрам продаж

Полезность товара не есть гарантия рыночных перспектив

«... объем рынка для нашей технологии переработки ТБО составляет **XXX млн. тонн** в год...»



Объем рынка измеряется деньгами, необходимо понимать – **кто будет являться потребителем** и платить за наши технологии

Нет определенности: продаем ли мы товар или технологию

«... в настоящее время рассматривается как **возможность самостоятельного продвижения** товара на рынке, так и **продажи технологии** компаниям-конкурентам»



Это решение коренным образом влияет и на размер инвестиций, и на модель работы с инвесторами, и на стратегию выхода инвесторов. Необходимо либо принимать **одно решение**, или готовить **два альтернативных предложения**



Как Вы будете делать деньги на технологии?

Способы производства

- Операции, выполняемые собственными силами
- Перечень закупаемых работ/услуг и их поставщики
- Перечень работ/услуг, передаваемых на аутсорсинг

Механизмы реализации

- Модель сбыта и распространения (прямые продажи, дилерские сети, оптовые перепродавцы)
- Каналы сбыта

Обязательные / дополнительные требования потребителей

- Логистика
- Послепродажное обслуживание
- Гарантийные обязательства

Запрос на инвестиционные ресурсы: ключевые факторы



Основные направления расходования средств: зачем Вам деньги, и что Вы обещаете на них сделать?

Затраты на завершение ОКР

- Создание опытных образцов с заданными потребительскими качествами
- Проведение испытаний

Подготовка к коммерциализации

- Защита прав интеллектуальной собственности
- Разработка технологии серийного производства
- Получение необходимых сертификатов и лицензий
- Разработка дизайна продукта

Капитальные вложения

- Производственные и складские площади
- Оборудование
- Транспорт

Оборотные средства

- Заработная плата
- Запасы
- Обучение персонала
- Рекламный бюджет



- Согласованность размера инвестиций с бизнес-моделью
- Понимание требуемого графика/этапности получения средств
- Наличие собственной позиции по желаемым формам привлечения средств



Квалификация и опыт менеджеров, реализующих проект: кому инвестор доверяет собственные средства?

Ключевые позиции

- Генеральный директор
- Главный инженер
- Финансовый директор
- Директор по продажам

Компетенции управленческой команды

- Опыт управления подобным бизнесом
- Опыт реализации инвестиционных проектов
- Опыт управления финансовыми ресурсами
- Опыт продаж



- **Возможно предоставление нескольких кандидатур на одну позицию, при отсутствии жестких соглашений**
- **В случае отсутствия кандидатур, необходимо адекватно оценивать стоимость подобного эксперта на рынке**

? Основные показатели эффективности проекта: будет ли проект приносить деньги?

Финансовая модель

- Финансовая модель должна быть полностью согласована с описанием спроса на товар, бизнес-моделью и инвестиционным запросом
- Основные вопросы по модели будут не о методологии расчета, а о сделанных предположениях и их обосновании
- Предположения и оценки, заложенные в модель, должны отражаться различными сценарными условиями

Показатели эффективности

- Не стоит опасаться умеренных показателей. Слишком большие показатели гораздо подозрительнее
- При досконально проведенной работе по определению рыночных перспектив, бизнес-модели и инвестиционного запроса подготовка финансовой модели – вопрос технический

Формирование пакета документов для успешного привлечения финансирования в инновационные проекты

1 Новая защищенная технология

2 Четко описанный спрос и рыночная ниша

3 Понятная бизнес-модель

4 Объемы инвестиций и предложения по форме финансирования

5 Квалифицированная управленческая команда

- Компоненты 1-5 должны являться обязательными входными данными для разработки финансовой модели и формирования бизнес-плана



Пакет документов

6

Бизнес-план

Финансовая модель



Описание проекта

Презентационные материалы

Подтверждение участия стратегических партнеров / соинвесторов

! Пакет документов должен быть укомплектован материалами для быстрого ознакомления с проектом в удобной для восприятия форме (включая визуальную)

! Подтверждение участия стратегических партнеров/соинвесторов будет способствовать большему доверию к проекту со стороны инвесторов

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



Компания Branap

Адрес 127473, Москва, ул. Краснопролетарская, 30, стр. 1
Internet www.branan.ru
Телефон 8 (495) 961 12 06
Факс 8 (495) 961 12 07

Ваше контактное лицо :

Борис Дорин, генеральный директор
моб. +7 916 609 8143
bld@branan.ru