

Проблемы подготовки инновационных проектов для инвестирования

НИКОНОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ

Доктор экономических наук



Проблемы инновационных компаний в России

Недооценка рыночных факторов, влияющих на успешность проекта

- Недостаточно четкое представление о рынке, на котором предполагается работать (уровень конкуренции, объемы рынка, цены на продукцию, основные покупатели и продавцы, темпы роста потребления продукции на рынке и пр.)
- Сложность выхода на ключевых потребителей продукции
- Недооценка конкурирующих технологий
- Непонимание сложностей первичного этапа – максимальный рыночный риск, связанный в т.ч. с незначительным объемом продаж, высокими издержками производства и значительными расходами на рекламу и продвижение товара

Проблемы инновационных компаний в России

Опасения за потерю прав на интеллектуальную собственность

При создании компании автор инновации выступает одним из её учредителей (акционеров), внося в качестве своего вклада права на интеллектуальную собственность

Коммерциализация технологии – это работа команды и для реализации проекта необходимым условием является участие самого автора, носителя знания, одного из ключевых создателей успеха компании

При выходе венчурного капиталиста и продаже компании отсутствие прав на инновацию существенно снизит, вплоть до нуля, стоимость бизнеса

Проблемы инновационных компаний в России

Недостаточный уровень подготовки бизнес-планов

Бизнес-план является практически единственным документом, который инновационная компания может представить в качестве обоснования целесообразности её финансирования

То, как компания подготовила бизнес-план, сразу же говорит об уровне её менеджмента

Отклонив один раз невнятно составленный бизнес-план, инвестор вряд ли будет рассматривать этот проект повторно, даже после того, как автор внесет коррективы и исправления

В случае, если у компании или инноватора нет необходимых знаний и навыков, лучше обратиться в консалтинговую компанию

Возможное упрощение на этапе поиска финансирования – работа по шаблонам резюме фондов посевного инвестирования

Пример

Запрос на инвестирование. Поступление 5 апреля 2007 г.

- Продукция: катер на воздушной подушке, транспортное средство, средство для активного отдыха
- Объем требуемых инвестиций: \$300 000. Выкуп доли в компании (50%)
- Наличие патента на изобретение (конструкция быстросменного сегмента воздушной подушки). Второй патент на полезную модель в оформлении
- Рынок растущий, достаточно перспективен. Прямых аналогов на территории России не производится. Импортная продукция стоит в 2-3 раза дороже предполагаемой цены на продукцию компании
- Возможно предоставление краткосрочного кредита с последующим долевым финансированием. Имеющиеся активы у компании: два катера, которые могут послужить залогом при долговом финансировании (стоимость двух катеров ≈\$30 000)

Пример

Работа с проектом. Основные моменты

Замечания по проекту	Совместная работа
Информация по проекту не структурирована	Работа по структурированию и оформлению материалов (4 встречи x 2 ч)
Отсутствует план продаж, нет подтверждения спроса	Затребованы письменные подтверждения со стороны потенциальных покупателей, дилеров и др. Подготовлен план продаж
Отсутствует обоснование бюджета проекта	«Совместными» усилиями составлен бюджет (6 ч)
Нет информации по объему рынка	Поиск информации и подготовка материалов (2 встречи x 1 ч)
Непонятны конкурентные преимущества	Поиск иностранных аналогов, сравнение по ценам и техническим характеристикам и пр.

Пример

Что выяснилось в процессе работы

- Патентовладельцем оказалось частное лицо, а не компания. Будет необходима дополнительная работа по включения интеллектуальной собственности в состав активов компании
- При запросе финансовых документов компании (баланса) выяснилось, что в течение длительного времени функции главного бухгалтера, не имея соответствующей квалификации, выполнял инициатор проекта. Потребуется организация нового юридического лица
- При рассмотрении варианта с выдачей кредита оказалось, что на балансе компании нет кредитного обеспечения (двух катеров). На катера отсутствуют документы. Потребуется постанозка на баланс компании
- Конструктивное решение, на которое получен патент, не является единственно возможным. Со стороны конкурентов возможно получение замещающих патентов

Пример

Что выяснилось в процессе работы

- Прямые аналоги на в России действительно не производятся (данные на май 2007 г.). Однако организация производства аналогичной продукции реализуется достаточно быстро и существенных барьеров входа на рынок нет. По мере роста рынка возможно резкое усиление конкуренции
- При подготовке материалов (особенно экономической части) для потенциального инвестора основную работу пришлось выполнять за инициатора проекта. В случае инвестирования в компанию эти функции придется делегировать кому-то другому
- Как таковая команда проекта отсутствует. Все остальные участники не способны выполнять функции управленцев. Потребуется формирование команды проекта

Пример

Принятие решения по проекту. 20 августа 2007 г.

- Проект представляет скорее традиционный, а не инновационный бизнес. Участие в проекте было бы возможно, если бы квалификация управленческой команды могла обеспечить реализацию проекта на конкурентоспособном уровне. Однако уверенности в этом нет
- В связи с выяснившимися обстоятельствами было принято решение в дальнейшем не рассматривать проект на предмет инвестирования
- По суммарным затратам времени на работу с проектом ушло порядка 60 часов рабочего времени специалистов, в том числе:
 - Привлеченные специалисты:
 - юрист (порядка 6 часов)
 - стажеры (порядка 20 часов)

Что говорят, что пишут...

Ошибки при подготовке материалов для инвестора

Использование значительно количества специальных терминов

«При модуляции лазерных излучателей в достаточно высокочастотном диапазоне (от единиц мегагерц до 100 гигагерц и более) в суспензии возникают гиперзвуковые волны, затухание которых (резонансного характера) зависит от размера частиц суспензии».

Это одна из основных проблем при отборе и первичной экспертизе

- Возникает необходимость осуществлять «перевод» с научного на общечеловеческий. «Перевод», как правило, происходит в форме интервью. Процесс очень длительный и трудоемкий
- Какие-то первоначальные выводы по перспективам проекта становится возможным сделать только после проведения «перевода»

Что говорят, что пишут...

Ошибки при подготовке материалов для инвестора

Отсутствует экономическое обоснование проекта

«Планируемая минимальная чистая прибыль через 3-5 лет – свыше 100 млн. евро., реальная – свыше 1 млрд. евро. Плюс Нобелевская премия в области Медицины».

Основной упор при подготовке материалов по проекту делается на его техническую часть. Не учитывается, что успех проекта зависит от целого комплекса факторов, и одного технического совершенства продукции недостаточно для рыночного успеха.

Вопросы, затрагивающие темы, которые инициаторы проекта не прорабатывали, или игнорируются, или на них даются явные отписки (неверные и необоснованные цифры)

Что говорят, что пишут...

Ошибки при подготовке материалов для инвестора

Отсутствует обоснование рыночных перспектив технологии

«Объем рынка составляет сотни миллиардов долларов. Неоспоримые преимущества предлагаемой концепции позволяют капитализировать значительный сегмент рынка в среднесрочной перспективе за счет финансовой поддержки, грамотного патентования и эффективного информационного сопровождения».

В лучшем случае предоставляется информация по стоимости продукции. Длительная работа по выяснению, что продаем, кто будет покупателем, почему должны купить именно эту продукцию, а не конкурентов, и пр. Зачастую выяснять потенциальный объем рынка и давать ему обоснование приходится самостоятельно

Что говорят, что пишут...

Ошибки при подготовке материалов для инвестора

Неверное истолкование термина «конкуренция»

«КОНКУРЕНТОВ НЕТ!!!», «Вам верится с трудом, но конкуренции действительно нет», «О конкурентах нам неизвестно, поэтому в бизнес-плане они не рассматриваются»

- Поиск конкурирующих технологий не проводился
- Не принимаются во внимание товары-субституты (заменители). Сравнение технологий и товаров по принципу действиям и/или производства, а не по выполняемым функциям

Конкурирующий товар – любой товар, полностью или частично выполняющий функции, аналогичные функциям вашего

Что говорят, что пишут...

«Технология основана на научном открытии, получившем название "Эффекта Агаджаняна". Суть открытия заключается в том, что гибнущие люди (и другие существа) излучают сигналы, которые резко усиливают размножение их остающихся в живых сородичей. Это приводит к перенаселенности земного шара. Это же, в свою очередь, приведет к гибели нашей цивилизации из-за экологической, энергетической и прочих катастроф.

Предлагаемая технология включает следующие мероприятия:

- рекомендовать народам и правительствам мира исключить всякую бессмысленную гибель людей;
- разработать и передать мировому сообществу технические средства воспроизведения сигналов гибнущих, которые в чистом виде усиливали бы рождаемость людей, а в сочетании с соответствующим "шумом" - воспрепятствовали бы их рождению».

Что говорят, что пишут...

~~ИИИИИИ~~ ИЗОБРЕТАТЕЛЬ ~~ИИИИИИИИИИ~~
ПРЕДЛАГАЕТ СВЕРХ ИДЕЮ - ПРИН
ЦИПАЛЬНО НОВЫЕ САМОЛЕТЫ И ВЕР
ТОЛЕТЫ С СИСТЕМОЙ СПАСЕНИЯ В
ВОЗДУХЕ ПАССАЖИРОВ И ЭКИПАЖА.
~~ИИ~~ МОСКВА, УЛ. ТРАМВАЙНЫЙ ПРoeзд,
2-161, НИКИТИН ЛЕОНИД СЕМЕНОВИЧ.
Т.е.л. 8(4812)52-05-93, сот. 89107173388
ИЩУ СПОНСОРОВ. ~~ИИИИИИИИИИ~~

Объявление в пешеходном переходе возле м. «Электрозаводская»

Спасибо за внимание!

Контактная информация:

Тел.: (8352) 39-74-92

Моб.: 8 (906) 132-92-01

nico.73@mail.ru

www.cheb-engec.ru

Заместитель директора по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета
Филиал в г. Чебоксары

Никоноров Сергей Михайлович