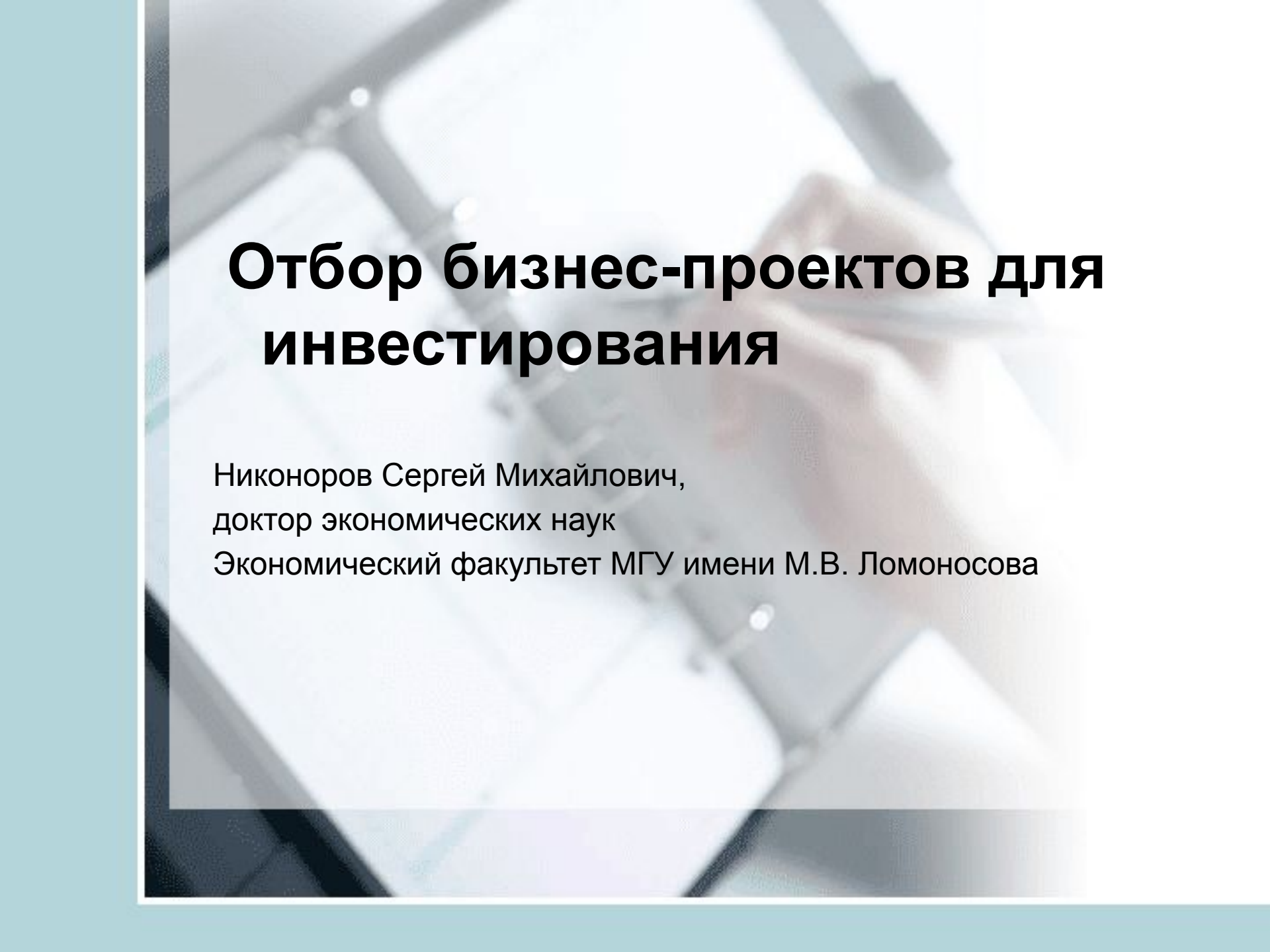


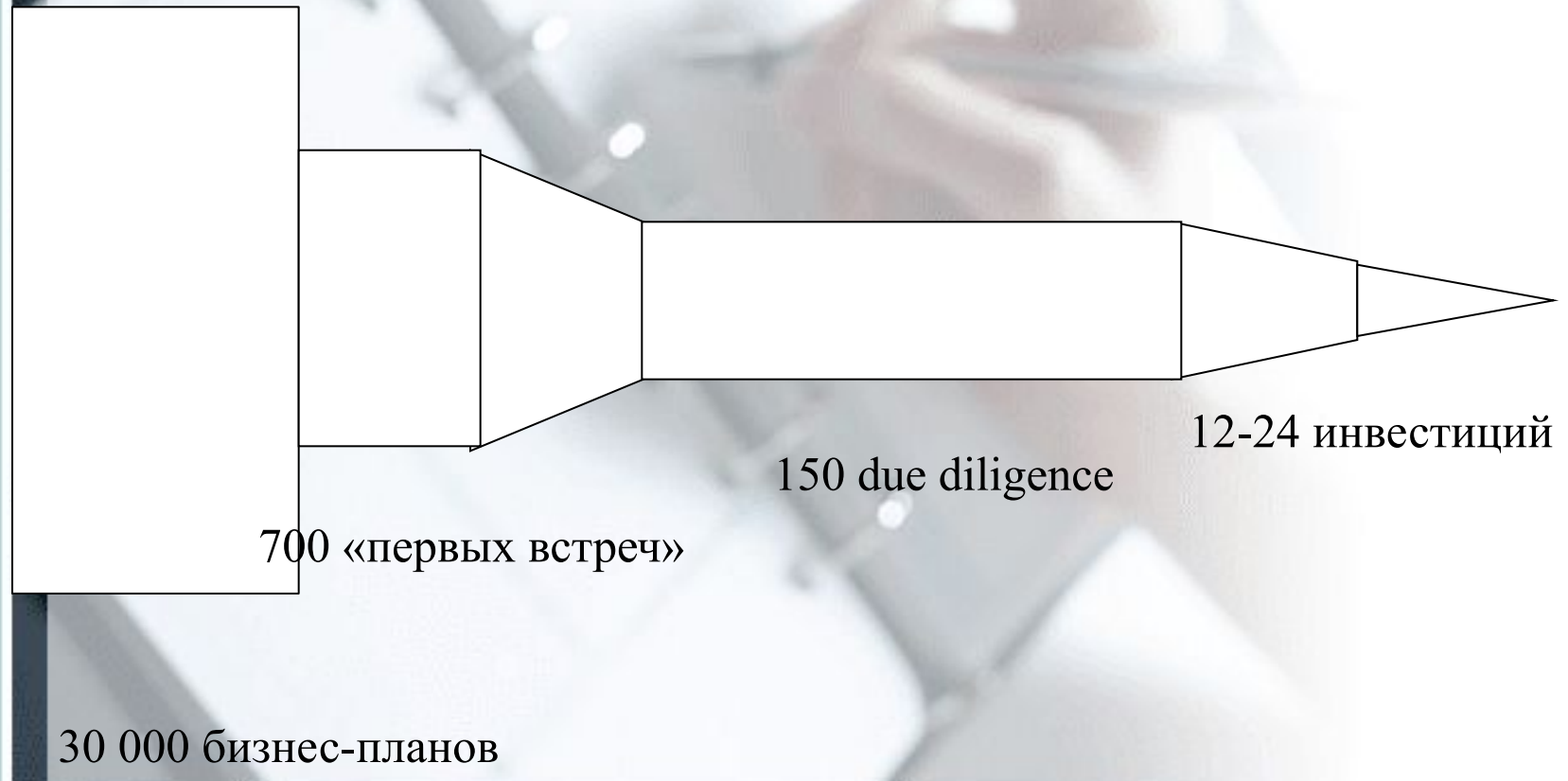


Отбор бизнес-проектов для инвестирования

Никоноров Сергей Михайлович,
доктор экономических наук
Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова

«Ракета Дрейпера»

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



Отбор проекта для инвестирования

- 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.

Отбор проекта для инвестирования

ЦЕЛЬ: Снижение неопределённости

Риски инновационных проектов:

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

Технология СБАР «Deal Flow» по работе с проектами

- **Технологии Deal Flow**
- 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)
- *Основана на принятой методике*

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.)	
8	Уровень подготовки презентации	

Методики отбора проектов...

Факторы влияния	Вес	Балл
Сила команды:	-30% - +30%	
• опыт основателя в бизнесе • готовность топ-менеджмента к «обучению в процессе» • степень сформированности команды		-2 - +1 -3 - 0 -2 - +2
Возможности для роста:	-25% - +25%	
• объём рынка для продукта компании • потенциал доходов через 5 лет • конкуренция на выбранном рынке • барьеры для «входа» в рынок		-2 - +2 -1 - +2 -2 - +2 -2 - +2
Характеристики предлагаемого продукта:	-10% - +10%	
• четкость описания продукта • привлекательность продукта • возможность воспроизведения продукта конкурентами		-2 - +1 -1 - +1 -1 - +3
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%	-2 - +1
Качество бизнес-предложения или презентации	-5% - +5%	-2 - +1

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?

Какие параметры бизнес-предложения должны быть продуманы в любом случае?

(объективно необходимые для принятия решения факторы)

- Продукт
- Конкуренция
- Защита ИС
- Рынок
- Информация о компании
- Команда
- Потребности в инвестициях
- Экономика проекта
- ВЫХОД инвестора

Основной вопрос: Зачем это нужно Инвестору (в чём его интерес)?

Заключение

экспертизы по инновационному проекту

Характеристики проекта	Заключение эксперта (вывод, предложения, др.)
1. Описание предлагаемой технологии и продукта Доказательства реализуемости технологии	• Продукт определен • Продукт нечётко сформулирован • Продукт НЕ определён • Имеются • Не имеются
2. Конкурентные преимущества и конкуренты	▪Чётко сформулированы ▪Требуется доработка ▪Не определены
3. Правовая защита интеллектуальной собственности	•Получен Патент (РФ, иностранный) •Подана заявка на Патент (РФ, иностранный) •Подана заявка РСТ •Получен Патент РСТ •Режим Know How •Отсутствует (не проработана)
4. Рынок, способы продвижения продукта на рынок	•Объём рынка ____ в год ____ (РФ, мир,...) •Темпы роста рынка _____% •Основные Покупатели: _____
5. Информация о компании	- Существует с ____ года - Не создавалась - Требуется переоформление

Заключение экспертизы (продолжение)

Характеристики проекта	Заключение эксперта (вывод, предложения, др.)
6. Команда	•Лояльна •Требуется проработка •Нелояльна
7. Потребности в инвестировании, финансовые показатели проекта	Требуется ____ на срок _____ Траншами ____ за __ % доли в Компании
8. Экономика продукта/проекта	•Проработана •Требуется доработки •Не проработана Норма прибыли _____ IRR _____ NPV _____
9. ВЫХОД инвестора из проекта	•Проработан •Требуется доработки •Не проработан
10. Готовность и качество Презентации проекта в PowerPoint	•Готова •Требуется доработки •Не готова

Критерии предварительного отбора на стадии Deal Flow

- Определён (сформулирован) **Продукт** или **Услуга**, его отличительные особенности и конкурентные преимущества
- Определён **Потребитель**, объем рынка не менее 100 млн.\$ (годовой 20 млн.\$), темпы роста более 15%
- Рынок позволяет поддерживать **рентабельность** инновационного бизнеса больше традиционной
- Размер инвестиций 0,1–1 млн.\$

Технологии Deal Flow основные этапы

- **Сбор Анкет проектов**
 - Заполнение Анкеты на web-сайте (с автоматическим ответом на E-mail ф1)
 - Отбор Анкет по Критериям СБАР
- **Подготовка Бизнес-предложения**
 - Назначение Эксперта СБАР
 - Предварительные переговоры (знакомство, условия сотрудничества)
 - Запрос бизнес-предложения по Формату (ф2) или бизнес-плана
 - Структурирование бизнес-предложения

Технологии Deal Flow основные этапы (Продолжение)

- **Оценка Проекта**
 - Очное собеседование (личностный фактор, оценка бизнеса, долей)
 - Заключение Эксперта (ф3), Оперативный Совет СБАР
 - Независимая экспертиза (*при необходимости*)
 - Договор с Инноватором - (ф4)
 - Подготовка презентации в Power Point (ф5)
 - Экспертный Совет СБАР (рассмотрение БП, Презентации)
 - Заключение членов ЭС (ф3,ф6), Обобщение и анализ заключений (ф7)
 - Репетиция Презентации
 - Доработка Презентаций

Выводы:

- Отбор инновационных проектов на ранних стадиях развития эффективен только во взаимодействии инициаторов проекта (экспертов в области новой технологии) и специалистов бизнес-ангельских сетей (экспертов в области коммерциализации технологий)
- Вероятность привлечения инвестиций в МИП зависит от качества подготовки бизнес-предложения к презентации не в меньшей степени, чем прорывной характер технологии.
- Недостаток менеджеров и маркетологов в штате МИП может быть компенсирован за счёт Кадровой программы СБАР.

Параметры конкурса бизнес-проектов

1. Умение эффективно презентовать бизнес-проект, формировать команду проекта и управлять ей – от 1 до 10 баллов
2. Экономическая и социальная актуальность бизнес-проекта для региона, его интегрированность в сферу регионального развития – от 1 до 10
3. Универсальность технологических решений, применяемых для реализации бизнес-проекта, его устойчивость к рискам – от 1 до 10
4. Определение цели проекта по SMART, планирование основных этапов проекта – от 1 до 10
5. Оптимизация работ по достижению результата и механизмов финансирования – от 1 до 10

SMART – анализ бизнес-проектов

S – Specific (Конкретный)

M – Measurable (Измеримый)

A – Attainable, Achievable (Достижимый)

R – Relevant (Актуальный)

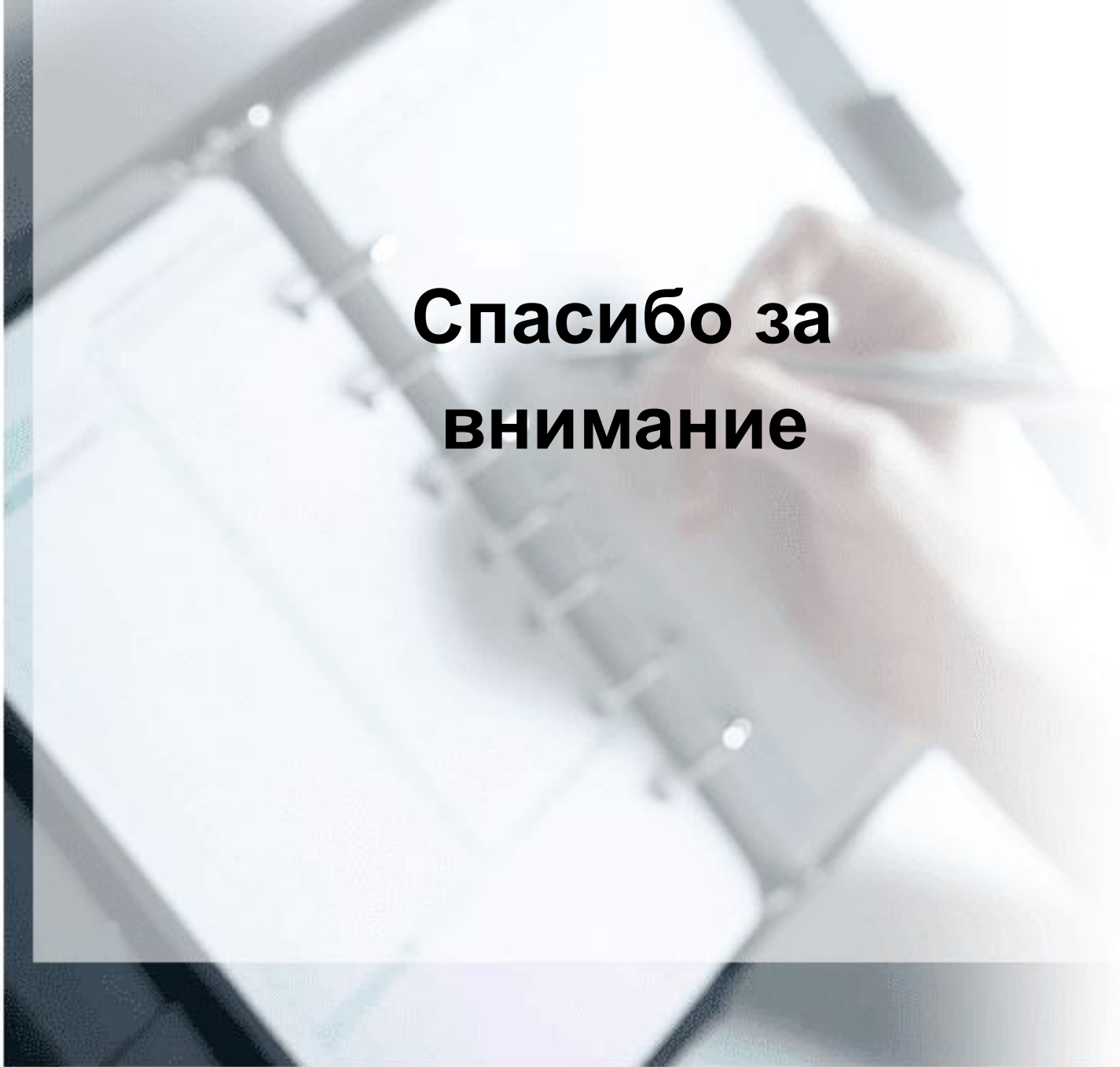
T – Time – bound (Ограниченный во времени)

Методика оценки бизнес-проектов

Макс. – 50 баллов, мин. – 5 баллов по каждому эксперту.

Так как количество экспертов может быть разное, то выводится среднеарифметическая оценка по каждому бизнес-проекту.

Презентация – 5 минут + ответы на вопросы экспертов.

A close-up, slightly blurred photograph of a hand holding a pen and writing on a spiral-bound notebook. The notebook is open, showing several pages with faint lines. The background is a soft, out-of-focus light blue and white. The text "Спасибо за внимание" is overlaid in the center of the image.

**Спасибо за
внимание**