

Семинар
«Практика развития малого инновационного бизнеса»

**Подготовка инновационных
проектов к инвестированию.
Отбор и оценка инновационных проектов**

Введение

«Бизнес – это психология»

Почему Инвесторы и Авторы проекта не понимают друг друга

- Как найти проект?
- Как найти инвестора?

Постановка задачи

Вопрос	Примечание
Каковы Ваши цели на самом деле?	Это нетривиальный вопрос, связанный с личной мотивацией! Оказыватется, ответ часто невербализован!
Понимаете ли Вы необходимость формирования Команды проекта?	Разработчик ≠ Менеджер! Распределение ролей!
Что Вы уже имеете?	Есть ли независимые доказательства реализуемости Технологии? <u>Сформулирован</u> ли уже Рыночный Продукт?
Нужны ли Вам деньги для реализации проекта? Зачем?	В какой форме (грант, кредит, инвестиции)? От кого? (Спонсор, инвестор)

Цели участников проекта?

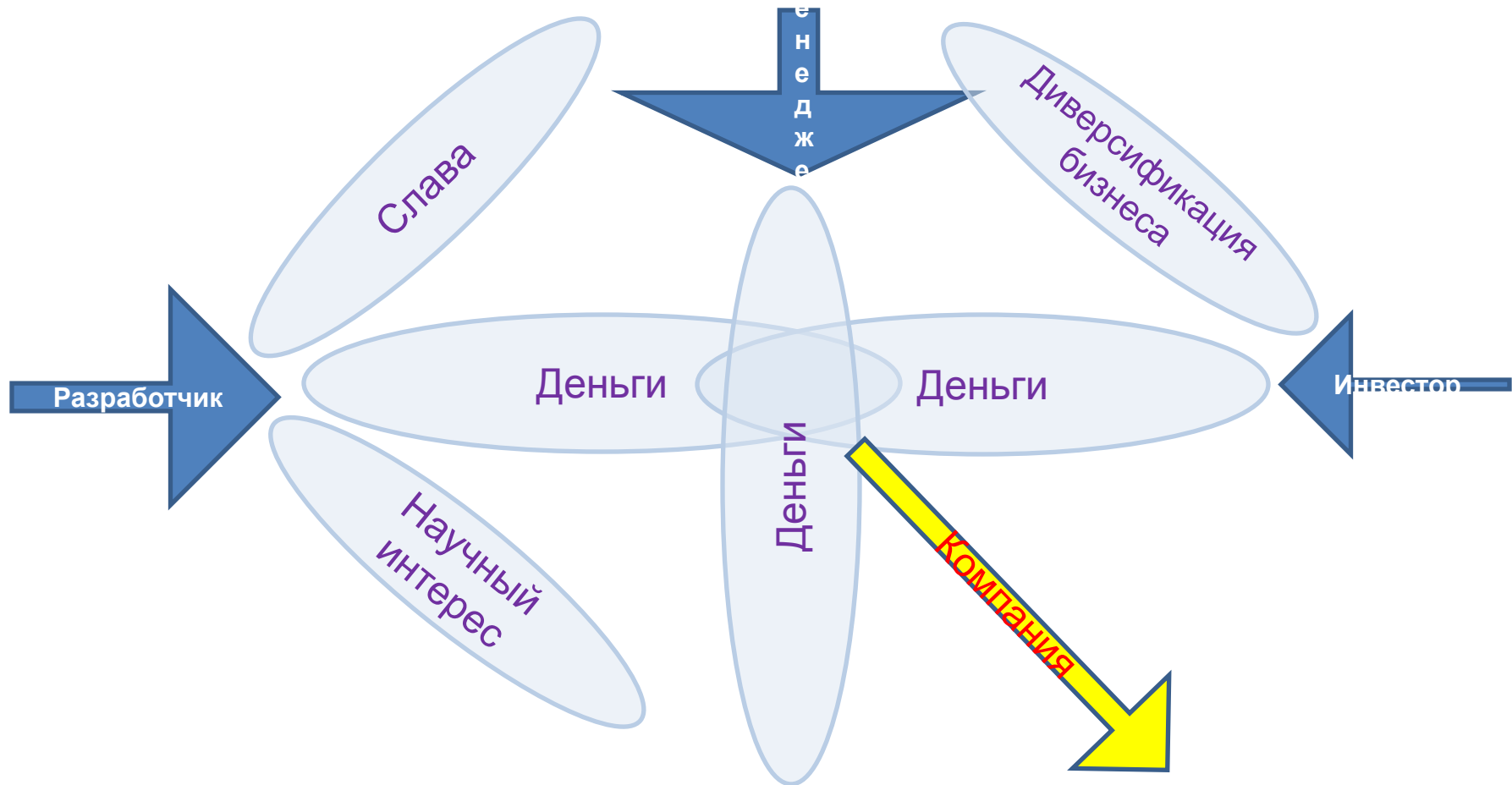
Единство/борьба противоположностей или конфликт интересов?



Возможные личностные цели участников Проекта

- Разработчик
 - Получить признание в научной/общественной среде
 - Научный интерес – «продолжить исследования»
 - Получить прибыль (сколько?)
 - ...
- Инвестор
 - Получить расчётную прибыль
 - Развить смежный бизнес
 - ...
- Менеджер
 - Заработать денег
 - Получить реноме
 - ...

Зарождение бизнеса – результат единства целей



Команда



Функции членов Команды

Разработчик

- Разработка Технологии
- Участие в организации производства
- Патентование: формула изобретения

- **Интерес:**
 - Неимущественные авторские права
 - Доля, дивиденды
 - Зарплата

Менеджер

- Разработка стратегии, бизнес-модель
- Организация производства и продаж
- Управление финансами (приходы-расходы, учёт)
- Персонал, аренда,...

- **Интерес:**
 - Доля, дивиденды
 - Зарплата

Инвестор

- Утверждение стратегии
- Контроль развития (управление менеджментом, в т.ч. Смена)
- Финансирование
- Продвижение, связи,

- **Интерес:**
 - Доля, дивиденды

Компания

- Производство – продажи (захват доли рынка)
- Рост капитализации
- Формирование денежного потока

- **Бренд**

Часть 1

Отбор проектов

Критерии инвестиционной
привлекательности

Процесс подготовки сделки

Deal Flow -
Отбор сделок

Due diligence,
Оценка
стоимости

Соглашение
по основным
условиям
сделки
(Term Sheet)

Переговоры ,
Структурирование и
Закрытие сделки,
Договор

Венчурный бизнес

Венчурный бизнес (от *venture* — рискованный) — рискованный научно-технический или технологический бизнес.

Венчурный бизнес является производным от науки, фундаментальной и прикладной, и появился на свет как требование экономического развития в качестве недостающего звена между наукой и производством

Смысл венчурного (рискового) бизнеса в том, чтобы представить средства компаниям, не имеющим иных источников финансирования в обмен на часть пакета акций, который венчурный инвестор продает через несколько лет после вступления в бизнес за цену, многократно превосходящую первоначальные вложения. Продажа акций называется "выходом".

Венчурный бизнес – перепродажа предприятия (*venture*), стоимость которого увеличивается за счёт его развития (в отличие от бизнес-брокеров).

Что такое инновация?

пять случаев:

1. Создание **нового товара**, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара.
2. Создание **нового метода производства**, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара.
3. Открытие **нового рынка**, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее.
4. Открытие **нового источника факторов производства**, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново.
5. Создание **новой организации отрасли**, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

Йозеф Алоис Шумпетер (1883—1954)

Факторы производства

Факторы производства — ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. Традиционно подразделяются на составляющие:

- трудовые ресурсы, или труд;
- инвестиционные ресурсы, или капитал;
- природные ресурсы, или земля;
- сырьевые ресурсы;
- предпринимательский талант, или предпринимательские способности;
- информация; специфической формой информации является технология;

«Руководство ОСЛО»

Типы инновации:

- **Продуктовые** (значительные изменения в свойствах производимых товаров и услуг. Создание совершенно новых товаров и услуг и значительное усовершенствование существующих продуктов).
- **Процессные** (значительные изменения в методах производства и доставки).
- **Организационные** (относятся к сфере внедрения новых организационных методов. Это могут быть изменения в деловой практике, в организации рабочих мест или во внешних связях предприятия).
- **Маркетинговые** (включают реализацию новых методов маркетинга. Это могут быть изменения в дизайне и упаковке продукта, в его продвижении и размещении, в методах установления цен на товары и услуги)

Понятие инвестиции и их классификация

Под **инвестициями** обычно понимают поток вложенных средств, отвлеченных с определенной целью от непосредственного потребления

три класса объектов инвестирования:

1. Реальные инвестиции (капитальные вложения)
2. Финансовые инвестиции.
3. Инновационные инвестиции

Бизнес-ангелы. Кто они?



- 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) до 1 млн. USD
- 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

Примеры сверхприбыльных бизнес-ангельских инвестиций

Компания	Сфера деятельности	Бизнес-ангел	Объем инвестиций	Стоимость доли на «выходе»	Рост, раз
Apple Computer	Производство ПК	Майкл Маркулла	\$80 000	\$203 млн	> 2500
Amazon.com	Интернет-магазин	Томас Альберг	\$100 000	\$26 млн	260
Body Shop	Косметика	Иан МакГлинн	4000 фунтов	£ 42 млн	10 500
Апорт	Интернет-поиск	Дж. Авчук	\$1М	\$ 25 млн	25
MI Laboratories	Лечение почек	Кевин Лич	£ 50,000	£ 71 млн	1 420

1 «Посев»

Есть инновационная идея с перспективой коммерческой реализации и результаты предварительных научно-исследовательских разработок. Недостаточно средств и бизнес-компаний, нет команды.

2 Старт

Привлекаются специалисты, компетенции, инвестиции (в обмен на долю в проекте). Завершается основная работа по НИОКР, результаты защищаются патентами. Появляется прототип продукта/услуги.

3 Начальное расширение

Производится опытная серия, запускается мелкосерийное производство, стартуют первые продажи продукта. Компания начинает самостоятельно генерировать денежный поток и в идеале в конце этапа выходит на точку операционной безубыточности.

4 Быстрый рост

За счет привлеченных средств инвесторов создается серьезная производственная база, с помощью которой компания значительно увеличивает объемы выпуска и рыночную долю. Компания начинает приносить устойчивую прибыль.

5 Подготовка к продаже

Компания привлекает новых инвесторов, чтобы нарастить капитализацию перед выходом на IPO или продажей «стартапу». «Предпродажная подготовка» предусматривает максимизацию рыночной доли и денежного потока.

6 Продажа

Продажа долей/акций компании стратегическому инвестору или через механизм IPO. Оставшиеся в проекте инвесторы предыдущих этапов, а также сам разработчик (технологический предприниматель), получают возможность выйти из проекта в деньги.

Основные государственные агенты инновационного развития

Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ)
Создан в апреле 1992 года
Основная цель: сбор и финансовая поддержка перспективных научных проектов (гранты)
Финансирование: 6% средств федерального бюджета на науку
Сайт: www.rffi.ru
Расходы в 2008 году: 6,6 млрд руб.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (так называемый «Фонд Бортника»)
Создан в феврале 1994 года
Основная цель: финансирование НИОКР малых инновационных компаний и создание сети инновационно-технологических центров (29 ИТЦ по всей России)
Финансирование: 1,5% средств федерального бюджета на науку
Расходы в 2009 году: 2,5 млрд руб.
Сайт: www.fazis.ru

Российская венчурная компания (РВК)
Создана в июне 2006 года
Основная цель: развитие инновационных отраслей экономики и продвижение на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов
Финансирование: 28,2 млрд руб. (взносы РФ в уставной капитал)
Инвестиции в 2008 году: 4,1 млрд руб., включая приобретенные пазы венчурных фондов
Сайт: www.rvcvnture.ru

Государственная корпорация «Роснанотех»
Создана в сентябре 2007 года
Основная цель: содействие реализации государственной политики, направленной на вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий
Финансирование: 130 млрд руб. (иущественный вклад РФ), запланированы дополнительные бюджетные ассигнования в размере 129 млрд рублей на период 2011–2015.
Инвестиции в 2008 году: 14 млрд руб. — по плану, 1,4 млрд руб. — фактически.
Сайт: www.rusnano.com

Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
Создана в мае 2007 года на базе Внешэкономбанка
Основная цель: обеспечение повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики, стимулирование инвестиционной деятельности
Сайт: www.vseb.ru

ВРЕМЯ
ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ПРОЕКТА

ИНФРАСТРУКТУРА СОДЕРЖАЩИХ ИННОВАЦИИ

«ТРИ Д»

Непрофессиональные инвесторы из ближнего окружения технологического предпринимателя, поверившие в перспективу проекта и готовые оказать ему небольшие средства для старта.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Опытные индивидуальные инвесторы, вкладывающие в проект на ранней стадии обычно до 1,5 млн руб. (рубли — до 10 млн руб.) в расчете на многократный рост стоимости компании в течение ближайших 2–5 лет. Вместе с инвесторами приносят в компанию собственные бизнес-компетенции, участвуют в развитии и управлении компанией. Помогают проекту преодолеть «долину смерти».

ВЕНЧУРНЫЕ КАПИТАЛИСТЫ

Управляют венчурными фондами, вкладывают в компании на ранней стадии обычно от 30–150 млн рублей с инвестиционным горизонтом в 3–7 лет, в зависимости от политики фонда, в обмен на долю в бизнесе.

Личные средства, технологического предпринимателя и близки «три Д» — родственники, соседи и друзья
Гранты на технико-экономическое обоснование

Бизнес-ангелы, венчурные фонды «посевных инвестиций»

Фонды венчурного капитала

Фонды прямых инвестиций, профессиональные инвесторы, долговые финансирование

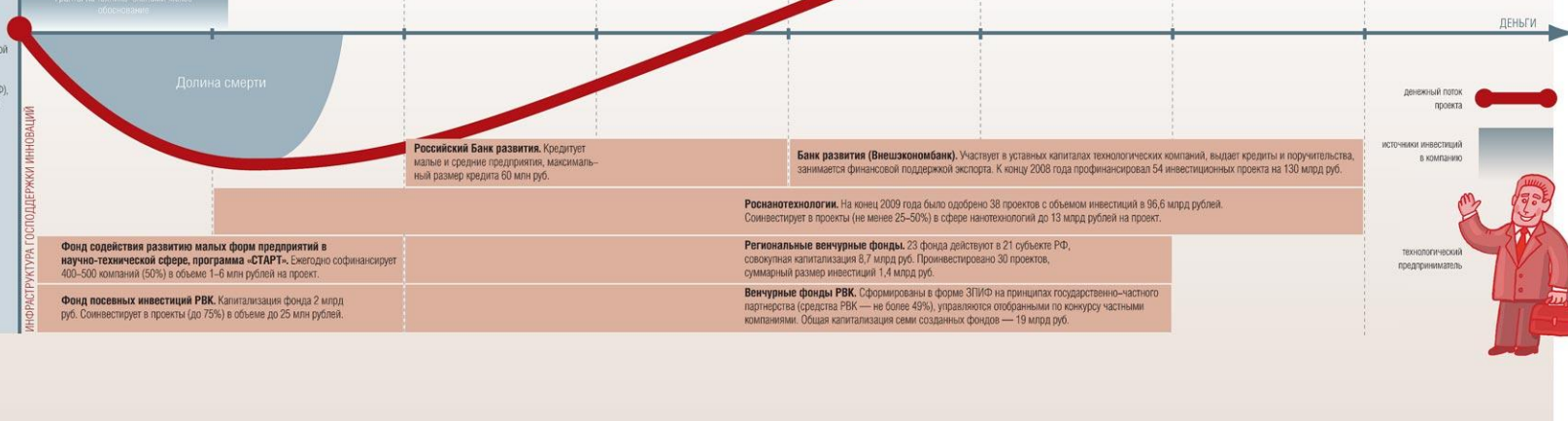
МАССОВЫЕ ИНВЕСТИРЫ

Выкупают акции компании, выходящие на биржу.

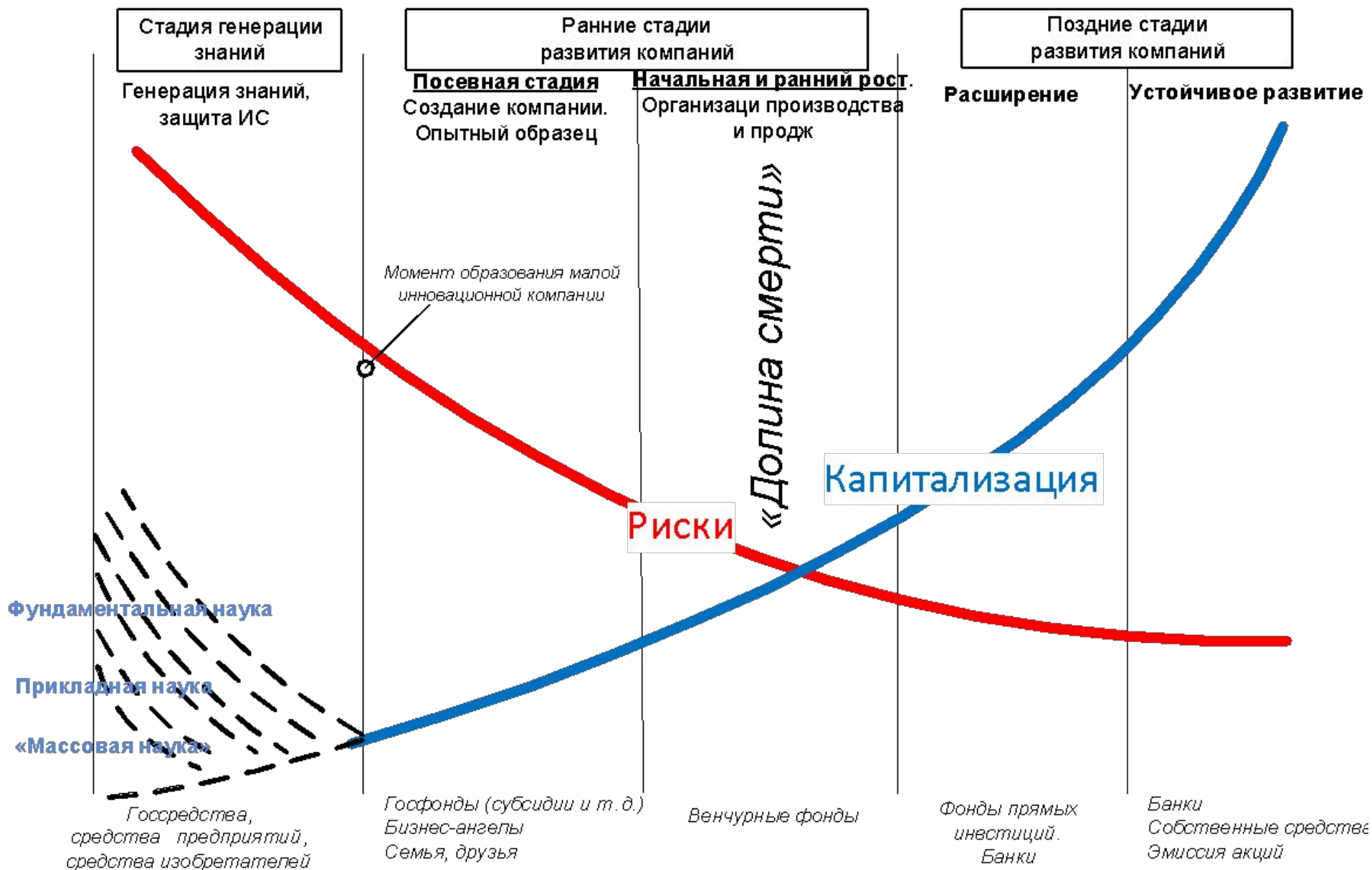
Реализация доли/акций на фондовой бирже

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛЕСТНИЦА

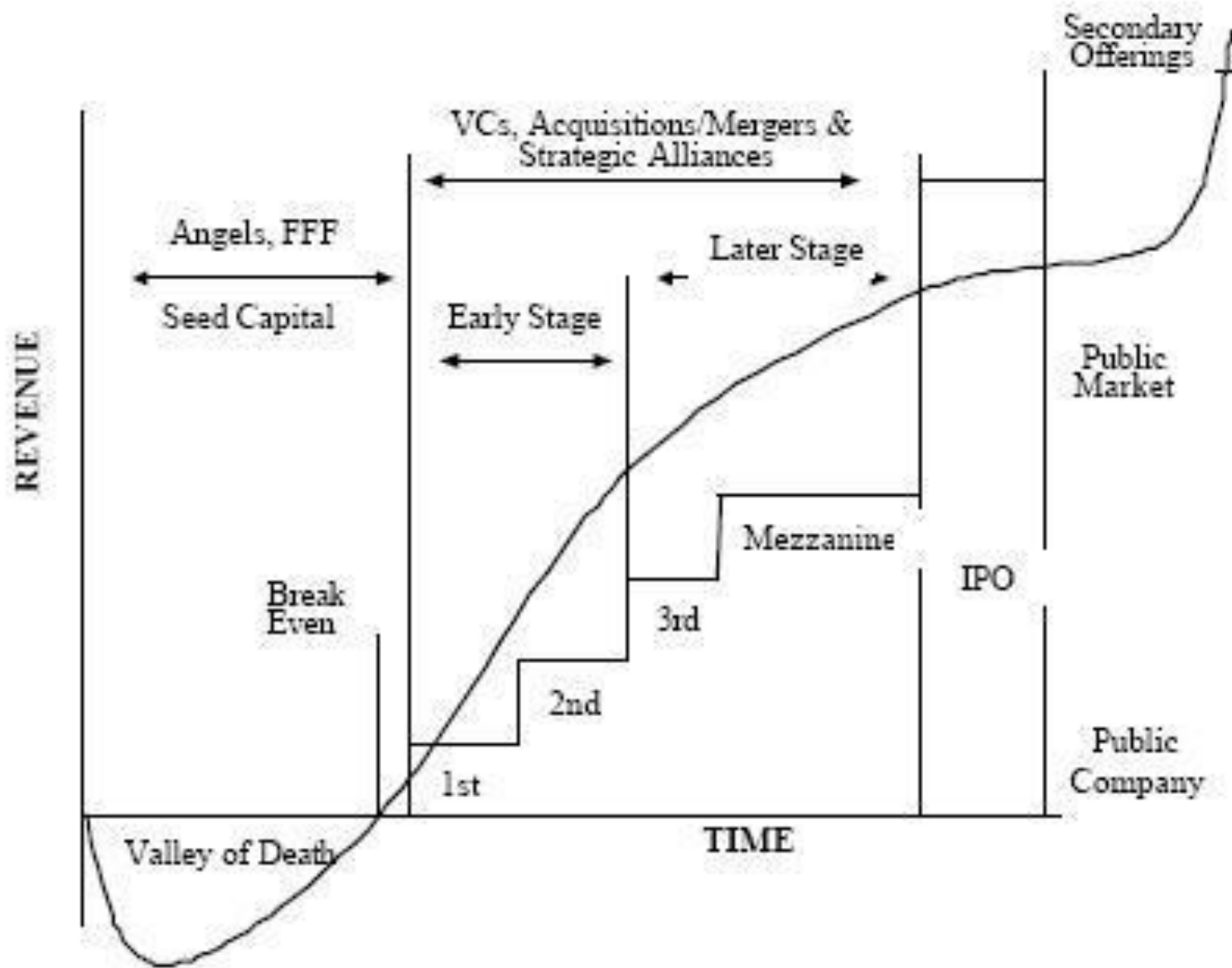
Доро инновационного бизнес-проекта



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



Startup Financing Cycle



Деньги под ногами...

- Одним из наиболее распространенных ошибочных представлений об инновации является то, что суть инновации заключается в основном, если не исключительно, в изменении технологии
 - ["Making Innovation Work"](#)
by Tony Davila, Mart J. Epstein, Robert Shelton
- Примеры:
 - Реклама на асфальте
 - Морозоустойчивые кактусы
 - ... «лично Ты – будешь заниматься?»

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)*

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

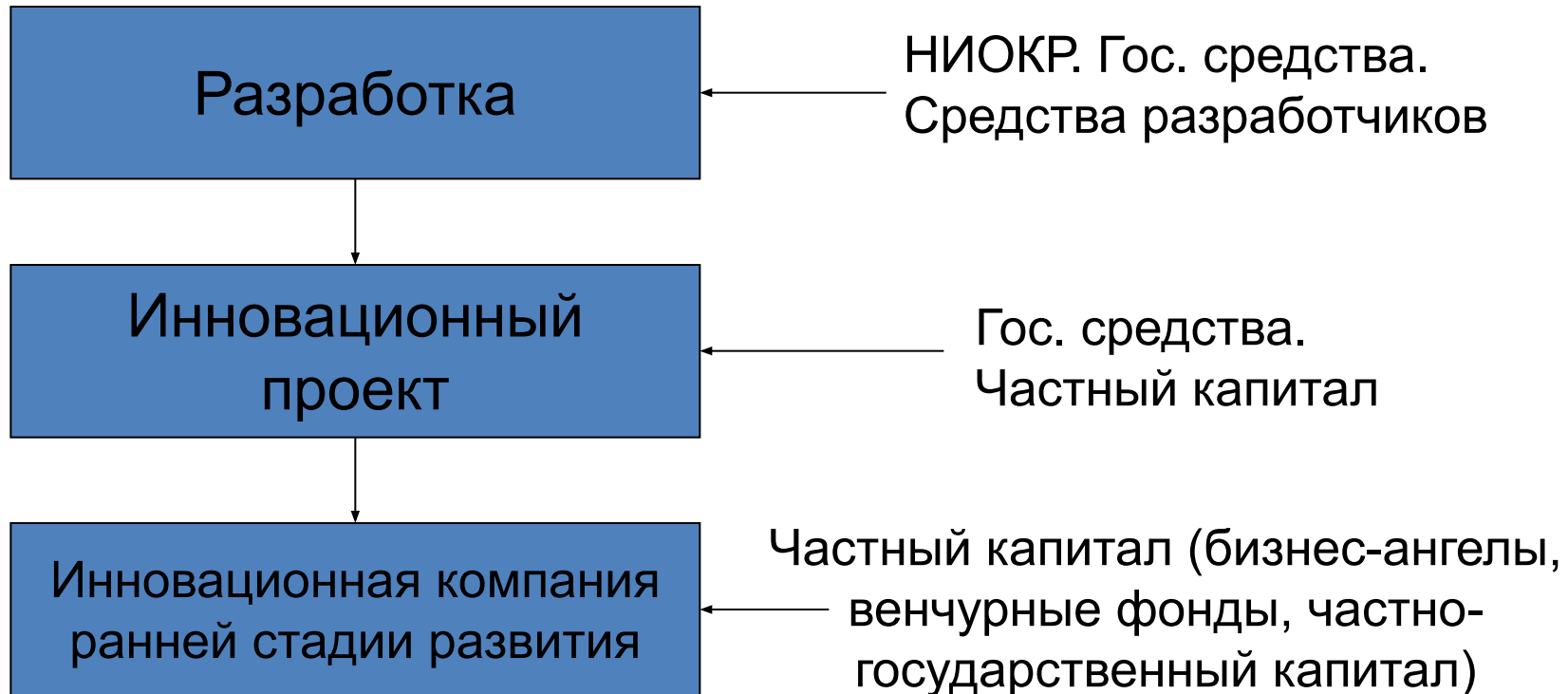
Какие инновации ищут частные инвесторы? - 1

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

Идея ничего не стоит...

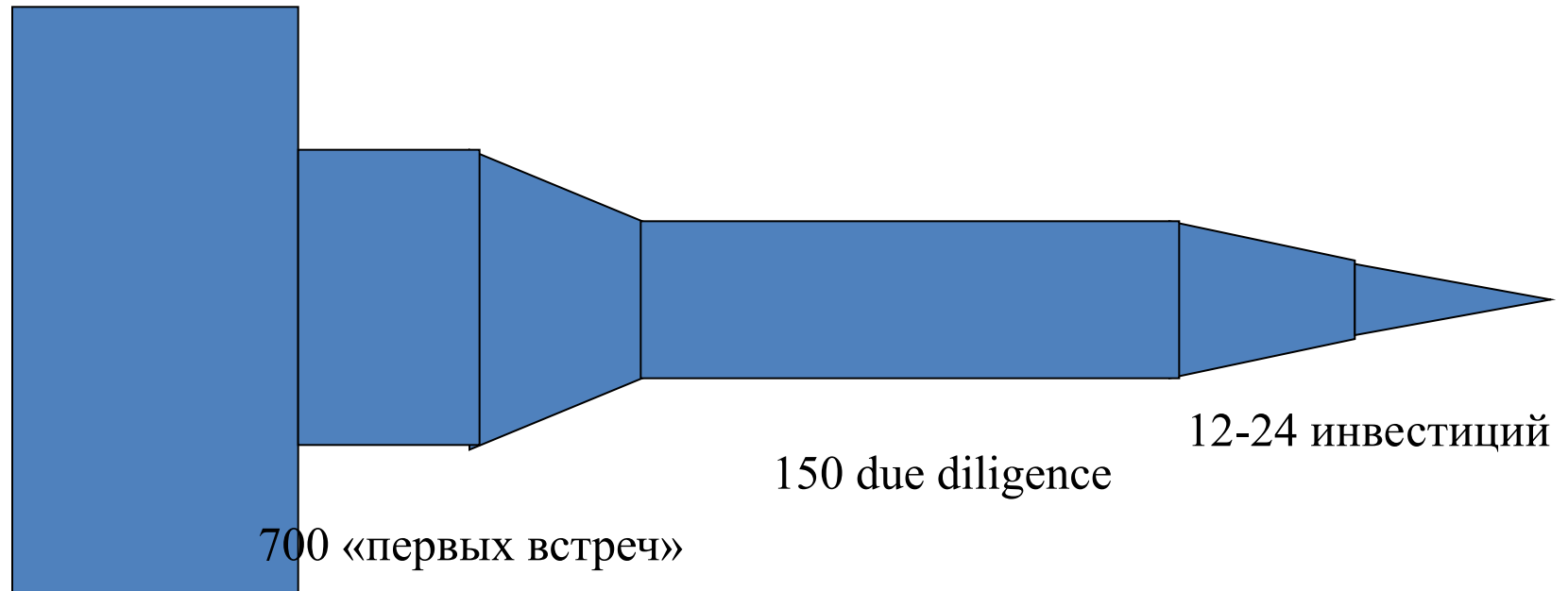
- Отобратить
- Упаковать
- Подобрать Бизнес-модель...
- Проинвестировать = Запустить бизнес
 - Музыкант = Продавец алкоголя!

Этапы подготовки к инвестированию



«Ракета Дрейпера»

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



30 000 бизнес-планов

Основные этапы отбора проектов

Deal Flow



Due Diligence



Этапы отбора

- 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?
Операционная рентабельность? <i>Почём?</i>	Торговая наценка = (Цена-Себестоимость)/ Себестоимость	Должна быть лучше традиционного бизнеса > 100%
Основной Покупатель? <i>Кому?</i>	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?

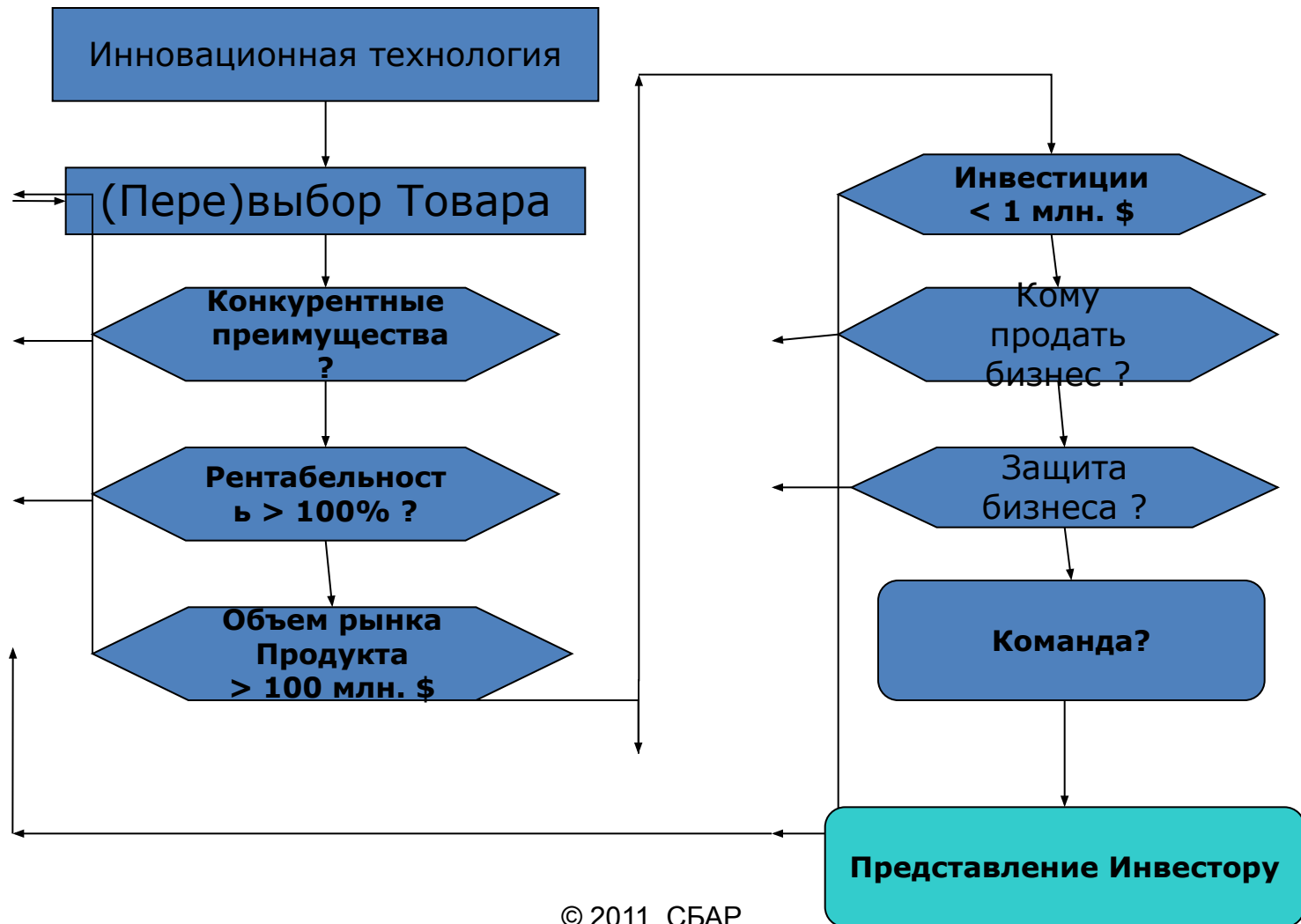
Почему важен объем рынка инновационного продукта

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 не Предложение не будет удовлетворять критериям.
- Составить план действий – это основа бизнес-плана!

Алгоритм позиционирования бизнеса



Фактически – это Выбор бизнес-модели

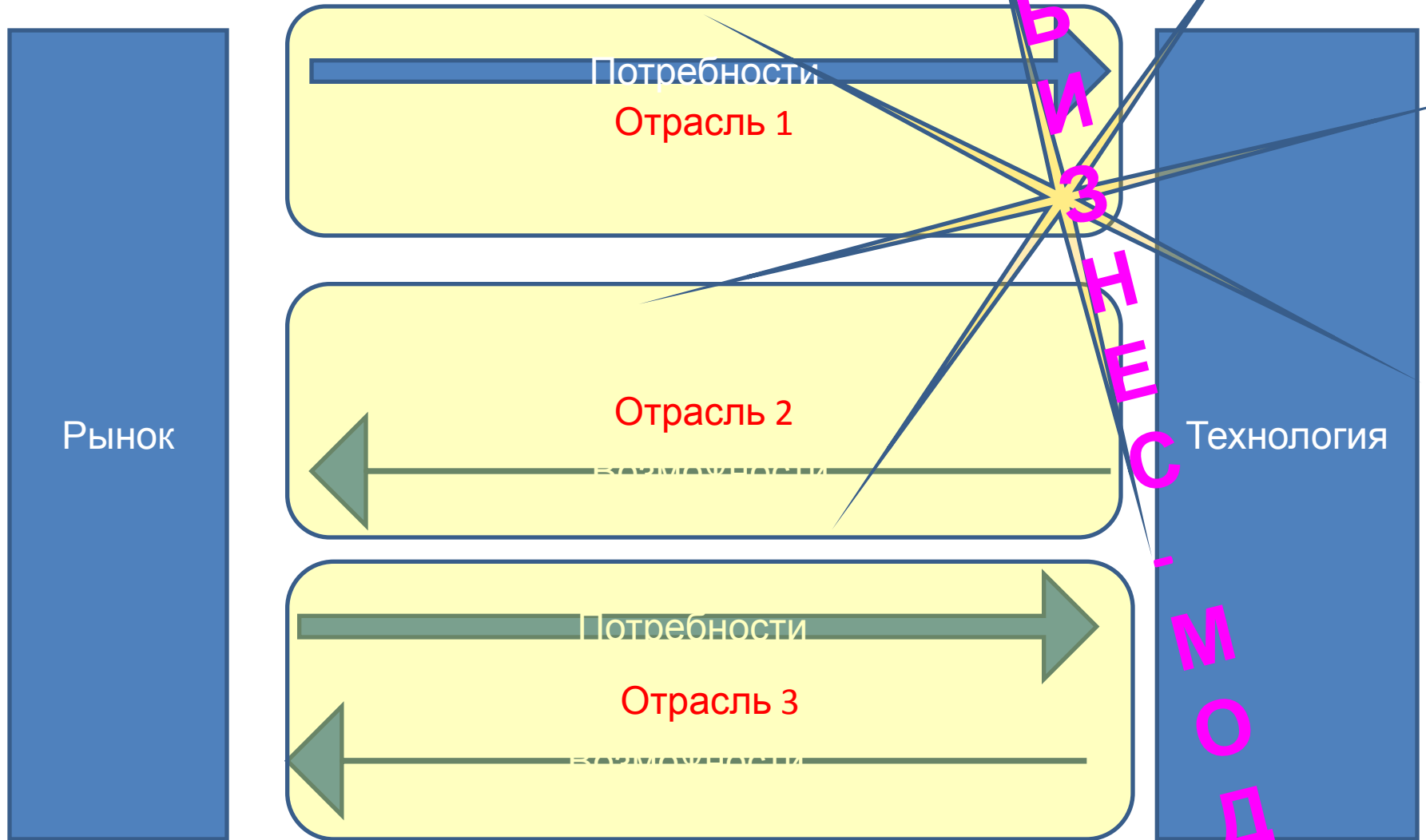
- Что продавать?
 - Продукцию «Х»?
 - Оборудование «Y» для производства Продукции «Х»?
 - Лицензии на производство оборудования «Y»?
 - Услугу для оборудования «Y»?
 - Расходные материалы для Продукции «Х»?
 - Сопутствующую рекламу?
 - ...

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)**

Коммерциализация Технологии



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

- Заполняется на web-сайте on-line

Бизнес – Предложение
(Формат)
или Бизнес - План

- Развёрнутая информация -
готовится по высылаемому
Формату

Презентация в Power Point
(10 минут)

- 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

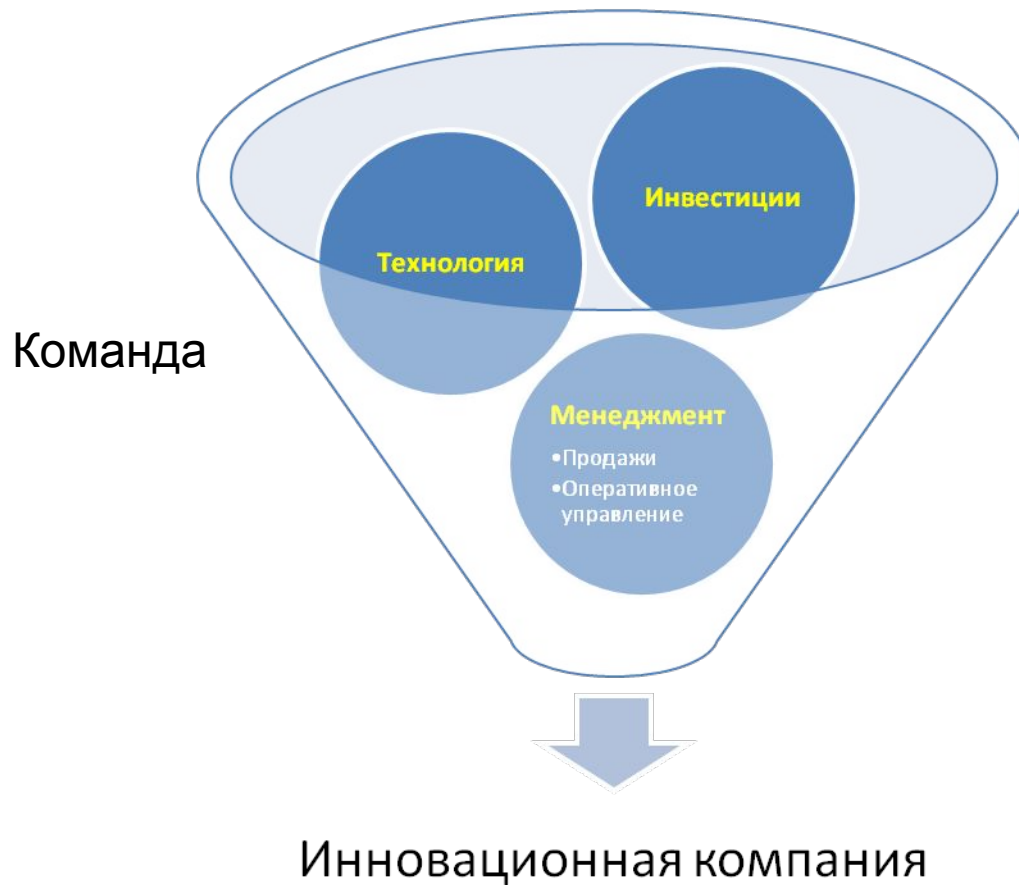
Цель инвестора (бизнес-ангела)

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

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

Необходимые составляющие запуска и развития проекта

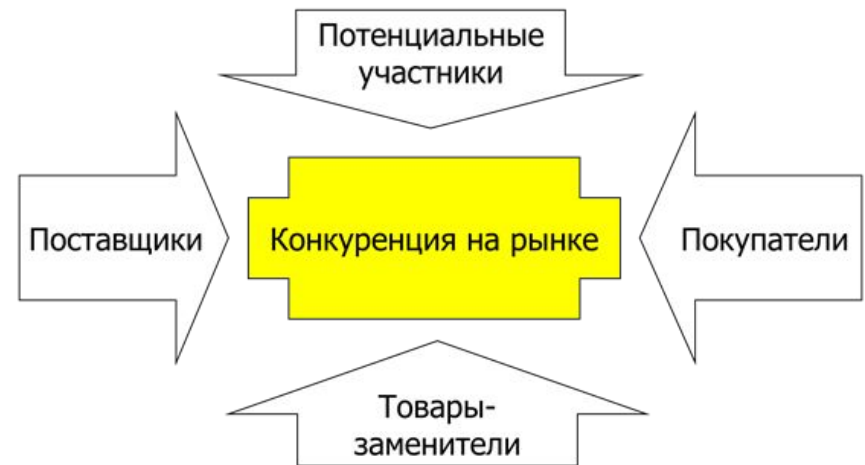


Необходимые составляющие запуска и развития проекта

Внутренние факторы
предприятия



Внешние факторы



Технология Deal Flow

0. Методика **сбора** Анкет инновационных проектов

1. Методика **отбора** перспективных инновационных проектов

1.1. Методика **ОЦЕНКИ** инвестиционной привлекательности инновационных проектов

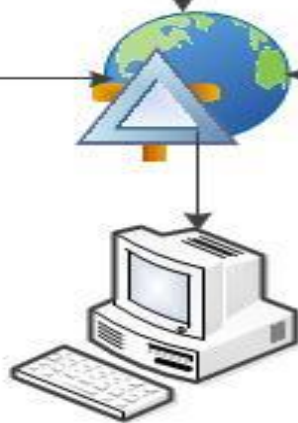
1.2. Критерии

Инструкции специалистов

2. Методика **подготовки** проектов к инвестированию

2.1. Выбор варианта коммерциализации
2.2. Методика подбора (разработки) бизнес-модели

Инструкции специалистов

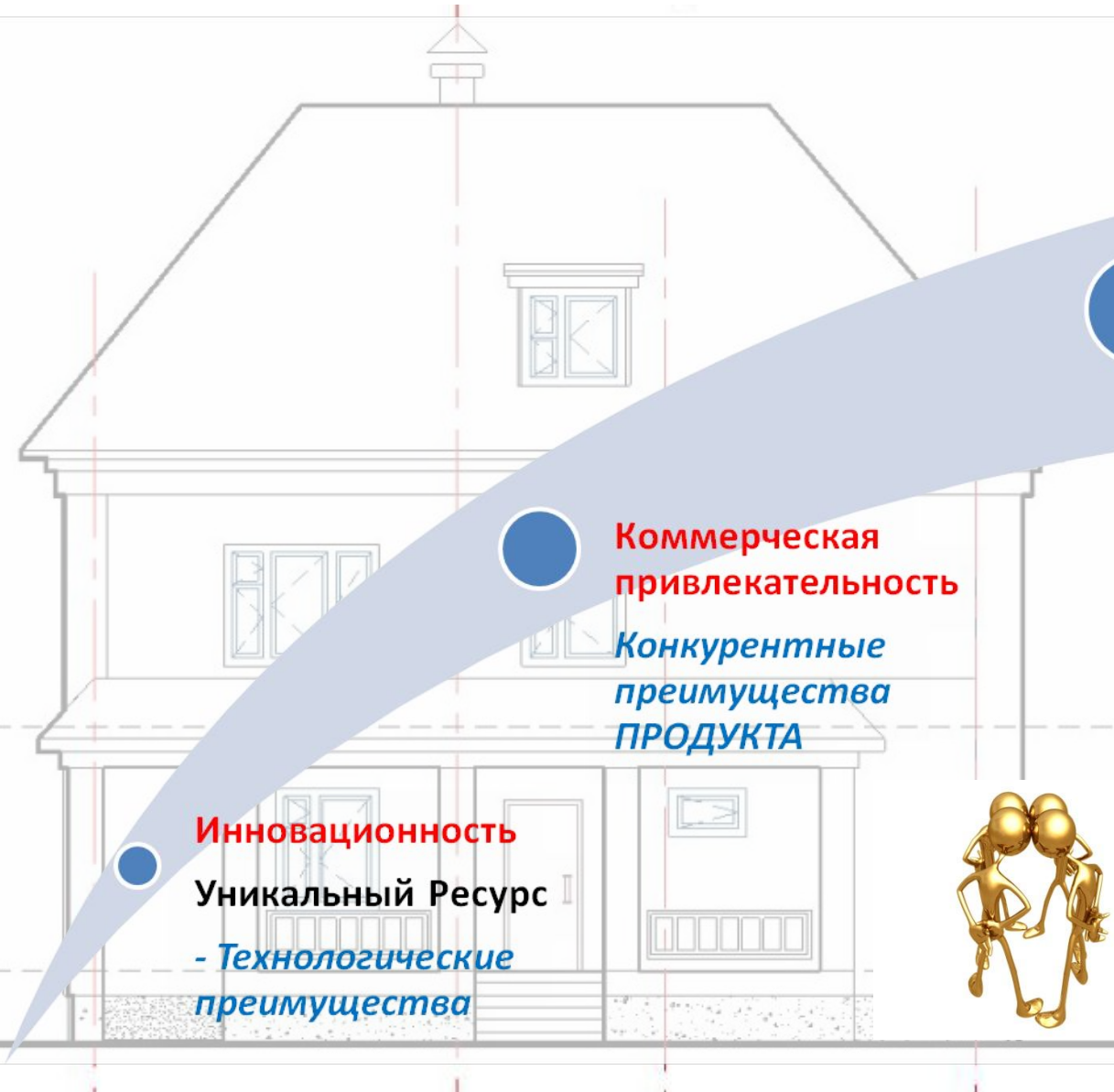


SaaS – Информационная система

Представление Проекта инвесторам

Инвестирование, запуск бизнеса

Логика инвестора



Инновационность

Уникальный Ресурс

*- Технологические
преимущества*

**Коммерческая
привлекательность**

*Конкурентные
преимущества
ПРОДУКТА*

**Инвестиционная
привлекательность**

1. Гарантия сохранности
2. Гарантия возврата
3. Высокая рентабельность инвестиций (стоимость бизнеса при его продаже)

Команда

Критерии 1

№	Оцениваемый параметр проекта	Значение
1. Технологические Критерии		
1.1.	Инновационность проекта	Прежде всего, инвесторов интересуют технологические <u>продуктовые инновации</u> Сегмента B2C Необходимы наличие <u>Уникальных технологических преимуществ</u> как основы для <u>конкурентных преимуществ</u> (Критерий 2.1.)
1.2.	Снят технологический риск, т.е. проект прошёл стадию pre-seed	Подтверждены заявленные технико-экономические характеристики Продукта (результаты независимых испытаний)
1.3.	Проработана <u>Защита</u> технологии от копирования («подражателей») (патент, know-how, скорость захвата рынка, бренд...)	«Изошренность» технологии, сложность повторения

Критерии 2

2. Бизнес-модель

2.1.	Определен Продукт для рынка (Товар, Услуга)	Монопродукт, обладающий существенными конкурентными преимуществами (на основе Критерия 1.1.)
2.2.	Фокус-группа потребителей <u>Назвать</u> целевого потребителя, рыночную нишу	Потенциальная емкость рынка превышает 100 млн. \$ в год, Рост рынка > 15% в год
2.3.	Маржинальность (операционная рентабельность) бизнеса выше традиционной в отрасли	Рынок позволяет применить торговую наценку > 100%

Критерии 3

3. Инвестиционная привлекательность (прибыльность и защита инвестиций)

3.1.	Сумма необходимых инвестиций (Статьи затрат), транши	< 1 млн. \$
3.2.	Предлагаемая Доля инвестора в Компании, %	25-75%
3.3.	Существует Exit Strategy	Покупатель бизнеса: • Венчурный фонд • Стратегический инвестор • МВО/LBO IPO

4. Команда

4.1.	Команда (сфера ответственности каждого, образование, опыт)	<u>Лидер - Предприниматель</u> (Директор) - ... Гл. инженер (зам по технологии) Коммерческий директор (зам. по продажам) Финансовый директор
------	--	--


Инвестиционная привлекательность



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.

Методики отбора проектов на стадии Deal Flow, основанные на весовых коэффициентах, балльных оценках,...

№	Критерий	Оценка (от 0 до 10)
1	Содержательная часть проекта (новизна, актуальность, умение изложить содержательную часть в форме, понятной неспециалисту)	
2	Наличие и степень защиты интеллектуальной собственности, необходимой для реализации проекта	
3	Оценка рынка сбыта (российские и зарубежные потребители, степень проработки оценки рынка, включая наличие количественной оценки и ее обоснование, объемы реализации – если продукт уже представлен на рынке)	
4	Оценка конкурентов и конкурентные преимущества (российские и зарубежные конкуренты, их доля на рынке, обоснование конкурентных преимуществ)	
5	Экономическая часть проекта (сделанные инвестиции и их направления, рентабельность проекта, срок окупаемости. Предложение инвестору в обмен на предоставление средств и его реалистичность)	
6	Команда заявителей проекта (возможность реализации поставленных задач)	
7	Предыдущие оценки проекта (полученные гранты, награды выставок и пр.) © 2009, СБАР	
8	Уровень подготовки презентации	

Методики отбора проектов...

Факторы влияния	Вес	Балл
Сила команды:	-30% - +30%	
<ul style="list-style-type: none"> ■ опыт основателя в бизнесе ■ готовность топ-менеджмента к «обучению в процессе» ■ степень сформированности команды 		<p>-2 - +1</p> <p>-3 - 0</p> <p>-2 - +2</p>
Возможности для роста:	-25% - +25%	
<ul style="list-style-type: none"> ■ объём рынка для продукта компании ■ потенциал доходов через 5 лет ■ конкуренция на выбранном рынке ■ барьеры для «входа» в рынок 		<p>-2 - +2</p> <p>-1 - +2</p> <p>-2 - +2</p> <p>-2 - +2</p>
Характеристики предлагаемого продукта:	-10% - +10%	
<ul style="list-style-type: none"> ■ четкость описания продукта ■ привлекательность продукта ■ возможность воспроизведения продукта конкурентами 		<p>-2 - +1</p> <p>-1 - +1</p> <p>-1 - +3</p>
Возможности для продаж	-10% - +10%	-2 - +3
Состояние бизнеса в момент оценки	-10% - +10%	-2 - +3
Потребность в инвестициях	-5% - +5%	-1 - +1
Потребность в дополнительных инвестициях в будущем	-5% - +5%	
Качество бизнес-предложения или презентации	-5% - +5%	

Методики, основанные на весовом ранжировании...

- Подходят для проведения конкурсов инновационных проектов
- **Не подходят** для отбора проектов для презентации потенциальным инвесторам (Реальное инвестирование получили проекты, НЕ занявшие призовых мест в конкурсах!)
- Не учитывают необходимости **подготовки** проекта к презентации (включая итерационный процесс переосмысливания бизнес-предложения, перепозиционирования продукта в ходе интерактивного общения с экспертами бизнес-ангельской сети)

В чём выход?

- Методика должна основываться НЕ на сравнении предложений между собой, а на оценке перспективности КАЖДОГО предложения
- Необходимо учитывать предпочтения потенциальных инвесторов (субъективные)!
- При обязательном учёте объективно необходимых для принятия решения факторов – готовится экспертное заключение

Предпочтения потенциальных инвесторов

(определяются заранее):

- Приемлемые отрасли инвестирования:
 - нанотехнологии и новые материалы
 - медицина и биотехнологии
 - информационно-телекоммуникационные технологии
 - безопасность
 - экология и охрана окружающей среды
 - энергетика и энергосбережение
 - машиностроение
 - другие
- Сфера личной компетенции:
 - Розничная торговля
 - Промышленное производство
 - Международное сотрудничество
 - Опыт государственной службы
 - другие

Основной вопрос: как дальше я буду продвигать проект?

Часть2

Технология Deal Flow СБАР

включает:

1. Методика работы с проектами
2. Информационная система отбора, оценки и подготовки проектов к инвестициям – Инструментальный программный комплекс Deal Flow

1. Методика Deal Flow. Принципы

- Формы документов требуют ответить на **существенные** вопросы
- Решения принимаются коллегиально
- СБАР «стоит на стороне инициатора проекта» - НЕ отказать, а найти сильные стороны – и при необходимости -переформулировать бизнес
- Обучение менеджеров в реальной работе

Цель Отбора проектов

*Снижение неопределённости,
рисков инновационных проектов:*

- Технологический риск
- Маркетинговый риск
- Финансовый риск
- Личностный риск
- Форс-мажор

Технология Deal Flow СБАР по работе с проектами

- Многоступенчатая система мероприятий по отбору, оценке и подготовке инновационных компаний (проектов) к инвестированию
- Предусматривает формализованный порядок рассмотрения, подготовки и принятия решений по проектам поступающим в СБАР в целях привлечения инвестиций
- Нацелена на подготовку проекта до презентации перед бизнес-ангелами и венчурными капиталистами в рамках Презентационных сессий СБАР с подготовкой бизнес-предложения (краткий бизнес-план)
- Обеспечивает снижение рисков инвесторов за счёт квалифицированного отбора и подготовки проектов

Технология Deal Flow

Работа состоит из следующих этапов:

- I. Сбор Анкет проектов
- II. Отбор проектов
- III. Подготовка проектов к презентации перед инвесторами
- IV. Поиск инвесторов

(ОЦЕНКА проекта производится на **каждом** этапе)

Технология Deal Flow

I. СБОР АНКЕТ ПРОЕКТОВ

1. Мероприятия по привлечению инициаторов проектов
2. Регистрация Анкет (ф01) на веб-сайте (с автоматическим ответом по Email ф1)
3. Назначение менеджера СБАР

Технология Deal Flow (продолжение)

II. ОТБОР ПРОЕКТОВ

1. Подготовка заключения по Анкете (ф3)
2. Решение ОС по Анкете
3. Предварительные (телефонные) переговоры
4. Запрос информации в Формате (ф02) бизнес-предложения
5. Получение первой редакции Бизнес-предложения
6. Направление замечаний
7. Получение ответа на замечания или откорректированного Бизнес-предложения
8. Очное собеседование
9. Заключение менеджера СБАР (ф3)
10. Оперативный Совет СБАР
11. Независимая экспертиза(при необходимости)
12. Договор с иннициатором проекта (ф4)

Технология Deal Flow (продолжение)

III. ПОДГОТОВКА ПРОЕКТОВ

1. Подготовка Бизнес-предложения
2. Подготовка Презентации в Power Point (ф5)
3. Рассылка членам ЭС
4. Экспертный Совет СБАР (получение заключений экспертов)
5. Обобщение и анализ заключений, замечаний (ф7)
6. Доработка БП и Презентации
7. Репетиция Презентации
8. Акт готовности проекта к Презентационной сессии (п. 3.1 Договора с инициатором проекта)

Технология Deal Flow (продолжение)

IV. ПОИСК ИНВЕСТОРА

1. Презентационная Сессия СБАР
2. Публикация на web-сайте
3. Дальнейшее продвижение (госпрограммы, ярмарки, прямые предложения)
4. Инвестор найден, ведутся переговоры, Due Diligence

V. Инвестиции получены – начинается реализация проекта!

Три составляющие в работе менеджера:

- Отбор по Критериям
- Оценка (на каждом шаге)
- Подготовка к представлению Инвестору

Экспертиза инновационного проекта

(текущая оценка проекта)

Оцениваемые параметры объединены по отношению к Критериям оценки:

1. Общая часть
2. Оценка **Товара/Услуги**
3. Оценка **Рынка**
4. Оценка **Команды** проекта, менеджмента
5. Оценка **Экономики** Проекта

Экспертиза инновационного проекта (ф3)

(*текущая* оценка проекта

– корректируется на каждом шаге)

- Описание предлагаемой технологии и продукта
 - Продукт определен
 - Продукт нечётко сформулирован
 - Продукт НЕ определён
- Доказательства реализуемости Технологии
 - ИмеютсяИмеются
 - НЕ имеются
- Продукт/Услуга
(Что будет продаваться на рынке?) _____
- Расчетная себестоимость _____
- Цена _____
- Конкурентные преимущества
 - Не определеныНе определены
 - Новый Продукт
 - Новые качества
 - Принципиальные качественные преимущества
 - Цена

Экспертиза инновационного проекта

(текущая оценка проекта)

- Годовой объём рынка в мире ____
- Годовой объём рынка в России ____
- Рост рынка, % в год ____
- Защита интеллектуальной собственности
 - Получен Патент (РФ, иностранный)
 - Подана заявка на Патент
 - Подана заявка РСТ
 - Получено авторское свидетельство
 - Режим Know How
 - Отсутствует (не проработана)
- Экономика Продукта/Проекта
 - Не проработана
 - Требует доработки
 - Проработана
- IRR, % ____
- NPV, млн. \$ _____

Экспертиза инновационного проекта

(текущая оценка проекта)

- Оценка реалистичности объёма запрашиваемых инвестиций
 - Не оценивался
 - Объем Завышен
 - Объем Реалистичен
 - Объем Занижен
- Оценка реализуемости проекта за расчетный срок
 - Не оценивался
 - Срок указан с Запасом
 - Срок Реалистичен
 - Срок Недостаточен
- ВЫХОД инвестора
 - Не проработан
 - Требует доработки
 - Проработан
- Команда
 - Изобретатель Изобретатель
 - Менеджер
 - Бухгалтер
 - Юрист
 - Персонал
- Что именно позволит команде реализовать проект
- Заключение эксперта
(Предложения и аргументация)

Структура доклада по проекту

Оцениваемый параметр	Видение автора проекта	Видение менеджера СБАР	Вопросы для уточнения
Продукт Компании	Новый движок Интернет-сайта	Портал	Рассмотреть варианты выбор бизнес-модели
Товар, реализуемый на рынке	Аккаунты	Реклама для целевой аудитории портала	
Оценка рынка	Весь рынок рекламы =	Нас интересует рынок НАШЕГО продукта	Ниша!

Эта книга является первой на русском языке работой, посвященной коллективным механизмам бизнес-ангельских инвестиций. Сегодня бизнес-ангельское инвестирование признается одним из основных финансовых двигателей инновационной экономики. Именно с бизнес-ангельских инвестиций начали свой путь Intel, Apple, Google, Facebook, Skype, ставшие лидерами рынка.

Групповое инвестирование бизнес-ангелов — это механизм диверсификации рисков вложений в инновационные компании самой ранней стадии развития — «посевной» (seed). Отличительными чертами группового инвестирования являются отлаженные и централизованные процедуры отбора проектов, проведение презентационных сессий перед инвесторами — участниками сети, коллективное инвестирование в несколько проектов.

Конкретные механизмы работы бизнес-ангельских сетей описаны в этой книге. Тема сетей бизнес-ангелов и других коллективных инвестиционных механизмов является наименее изученной в рамках проблематики венчурного инвестирования.

И поэтому данная книга представляет интерес для предпринимателей, специалистов и участников венчурного и инновационного сообществ, экспертов в области привлечения инвестиций, бизнес-консультантов, студентов и преподавателей бизнес-школ.



www.vershinabooks.ru



Эпоха бизнес-ангелов

У. Дэниел Мазерсил, Брайан Дж. Уотсон
Френсис Фаст, Стивен А. Гедеон



У. Дэниел Мазерсил
Брайан Дж. Уотсон
Френсис Фаст
Стивен А. Гедеон

Эпоха бизнес-ангелов

Практика работы
бизнес-ангельских сетей



Несколько цитат...

Особенности при отборе потенциальных сделок для сети бизнес-ангелов

- Широко распространен миф о том, что бизнес-ангелы и их сети инвестируют в идеи или возможности на стадии концепции. За последние 10 лет можно **отметить несколько инвестиций в сделки на начальном этапе**, однако во всех этих случаях руководителями финансируемых организаций были люди, которые уже имели опыт создания высокоприбыльных компаний.
- В Онтарио принято считать, что технологические **компании должны уже собрать более 50 тыс. долл.** у друзей и родственников и получить финансирование третьей стороны, например IRAP (Industrial Research Assistance Program — программа поддержки технических исследований).

Особенности при отборе потенциальных сделок для сети бизнес-ангелов

Стоит выделить два типа компаний, которые не подходят для сетей бизнес-ангелов.

1. **«Шоу одного человека».** Любая компания, которая может выйти из строя, если единственный специалист по бизнесу или технологии заболит или пострадает. Слишком велик риск.
2. **Семейный бизнес.** Долгая практика работы с семейными предприятиями убедила и венчурные компании, и бизнес-ангелов в том, что в большинстве случаев их лучше избегать.

Что касается грамотно заполненных заявлений, оцените внимание заявителя к деталям: способен ли он четко и понятно изложить, чем занимается и на чем планирует делать деньги

Особенности при отборе потенциальных сделок для сети бизнес-ангелов

- Имейте в виду, что в разработку продуктов, которые **могут привести к смене системы рынка**, а в особенности тех, которые требуют создания нового рынка, **вам инвестировать не стоит**, пусть этим займутся более состоятельные венчурные капиталисты.
- Капитал, который запрашивает компания, должен быть **достаточным для достижения ряда целей**. После этого она станет
 1. либо привлекательной для венчурных капиталистов,
 2. либо безубыточной.
- Любая компания, предварительная ожидаемая стоимость которой составляет **больше 10 млн долл.**, **должна сразу получать отказ**.

2. Информационная система

Назначение – инструмент менеджера

- Сбор и хранение информации об инновационных проектах в форме, удобной для обработки через Интернет
- Реализация Технологии Deal Flow СБАР (Система - один из инструментов потоковой обработки инновационных предложений)
- Поиск инвесторов и покупателей бизнеса
- www.Russba.Net

Схема функционирования венчурного фонда



Контактная информация

Тел./Факс: (499) 973-9308

E-mail: Info@E-mail:

Info@russbaE-mail:

Info@russba.E-mail:

Info@russba.[ru](mailto:Info@russba)

www.russba.ru