



Третий Ежегодный Инвестиционный Форум
Бизнес-Лидеров «Инновации для бизнеса»

Инвестирование инновационных проектов в ранних стадиях развития

Александр Каширин –

председатель правления Национального содружества бизнес-ангелов России

Способы привлечения финансирования

В инвестиционный проект:

- 3f (founders, family, friends... fools)
- Банковский кредит
- Лизинг
- *Инвестиции в акционерный капитал*

На пополнение оборотных средств:

- Микрофинансирование (кредитные потребительские кооперативы, кредитные организации, госфонды поддержки малого предпринимательства)
- Банковский кредит
- Факторинг

Классификация инноваций

- По степени радикальности:
 - базисная
 - улучшающая
- По масштабности:
 - Глобальная
 - Отраслевая
 - Локальная
- В зависимости от конечного места применения инновации
 - Инновация продукта для конечного пользователя
 - Инновация технологического процесса

Источники средств для развития проекта

- Коммерческие (с целью извлечение прибыли) - **инвесторы**:
 - Бизнес-ангелы и венчурные капиталисты
 - Отраслевые инвесторы и крупные корпорации
- Некоммерческие (иные цели) - **спонсоры**:
 - Государственные и иные гранты
 - Благотворители

Источник финансирования должен соответствовать классу инновации

У различных инвесторов интересы и возможности при инвестировании могут существенно отличаться

■ Бизнес-ангелы и венчурные фонды

- Создание и развитие **бизнеса**, рост его капитализации и дальнейшая продажа компании с целью возврата инвестиций и получения прибыли – *инновации продукта (обычно)*

■ Отраслевые инвесторы

- Создание и внедрение **технологии / продукта** в интересах собственной компании, её технологической (товарной, производственной) цепочки и ассортиментной матрицы – *инновации процесса (обычно)*

Какие инновации ищут частные инвесторы?

- Научно-техническая новизна
- Практическая применимость
- Возможность защиты ИС
- Наличие значительного коммерческого потенциала
- Прогнозируемые риски при внедрении

Венчурные инвестиции. Что это?



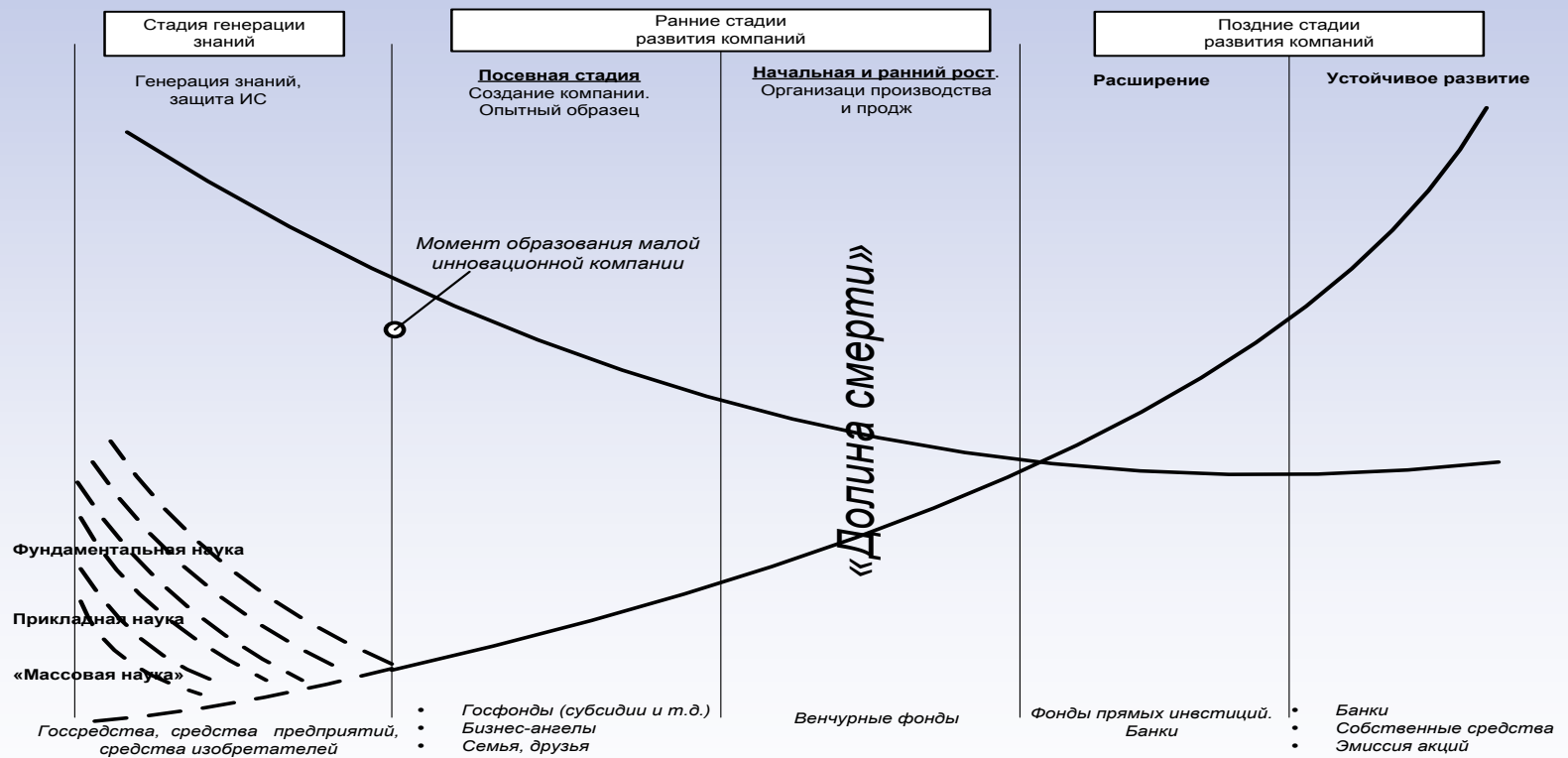
- Венчурные инвесторы, которые финансируют малые высокотехнологичные компании на ранних стадиях их развития в целях коммерциализации инновационных технологий и продуктов, которые эти компании продвигают на рынок (довенчурное и венчурное финансирование)
- Покупают долю (акции) малых высокотехнологичных компаний и управляют их развитием

Бизнес ангельское и венчурное инвестирование. Сущность

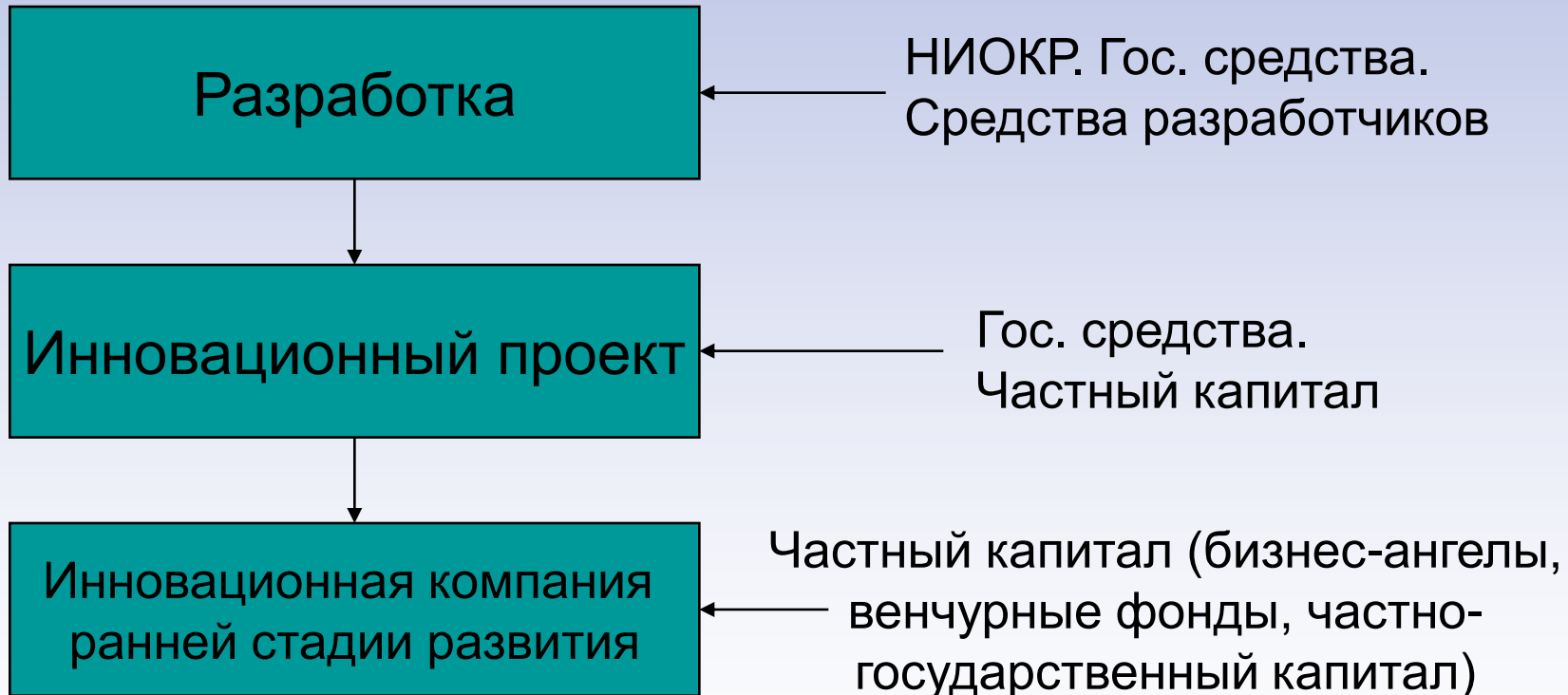
- Это - бизнес
- Принципиально новый инвестиционный механизм, позволяющий разрешить противоречие, связанное с привлечением значительных инвестиций при высоком уровне риска и данных сроках вложений;
- Новые производственные, экономические и управленческие отношения и процессы между субъектами инновационной деятельности; новые понятия и термины

Место бизнес-ангелов и венчурных фондов в развитии малого инновационного бизнеса

Объемы и источники финансирования в зависимости от стадии коммерциализации технологий и уровня рисков

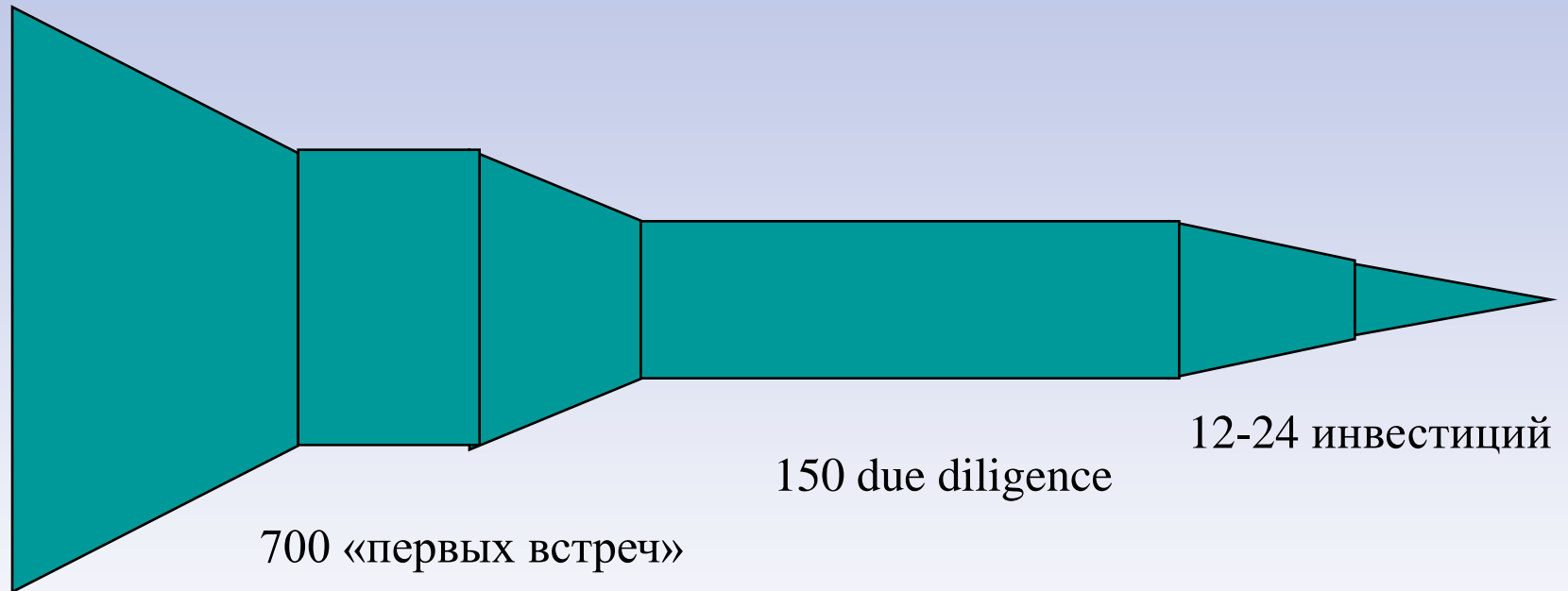


Этапы подготовки к инвестированию



«Ракета Дрейпера»

(Timothy C. Draper создатель и глава
Draper Fisher Jurvetson).



Основные этапы отбора проектов

Deal Flow



Due Diligence



Исходные положения

- 1-я стадия - **Deal Flow** = Предварительный отбор (+ Подготовка!) потенциально интересных проектов для представления инвесторам

(Проводит сеть бизнес-ангелов силами собственных специалистов и бизнес-ангелов, имеющих реальный ОПЫТ работы с проинвестированными проектами!!!)

- 2-я стадия - **Due diligence** = Углубленный анализ (тщательное обследование) всех значимых аспектов проекта

(Проводит инвестор с привлечением экспертов в области технологии, рынка, патентного права, ...)

ВАЖНО: Принципиальное отличие оценки *инновационных* проектов – рассмотрение прогнозируемых параметров проекта в перспективе (оценка будущего) в условиях неопределённости.

Семь естественных вопросов Инвестора:

Что продаем на рынке?	Продукт и Степень его готовности	Чем он лучше аналогов (конкурентов)? ----- Насколько реально получить такой Продукт?
Почём?	Рентабельность = (Цена-Себестоимость)/ Себестоимость	Должна быть лучше традиционного бизнеса > 100%
Кому?	Кто Потребители? Почему они будут покупать Продукт?	Объем рынка Продукта > 100 млн. \$
Сколько нужно денег?	Инвестиции по траншам. Статьи расходов?	< 1 млн. \$
Сколько Я заработаю и когда?	Кому я продам свою долю бизнеса?	Хотя бы 5X за 5 лет...
Насколько это надёжно? Степень Риска?	Как защитить бизнес? (управление рисками)...	- Защита ИС - Барьеры «входа»
Кто всем этим будет заниматься?	Команда	- Мотивация - Энергичность - Компетентность (Опыт) - Можно ли доверять?

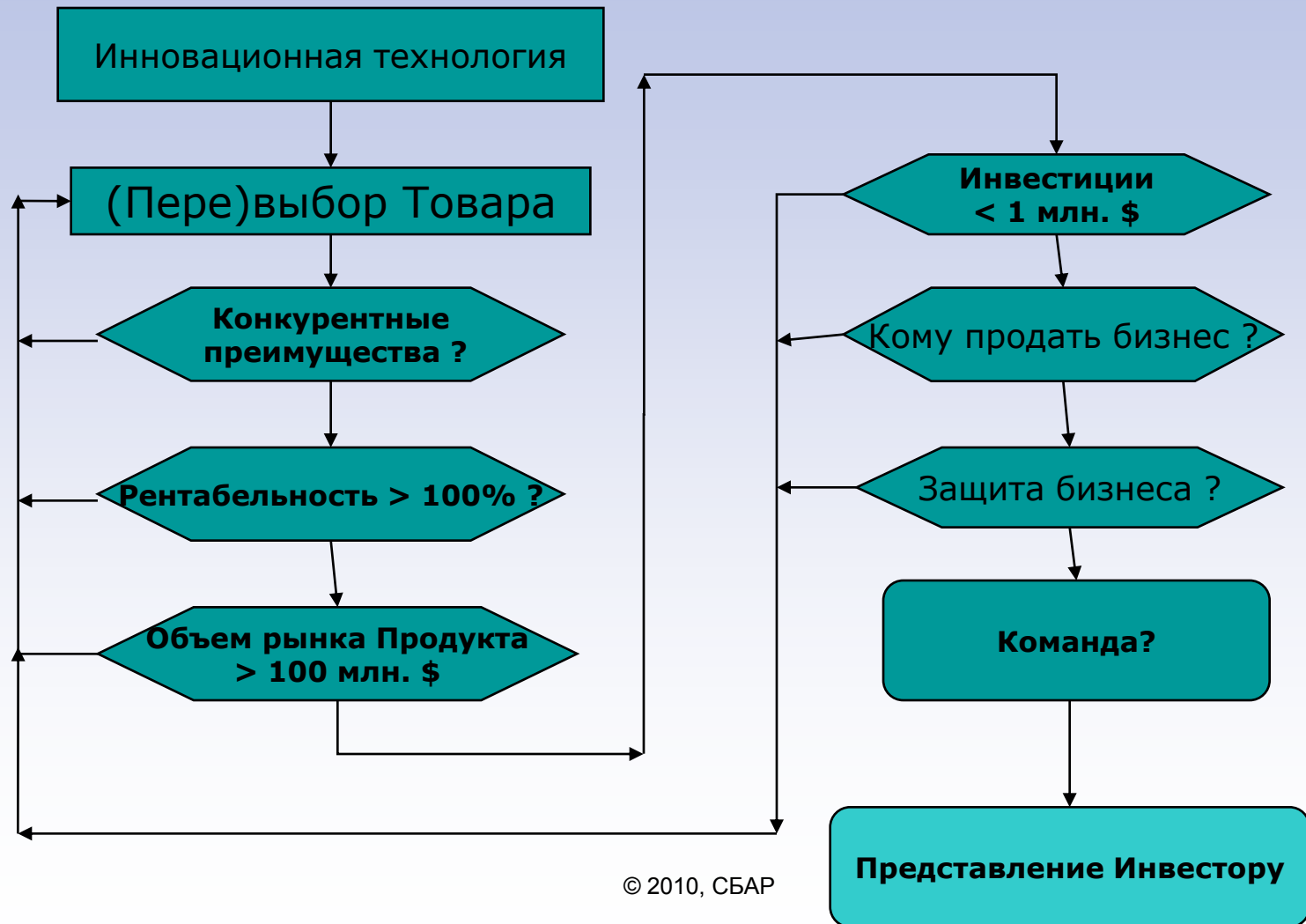
Почему важен объем рынка инновационного продукта

Описание	Формула	Результат
Инвестиция		0,5 млн.\$
Расчётный ROI		*5
Возврат на Инвестицию на момент Выхода (доля Инвестора при продаже компании)	$0,5 \text{ млн.}\$ * 5 =$	2,5 млн.\$
Пусть % Инвестора в Компании		50%
Тогда Стоимость Компании на момент Выхода должна быть	$2,5 \text{ млн.}\$ / 50\%$	5 млн.\$
Пусть в Отрасли P/S		0,5
Тогда Оборот Компании на момент Выхода должен быть	$5 \text{ млн.}\$ / 0,5 =$	10 млн.\$
Компания захватит 10% Рынка, тогда Объем Рынка – не менее	$10 \text{ млн.}\$ / 10\% =$	100 млн.\$

Подготовка предложения Инвестору

- Надо последовательно ответить на 7 вопросов
- При несоответствии ответа ожиданиям (критериям) Инвестора – выбрать другой Продукт – «перепозиционировать бизнес» - сделать новую итерацию ответов на 7 вопросов
- ... пока Предложение не будет удовлетворять критериям.
- Составить план действий – это основа бизнес-плана!

Алгоритм позиционирования бизнеса



Фактически – это Выбор бизнес-модели

- Что продавать?
 - Продукцию «Х»?
 - Оборудование «Y» для производства Продукции «Х»?
 - Лицензии на производство оборудования «Y»?
 - Услугу для оборудования «Y»?
 - Расходные материалы для Продукции «Х»?
 - Сопутствующую рекламу?
 - ...

Фактически – это Выбор бизнес-модели

- Продукт НЕ всегда Товар!
- Например, бизнес-модели в Интернет:
 1. Посредническая (Brokerage)
 2. Рекламная (Advertising)
 3. Информационная (Infomediary)
 4. Торговая (Merchant)
 5. Производственная (Manufacturer (Direct))
 6. Партнерская (Affiliate)
 7. Комьюнити (Community)
 8. Подписная (Subscription)
 9. По потреблению (Utility)

Если Технология позволяет создать несколько разных Продуктов?

- Каждый Продукт (Товар) имеет свои характеристики – Рынок, Покупателя, Цену, Себестоимость,.....
- Следовательно, для оценки перспективности Проекта надо отдельно описать каждый Товар – составить N Заявок
- Реально – выбирается наиболее интересная Заявка – с этого Товара и ***начинается*** бизнес.

Последовательность описания Проекта – 3 документа

Заявка на привлечение инвестиций
= Анкета инновационного проекта

Бизнес – Предложение (Формат)
или Бизнес - План

Презентация в Power Point
(10 минут)

- Заполняется на web-сайте on-line
- Развёрнутая информация - готовится по высылаемому Формату
- Свёртка для быстрого представления

Составные элементы инновационного проекта (Формат бизнес-предложения)

1. Описание предлагаемой технологии (продукта)
2. Конкурентные преимущества и конкуренты
3. Правовая защита интеллектуальной собственности
4. Рынок, способы продвижения и стоимости нового товара
5. Информация о компании (команде). Правовой статус. Владельцы
6. Потребности в инвестировании. Финансовые показатели
7. Выход инвестора из проекта
8. Приложения. Маркетинговые исследования рынка, баланс компании, отчеты, аудиторские заключения и т.д.

Цель оценки инновационного проекта

- Принятие решения о последующей работе с проектом и проведение тщательного исследования Due Diligence
- Снижение потерь времени и уровня риска работы с проектом

Цель инвестора (бизнес-ангела)

Получить максимальный доход на вложенные инвестиции при разумном для избранного инвестиционного механизма уровне риска

Варианты работы с проектами

- Самостоятельно
 - встреча/беседы с инвесторами (много времени)
 - изучение документов
- Участие в Презентациях проектов и ознакомление с документами подготовленных сетями бизнес-ангелов

Проблемы оценки инновационных проектов ранних стадий

- Оценка будущего бизнеса – предположения, прогноз. Много неясного. Продукт не производится (НИОКР, опытный образец и т.д.)
- Принятие решений в условиях значительной неопределенности
- Высокая вероятность пропустить как удачный, так и неудачный проект

С чего начать инвестору? С себя.

- Определить и сформулировать свои возможности и потребности, т.е. стратегию инвестирования, а именно:
 - общий объем средств вкладываемых в инновационные компании;
 - объем вложений в одну компанию;
 - количество инвестиций (6-10 компаний);
 - отраслевая направленность проектов;
 - возможность соинвестирования с другими инвесторами;
 - стадия развития проекта;
 - место расположения компании;
 - планируемый доход;
 - и другие ограничения;
- Сопоставить рассматриваемый проект с имеющейся стратегией
- Определенная часть проектов отпадает сразу

Оценка. Теория и практика.

- Оценка в значительной степени стандартизирована. Имеются учебники, форматы бизнес-предложений, семинары и т.д.
- Есть нюансы, которые приходят с практикой
- Интуиция, чутье, отношения с инициаторами проекта

Ключевые вопросы оценки

- Продукт, стадия развития
- Конкуренты и конкурентные преимущества
- Рынок, главные покупатели, стратегии продаж
- Интеллектуальная собственность
- Команда, лидер, менеджер, изобретатель
- Экономика продукта и проекта
- Выход из проекта

Продукт. Проблема.

- Понимание продукта. Что конкретно продается;
- Базовая технология нередко дает возможность создать множество продуктов;
- Стадия развития продукта (идея, опытный образец, завершённые НИОКР, малая серия и т.д.);
- Подтверждения заявленных качеств продукта независимыми исследованиями, сертификация и т.д.;
- Новизна продукта, в чем инновационность.

Рынок. Главные покупатели.

- Общий объем рынка (мирового, регионального) в \$ и количестве продаваемого продукта (не менее 100 млн.USD)
- Темпы роста рынка % (Прилив поднимает все лодки. Китайская мудрость)
- Сегменты рынка, в которых планируется продажа продукта
- Главные покупатели. Почему будут покупать продукт по установленным ценам и с заявленными параметрами
- Стратегия продаж, выхода на рынок
- Обзоры рынка. Источники информации

Конкуренция и конкурентные преимущества

- Нередко, тезис конкурентов нет, следовательно нет рынка
- Неявные конкурентные преимущества сопоставимы с ошибкой (цена ниже на 10% от конкурентов)
- Неполный перечень параметров, характеризующих продукт. Важные, но «невыгодные» параметры опускаются.
- Исключение сильных конкурентов
- Представление конкурентов из других сегментов рынка. Некорректное сопоставление.
- Состояние конкурентной среды. Много конкурентов. Один-два лидера.

Интеллектуальная собственность

- Регистрация патента сама по себе, без связи со стратегией продаж, выхода на рынок
- «Просроченный» отечественный патент
- Режим «ноу-хау». Обоснование (Pepsi-Cola).
Возможность патентования. Новизна.
Особенности IT отрасли.
- Нет инвесторов, бизнеса – держим IP в режиме «Ноу-хау». Патентная политика часть стратегии продаж и развития компании

Командир, лидер, менеджер, изобретатель

- Наверное самый ключевой вопрос. Бизнес делают люди. Кадры решают все или ничего.
- Команда на ранних стадиях: изобретатель и менеджер (не всегда). Изобретатель незаменим, все знания и опыт у него (в голове, руках)
- Риск изобретателя – очень высок. Потеря времени, денег (примеры: Набат, Икра, ICIS и т.д.). Адекватность, доброжелательность, порядочность, гибкость, «неупертость», «подчиняемость», умение следовать рекомендациям инвесторов и т.д.

Командир, лидер, менеджер, изобретатель (продолжение)

- *Pitch Jonson* Встречи раз в неделю с инициаторами проекта в течение 5-7 лет должны доставлять удовольствие и носить конструктивный характер
- Изобретатель – директор. Редкая удача. Договоренность и понимание неизбежности ухода с поста директора.

Командир, лидер, менеджер, изобретатель (продолжение)

- Встречи, переговоры, совместная работа инвестора и инициаторов проекта по изучению проекта выявляют совместность и возможность долгосрочных отношений, а также квалификацию
- Некомфортность общения и взаимодействия, необязательность, низкая квалификация – основа для отказа от проекта

Командир, лидер, менеджер, изобретатель (продолжение)

- Чутье, интуиция, опыт инвестора основа правильного решения по команде проекта
- Мотивация команды. Вера в проект и успех, сильное желание участвовать в его реализации, личные амбиции

Экономика продукта и проекта

➤ Исходные положения

Инновационные проекты высокорисковые и по срокам длинные. Много может меняться по ходу.

➤ Запас экономической прочности

- Норма прибыли – более 100%, меньше – угроза бизнесу из-за ошибок в подсчетах, больше – снижение рисков, покрытие убытков по другим проектам. Зависимость от стратегии продаж (дилерская, торговая нагрузка)
- Объем продаж (доходов) через 5 лет должен существенно превышать объем сделанных инвестиций

Выход из проекта

- Важность понимания, что будет выгоднее IPO или стратегический партнер
- Интерес лидеров и игроков отрасли в данном продукте, бизнесе, знания о покупателях компании
- Интерес менеджмента и совладельцев компании выкупить долю инвестора и по какой цене
- IPO требует достижения определенного уровня развития компаний, продаж, брэнда и т.д., а также выполнения процедуры подготовки

Интегрированная оценка

- Каждый фактор имеет свой вес (оценочный лист). Индивидуальный подход;
- Оценка это умножение основных факторов. Если один «0» - значит весь проект «0». Автомобиль. Отсутствие одного колеса – нет движения;
- Личное отношение инвестора к проекту в целом. Удобно, по душе ли быть в этом проекте. Индивидуализм.

Как работать с СБАР по привлечению инвестиций?

■ Просто



О СБАР

[О бизнес-ангелах](#)
[Цели и задачи](#)
[Органы управления и структура](#)
[Порядок вступления](#)
[Документы СБАР](#)
[Основные мероприятия](#)

ИНВЕСТИЦИОННО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС (ИТ АЛЬЯНС)

[Информация об ИТ Альянсе](#)

ИНВЕТОРУ

[Программы соинвестирования](#)
[Проекты для инвестирования](#)
[Инновационные компании](#)

ИННОВАТОРАМ - ЗАЯВКА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ



ПРОГРАММЫ СБАР

[Кадровая программа](#)
[Региональная программа](#)

ОБУЧЕНИЕ И ТРЕНИНГИ - СОВМЕСТНАЯ ПРОГРАММА С ОАО "РВК"

УСЛУГИ СОДРУЖЕСТВА

[Консалтинг](#)
[Маркетинговые исследования](#)
[Юридические услуги](#)
[Продажа готового бизнеса](#)
[Программа Microsoft BizSpark](#)
[Технология Deal Flow, Аренда](#)

СОБЫТИЯ

[Календарь событий](#)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

[Статьи](#)
[Публикации](#)
[Презентации](#)

ССЫЛКИ

[Наши партнеры](#)

КОНТАКТЫ

[Контактные данные](#)

Национальное содружество бизнес-ангелов



О БИЗНЕС-АНГЕЛАХ



Бизнес-ангелы - это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития - "посевной" (seed) и "начальной" (start-up). Бизнес-ангелы - это первые профессиональные инвесторы, вкладывающие средства в инновационные компании. За ними, как правило, следуют венчурные, а затем прямые инвестиции. Объем бизнес-ангельских инвестиций в одну компанию составляет от нескольких десятков тысяч до миллиона евро.

Бизнес-ангелы используют принципиально новый - венчурный механизм инвестирования, в соответствии с которым финансирование предоставляется на длительный (3-7 лет) срок, без залогов и гарантий, за долю (пакет акций) в компании. Снижение рисков таких вложений обеспечивается за счет инвестирования одновременно в несколько компаний, тщательной проверки и отбора проектов (так называемая процедура due diligence), участия в управлении бизнесом. Успех бизнес-ангельского инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой. Бизнес-ангелы вносят в компании не только деньги, но также опыт, знания, деловые связи.

Цель вложений бизнес-ангелов - рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на "выходе" через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость значительно превышающую первоначальные вложения. Продажа может быть осуществлена на фондовом рынке, стратегическому инвестору, самим основателям компании. Несмотря на высокие риски, бизнес-ангельское инвестирование является одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способным принести инвестору не менее 70% годовых.

От бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многие другие ведущие технологические бренды.

Бизнес-ангельское инвестирование - один из важнейших элементов новой экономики - экономики знаний. Инвестируя в технологии, интеллект, креативные команды, бизнес-ангел закладывает будущее благополучие для себя, партнеров, страны.

Компаниям, которые соответствуют инвестиционным критериям СБАР, предстоит пройти следующие этапы:

Шаг 1 – Заполнение Анкеты инновационного проекта

Шаг 2 – Детальное рассмотрение предложения менеджерами СБАР (подготовка бизнес – предложения)

Шаг 3 – Оценка готовности проекта к презентации перед потенциальными инвесторами

Шаг 4 – Подготовка Презентации

Шаг 5 – Представление проекта Инвесторам на Презентационной Сессии СБАР

Шаг 6 – Дальнейшее продвижение

ЗАЯВКА (Анкета) НА ИНВЕСТИРОВАНИЕ

Анкета Кнопка для удаления информации

ФИО Заявителя (* обязательно)

E-mail

Телефон

Откуда вы узнали о нас?

К какому инвестору вы уже обращались с данной проектом? (Приведите конкретные фамилии инвесторов: бизнес-ангелы и СБАР, Банки и др.)

Информация о компании Информация о компании. См. также в разделе «Компания»

Название компании

Регион

Город

Адрес

Телефон

Адрес интернет сайта

E-mail

Оборот (Продажи) за предыдущий год

Информация о проекте Спроси короткое ответы на следующие вопросы. В случае если будет предоставлена дополнительная информация, вы с нами свяжемся...

Название проекта

Отрасль

Отрасль

Описание проекта (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Описание продукта (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Описание бизнес-плана (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Консультационные преимущества и контакты потенциальных консультантов (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Описание бизнес-процессов (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Получившие в известность (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Управленческая команда (укажите кратко, чем занимается компания, оборот, прибыль)

Стадия развития проекта

Инвестиция

Сумма необходимых инвестиций

Сумма уже вложенных средств

Валюта

Предлагаемая Доля инвестора в компании, %

Расчетный срок выхода инвестора на проект, лет

Ожидаемые финансовые показатели

Сектор, руб./г.	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка (млн руб.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Расходы (млн руб.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Чистая прибыль (млн руб.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

При необходимости Вы можете прикрепить файлы ...

Резюме проекта на АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ (Executive Summary IN ENGLISH):

Бизнес-план (Бизнес-предложение):

Финансовый план:

Резюме ключевых сотрудников:

Презентация:

Контактная информация

Тел./Факс: (499)749-64-08

E-mail: Info@russba.ru

www.russba.ru