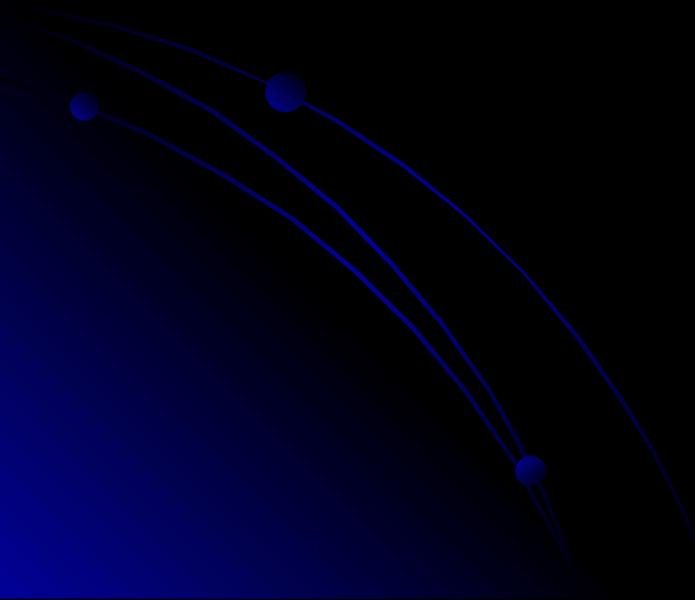


Семинар «Инвестирование инновационных проектов»

Проблемы подготовки инновационных проектов

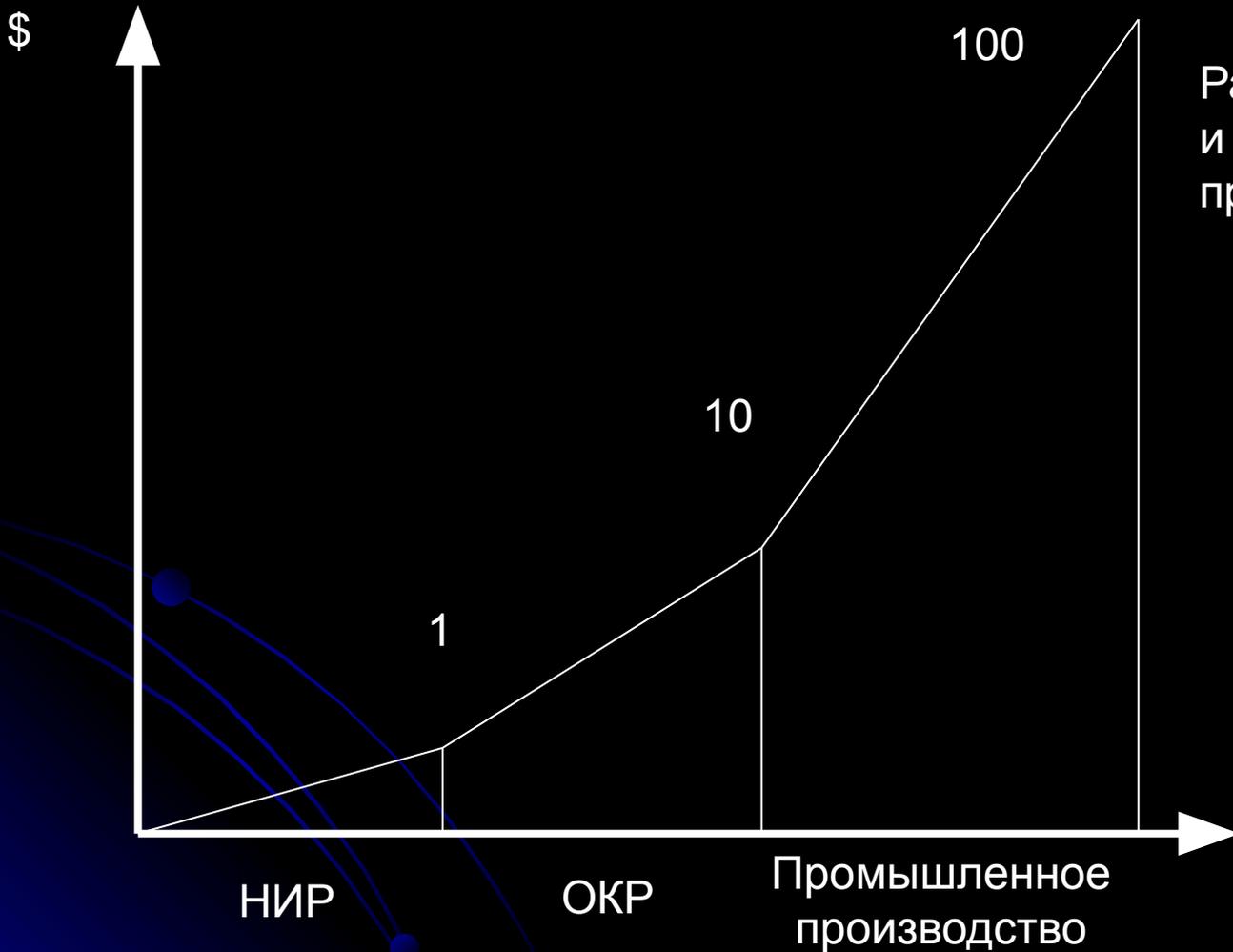


Проблемы инновационных компаний в России

Преувеличение роли технологий и авторов разработок в проекте

- Стоимость инновации на этапе внедрения равна нулю, поскольку отсутствует денежный поток от её использования. Можно говорить только о её коммерческом потенциале в будущем
- Ключевым успехом внедрения является работа в команде. Автор инновации является одним из важнейших игроков команды, однако он один не сможет обеспечить успех коммерциализации продукта
- Нежелание делегировать полномочия и прислушиваться к мнению других участников проекта в областях, где сам автор не является экспертом
- Незнание всего комплекса проблем, с которым придется столкнуться компании в процессе коммерциализации
- Сложности с определением долей в компании

Проблемы инновационных компаний в России



Расходы на разработку и продвижение нового продукта

Проблемы инновационных компаний в России

Непонимание сущности взаимодействия бизнес-ангела и инновационной компании

Бизнес - ангел приносит с собой не только деньги. Его основные вложения включают в себя знания и опыт работы в бизнесе, а также связи на различных уровнях в деловых кругах и государственных органах управления и власти

Инвестирование происходит путем приобретения доли в акционерном или уставном капитале компании. Бизнес - ангел никогда не стремится выкупить весь пакет акций, это привело бы к тому, что автор инновации оказался бы не заинтересованным в успехе проекта. Как правило, приобретается контрольный пакет

Бизнес - ангел приобретает пакет акций компании для последующей перепродажи. Срок инвестирования в проект составляет 5 – 7 лет, по истечении этого срока доля в компании будет продана

Проблемы инновационных компаний в России

Непонимание основных критериев, по которым проходит отбор компаний для инвестирования

Вложения в инновационный проект, находящийся на ранней ступени развития, крайне рискованны. Исходя из этого, минимально возможная ставка доходности принимается равной 50 % годовых.

Бизнес - ангел контролирует денежные потоки компании, однако не стремится целиком брать на себя управление. Один из важнейших критериев отбора – наличие квалифицированной команды управленцев.

- Объем инвестиций на ранних этапах в инновационную компанию ограничен, поскольку риск потерь слишком велик. Как правило, вкладывают не более \$500,000 – 700,000

Объем рынка предполагаемого сбыта продукта – не менее \$100,000,000 , темпы роста не менее 15 % ежегодно

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

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

Отсутствие у компаний опытного менеджмента

- Сложности с привлечением опытных управленцев из-за отсутствия значительных денежных средств для оплаты квалифицированных кадров
- Часто нежелание и/или отсутствие возможности привлечения консалтинговых компаний и консультантов
- Крайне низкий уровень принятия управленческих решений

Всё это вынуждает инвесторов тратить время на подбор и обучение кадров компании, отвлекать собственных специалистов и менеджеров для решения вопросов оперативного управления, изначально относящихся к компетенции менеджмента компании.

Итог: значительный рост издержек по проекту

Проблемы инновационных компаний в России

Права на интеллектуальную собственность

- В большинстве проектов права на интеллектуальную собственность являются единственным активом, которым обладают инициаторы
- Опасения автора, что после передачи всей информации его могут отстранить от проекта. Отказ авторов документировать и передавать ноу-хау в компанию
- Неграмотно составленные патенты
- Отсутствие международной патентной защиты

Коммерциализация технологии – это работа команды и для успешной реализации проекта необходимым условием является участие непосредственного носителя знания

С уходом автора из проекта, как правило, проект прекращается

Критерии отбора проектов

Барьеры входа

Наличие ограниченного числа покупателей продукции

- Узкая рыночная ниша
- Технология, имеющая очень специфичное применение
- Применение технологии возможно только у определенных компаний на рынке в связи с особенностями организации технологического процесса
- Покупатель технологии – государство
 - Социальная направленность технологии
 - Технологии двойного назначения

Критерии отбора проектов

Барьеры входа

Стоимость организации проверки работоспособности технологии и производства и продаж инновационной продукции

- Высокая стоимость сырья и аренды/покупки оборудования, необходимого для проверки работоспособности технологии в промышленных условиях и организации производства новой продукции
- Необходимость замены или серьезной модернизации оборудования или даже самого предприятия для организации промышленного производства
- Рынок FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Затраты на логистику, рекламу, организацию продаж, издержки, связанные с кредитованием крупных покупателей (сетей). Всё это многократно превышает стоимость производства самой продукции
- Стоимость организации гарантийного и сервисного обслуживания продукции

Критерии отбора проектов

Барьеры входа

Технология

Виды технологий: базовая, улучшающая, закрывающая

- В случае базовой технологии колоссальный по затратам масштаб внедрения
- Закрывающая:
 - отчаянное противодействие конкурентов
 - прежде всего будет необходимо создать рынок для новой технологии, объяснить потребителям все выгоды нового товара, сформировать товаропроводящую сеть и пр. риски первопроходца

Критерии отбора проектов

Барьеры входа

Административные барьеры

- Медицина и фармацевтика. Необходимость прохождения процедур клинических испытаний технологии/продукта. Требования по лицензированию и сертификации производства. С 2009 г. необходимость получения сертификата GMP
- Малая авиация. Необходимость получения сертификата воздушного судна для возможности коммерческой эксплуатации летательного аппарата
- Высокие требования по обеспечению безопасности производства.
- Взрывоопасное производство, сосуды под давлением, экологические нормативы и пр. Получение согласований и разрешений органов технического и иного надзора

Существенные затраты, длительные сроки окупаемости проекта, дополнительные риски в связи с неопределенностью получения разрешительной документации

Критерии отбора проектов

Виды конкуренции

- Функциональная – среди товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность различными способами
- Видовая – среди товаров одной группы, различающихся по каким-то важным параметрам
- Предметная – среди практически одинаковых, возможно, немного отличающихся качеством изготовления товаров различных производителей

Необходимо оценивать уровень конкуренции на рынке.

Критерии: степень монополизации рынка, уровень маржинальной прибыли участников рынка, импорт/экспорт, вид конкуренции, размер рыночной ниши

Функциональная конкуренция



30-ые года 19 века. В России
порядка 600 000 бурлаков

60-ые года 19 века. В России
не более 20 000 бурлаков

Конец 19 века. В России нет
бурлаков



Пример

Запрос на инвестирование. Поступление 5 апреля 2007 г.

- Продукция: транспортное средство - катер на воздушной подушке, 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 в России не производится. Аналогичная импортная продукция по ценам в 2-3 раза дороже
- 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. Возможны налоговые последствия, потребуются организация нового юридического лица
- 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

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
- Как таковая команда проекта отсутствует. Все остальные участники не способны выполнять функции управленцев. Потребуется формирование команды проекта
- При рассмотрении варианта с выдачей кредита оказалось, что на балансе компании нет кредитного обеспечения (двух катеров). На катера отсутствуют документы. Потребуется постановка на баланс компании
- Конструктивное решение, на которое получен патент, не является единственно возможным. Со стороны конкурентов возможно получение замещающих патентов

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)

«Я думаю, что торг здесь неуместен!»

Процесс торга за акционерный капитал

«Посмотрите на GOOGLE!»

Забывается, сколько интернет - проектов разорилось и сколько инвесторов потеряли на них деньги. В расчет не берется, какова вероятность того, что из данного проекта вырастет новый GOOGLE

«Это же колоссальный рынок, вы не понимаете!»

Принимается, что объем продаж новой компании будет равен потенциальному рынку. Не берется в расчет, что захватить весь рынок практически невозможно или же это потребует очень больших инвестиций

«Я думаю, что торг здесь неуместен!»

Процесс торга за акционерный капитал

«На эту технологию я потратил 10-15-20 лет жизни и не могу продать её за такие гроши!»

Оценка инвестиционной привлекательности проекта происходит по другим критериям, напрямую не связанным с затратами времени, сил и денег авторов на его разработку

«Вложив \$500 000 в мой проект, через 3 года вы получаете миллионы!
Почему же вас не устраивает целых 30% в компании?!»

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

Неверное обоснование рыночных возможностей 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...

В ответ на отказ рассматривать инвестирование без экономического обоснования проекта

«Я думал, что у нас в стране появились настоящие венчурные фонды, а это всего лишь капиталисты решили карманы деньгами набить»

«Это инновационный проект! А если Вы решили, что здесь по принципу «купи-продай» можно действовать, то сильно ошибаетесь!»

Нелепые попытки действовать по принципу «Денег дай и не мешай работать». Нежелание понимать, что при инвестировании решение принимается исходя из личной выгоды, при этом автору-инноватору ещё предстоит доказать, что его проект имеет рыночные перспективы

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».

Спасибо за внимание!

Контактная информация:

Тел.: (495) 781-53-89

www.russba.ru

