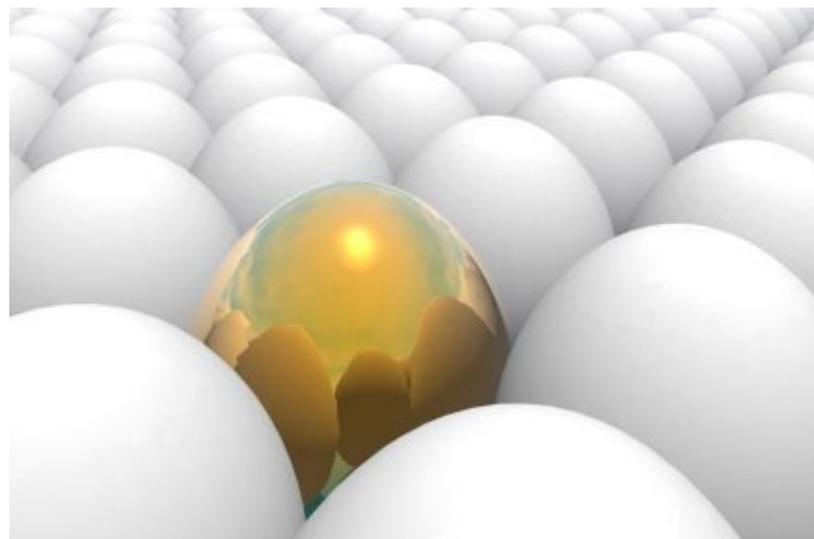


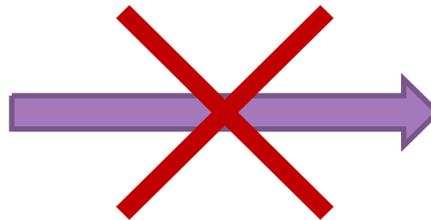


# Финансирование инновационного предпринимательства



# Старая модель инновационного процесса

**Вузы,  
академии,  
НИИ**



**Отечественная  
промышленность**

# Движущие силы

## МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

вновь созданы инноваторами

**Цель:** реализовать  
преимущества новой технологии  
и получить прибыль

**Перспективы:**

1. Продажа стратегическому игроку на рынке
2. Самостоятельное развитие и превращение в стратегического игрока (Google, Facebook, Intel)

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ

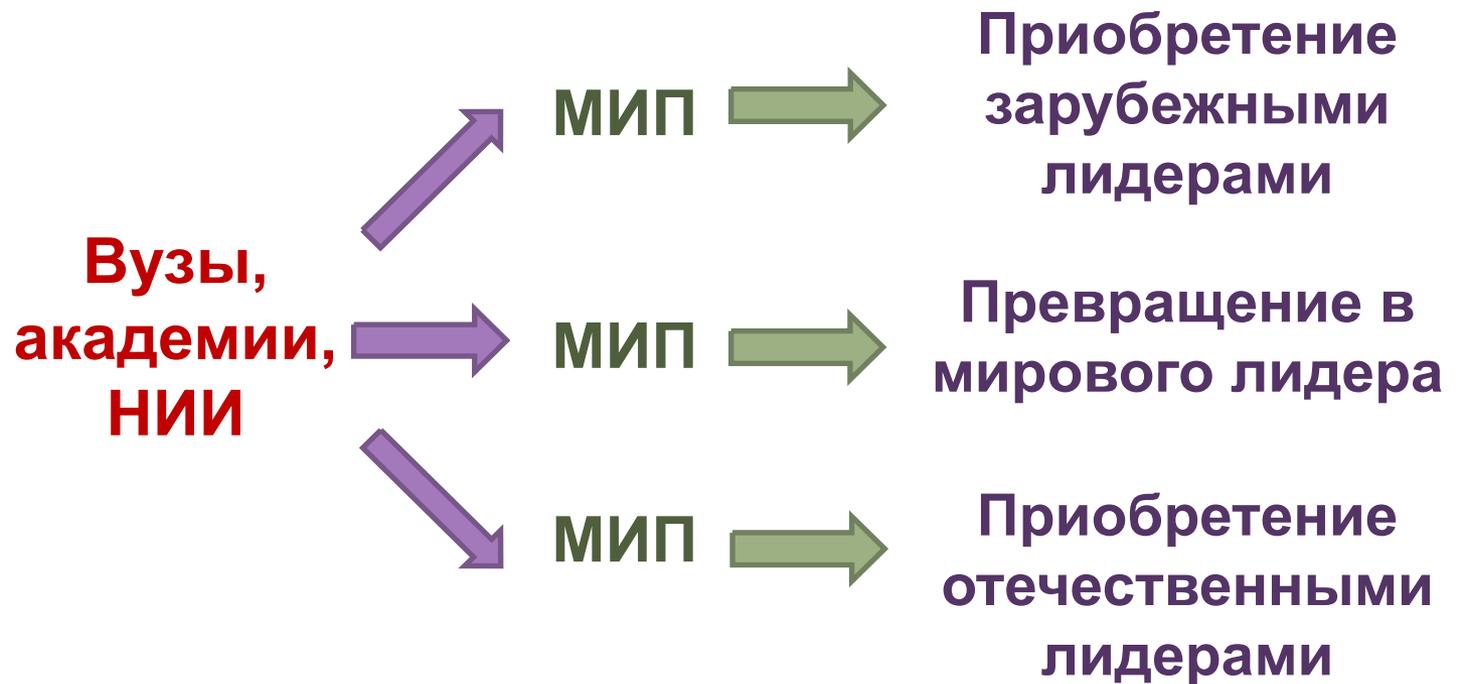
существуют давно

**Цель:** сохранить и упрочить  
позиции на рынке

**Формы реализации:**

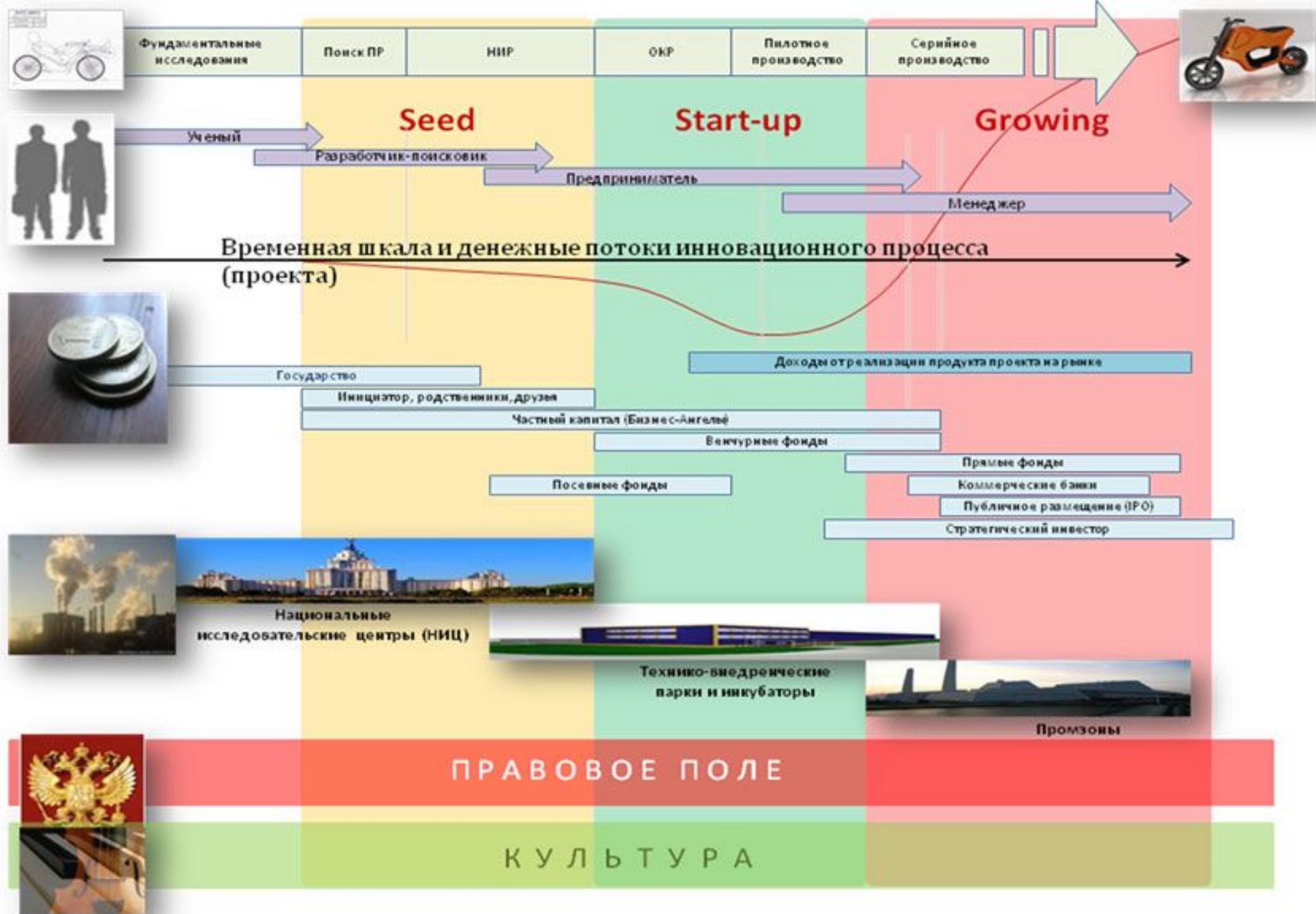
1. Самостоятельные разработки
2. Покупка малых инновационных предприятий  
(типично для IT-рынка)

# Новая модель



# Стадии развития проекта





# Научные фонды

- Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) (<http://www.rfbr.ru>)
- Российский научный фонд (РНФ) (<http://rscf.ru>)
- Федеральная целевая программа (<http://fcpir.ru>)
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической

# ФЗП

- В Российской Федерации действуют ~50 **федеральных целевых программ** (ФЗП), структурированных по 9 направлениям
  - <http://fcp.economy.gov.ru>

# ФЦП

- Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ
- Исследования и разработки по приоритетным направлениям...;
- Научные и научно-педагогические кадры инновационной России;
- Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники
- Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ

# Постановления правительства

- №218 - поддержка кооперации российских вузов и предприятий
- №219 - поддержка развития инновационной инфраструктуры в вузах
- №220 - привлечение ведущих ученых в вузы

# Региональные программы

- Предоставление грантов на создание малых инновационных компаний
- Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим инновационную деятельность
- Субсидии для компенсации затрат по уплате процентов по кредитам
- Субсидии на компенсацию затрат по повышению энергоэффективности производства

# Фонд Бортника

Фонд содействия развитию МФП НТС –  
**государственная некоммерческая  
организация**

- **1,5 %** средств федерального бюджета на науку (2,5 млрд. рублей в 2009 году)
- Основные средства Фонда направлены на проекты НИОКР

# Цели и задачи Фонда

- Оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи МИП
- Развитие взаимодействия со структурами, участвующими в финансировании проектов
- Создание и развитие инфраструктуры поддержки МИП

# Программы фонда

- «Старт» - финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития
- «Умник» - поддержка молодых ученых, имеющих инновационные проекты

# Бизнес-ангелы



- Бизнес-ангелы - это **состоятельные люди**
- Инвестируют **собственные средства** в частные компании на начальных стадиях развития
- **Без предоставления залога**

# Бизнес-ангелы

- Т. Альберт, инвестировав в интернет-магазин Amazon.com **0,1 млн. долл.**, имел на «выходе» **26 млн долл.** (рост **260** раз)
- Андреас Бехтольсхейм вложил **0,1 млн долл** в Google даже без анализа бизнес-плана. После IPO стоимость пакета Бехтольсхейма **1,5 млрд долл.** (рост в **15 000** раз)

# Бизнес-ангелы

- <http://www.russba.ru/>
- <http://www.start-invest.ru/>
- <http://www.private-capital.ru/>
- <http://rusangels.ru/>
- <http://theangelinvestor.ru/>
- <http://www.eban.org/>

# Венчурные фонды



- Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании сверхприбыли

# Seed-фонд РВК

- создание сети Венчурных партнеров с целью максимального вовлечения профессиональных управляющих, экспертов и бизнес-ангелов в процесс создания новых технологических компаний (78 партнеров);
- предоставляет не более 75% от объема необходимых инвестиций (НО не более 25 млн. рублей на первом раунде инвестирования)

# Венчурные фонды

- <http://www.rusventure.ru/>
- <http://www.rusnano.com/>
- <http://www.rvca.ru/>
- <http://www.mosventure.ru/>



# Что нужно знать для подготовки к переговорам с инвестором

- 
- У любого инвестора больше врагов, чем друзей: он ежегодно просматривает тысячи заявок, но инвестирует в единицы\*

\* Не факт, что именно эти единицы станут успешными

# Критерии оценки проекта

## ● Рынок

- Существующий или будущий? **B2B** (Business to business) или **B2C** (Business to consumer)?  
Насколько узкий? Чем живет?

## ● Продукт

- Насколько уникальный / инновационный / сложный / интересный? В чем ключевые отличия от существующих?
- Кто конкуренты и что они предлагают?

# Критерии оценки проекта

## ● Бизнес-модель

- Как зарабатываются деньги? Нет ли конфликта интересов?
- Работает ли данная модель в других странах? Есть ли аналоги?

## ● Способность реализовать

- Кто руководитель / основатель? Чем он живет? Что вкладывает в проект? Можно ли ему доверять? Может он неудачник?
- На какой стадии находится? Что осталось сделать?

# Критерии оценки проекта

- **Выход**

- Когда и кому этот бизнес можно будет продать? Зачем потенциальному покупателю он может понадобиться? Есть ли аналоги?

# Фразы, которые убьют встречу с инвестором

Фраза предпринимателя:	Как ее понимает инвестор:
Как мы можем показать прототип, если у нас нет денег, чтобы его сделать?	Неудачники...
Нам нужны инвестиции на рекламу, чтобы привлечь побольше пользователей и начать продавать рекламу	Бизнес по продаже 1 руб за 95 копеек
Мы не можем раскрывать деталей нашей бизнес-идеи, чтобы ее не украли	Не готовы к сотрудничеству, работать с ними будет очень тяжело
Наш проект убьет Google (Microsoft, eBay, Яндекс...)	Нет опыта, недооценивают экономику бизнеса в Интернет, за техническими функциями не видят бизнеса
У нас есть определенные сложности между акционерами...	Это вам к психотерапевту, а не инвестору...
У меня есть еще несколько интересных проектов для Вас	Не сконцентрирован на бизнесе, ищет место работы за счет инвестора
Я не смогу сам руководить проектом, для этого мы найдем профессионального CIO	У проекта нет лидера

# Несколько советов

- **Рынок всегда открывает огромное поле нереализованных возможностей**
  - Простор для оптимизации окружает нас всюду – на работе, дома, в кругу друзей и т.д.
  - Делитесь идеями, проверяйте по открытым источникам – идею нельзя защитить, можно защитить только реализацию

# Несколько советов

- **Не нужно следовать за толпой**
  - Это не значит, что не стоит повторять чужие бизнес-модели и «заимствовать» идеи – это естественный и необходимый процесс
  - Ищите свой путь реализации
- **Инвестор вкладывает в «команду мечты»**
  - Идея всегда вторична. На первом месте – профессиональная команда и харизматичный лидер

# ССЫЛКИ

- <http://www.sci-innov.ru/>
- <http://www.strf.ru/>
- <http://www.unova.ru/>
- <http://www.business.govrn.ru/>
- <http://www.shsd.ru/>
- <http://olegtinkov.livejournal.com/>