

Форум РУССОФТ

10 – 11 июня 2009 г.

Инвестиционный семинар. Инвестиционные ресурсы для ранних стадий

А.Каширин – Председатель правления СБАР



ИТ Альянсу – один год

Цель ИТ Альянса

Ускорение процесса коммерциализации российских технологий в сфере ИТ и ПО.

Приоритеты

- Организация потока проектов и создание системы работы по отбору, оценке и подготовке проектов до инвестиционного уровня
- PR деятельность
- Образовательная деятельность



ИТ Альянсу – один год

Состав ИТ Альянса

ИТ Альянс: Intel, Microsoft, СБАР,
Венчурные фонды: Альянс Росно,
Управление активами, Oradel
Capital, АВРТ, Almaz Capital
Partners, Soft line и Агентство по
развитию инновационного
предпринимательства Москвы,
ИНТУИТ.



ИТ Альянсу – один год.

Технология «Deal Flow» 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 целях привлечения инвестиций
- Нацелена на подготовку проекта до презентации перед бизнес-ангелами и венчурными капиталистами в рамках Презентационных сессий с подготовкой бизнес-предложения (краткий бизнес-план)
- Обеспечивает снижение рисков инвесторов за счёт квалифицированного отбора и подготовки проектов
- Обеспечивает повышение квалификации предпринимателя в деле подготовки проектов для представления инвесторам




Технология Deal Flow

Работа состоит из следующих этапов:

- I. Сбор Анкет проектов (краткая информация о проекте: анкета)
- II. Отбор проектов (развернутая информация: бизнес-предложение)
- III. Подготовка проектов к презентации перед инвесторами (краткая информация: презентация)
- IV. Поиск инвесторов

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



Порядок действий предпринимателей по оформлению и подготовке проектов для представления инвесторам ИТ Альянса

- ШАГ 1- Заполнение Анкеты инновационного проекта
- ШАГ 2 - Детальное рассмотрение предложения экспертами СБАР (подготовка бизнес-предложения)
- ШАГ 3 - Оценка готовности проекта к презентации перед потенциальными инвесторами
- ШАГ 4 - Подготовка Презентации
- ШАГ 5 - Представление проекта Инвесторам на Презентационной Сессии
- ШАГ 6 - Дальнейшее продвижение



Формат анкеты инновационного проекта

I Контактная информация

II Информация о компании

III Информация о проекте

3.1. Название проекта

3.2. Отрасль

3.3. Описание проекта

3.4. Описание продукта (какую ПРОБЛЕМУ продукт будет решать на рынке)

3.5. Основные покупатели продукта

3.6. Описание рынка

3.7. Конкурентные преимущества и конкуренты

3.8. Описание Бизнес-Модели

3.9. Потребность в инвестициях

3.10. Управленческая команда

3.11. Стадии развития проекта

IV Финансы

Сумма необходимых инвестиций, Объем уже вложенных средств Валюта, Предлагаемая Доля инвестора в Компании, % Расчётный срок Выхода Инвестора из проекта, лет
Ожидаемые финансовые показатели (млн. руб.) 1-й год 2-й год 3-й год 4-й год 5-й год.
Выручка (Продажи) Расходы, Прибыль (EBITDA)



ИТ Альянсу – один год

Проектная деятельность. Итоги 2008 года

- Поступило более 200 ИТ и ПО проектов
- В стадии подготовки 70 проектов
- Представлено инвесторам 18 проектов на 3 Презентационных сессиях
- Получили инвестиции 3 проекта

ЗАО «Оптимизирующие технологии

ЗАО «Jami»

ЗАО «Софтинтегро»



ИТ Альянсу – один год

Кадровая программа


Стажировка один год

Цель приобретения практических навыков по обработке и подготовке проектов с использованием технологии «Deal Flow»

Участники: студенты, преподаватели, аспиранты, предприниматели, инвесторы и др.

Итоги 2008 года

Количество участников более 40 человек,
трудоустроено 8 человек.



ИТ Альянсу – один год

Образовательная деятельность. Совместная программа с
ОАО «РВК» «Практика развития малого инновационного
бизнеса»

2-5 дневные семинары – тренинги

Цель - повышение компетентности и приобретение практических навыков инновационного бизнеса участниками инновационных процессов: предприниматели, преподавателей и студентов ВУЗов, разработчики, инвесторы, представители инфраструктуры и органов власти.

Результаты работы - проведено десять 1-4 дневных семинаров-тренингов, тренинги в Казани, Ижевске, Волгограде, Санкт-Петербурге, Барнауле, Москве (МГУ, АИХ), прошли обучение более 300 человек

- Семинар Microsoft «старт в гараже»
- Семинар Intel, АФК «Система» и Калифорнийского университета Berkley «Инновационный бизнес. От теории к практике».



ИТ Альянсу – один год

PR-деятельность

- Публикации, интервью в СМИ о целях, задачах и практической деятельности ИТ Альянса.
- Выступления на конференциях, форумах, круглых столах и т. д.
- Интервью и круглый стол телеканалу РТР на Петербургском экономическом форуме



ИТ Альянсу – один год

Инвестиционная деятельность

- Организация работы по привлечению в ИТ Альянс инвесторов. Предложить бизнес-сообществу и органам власти объявить 2009 год – годом инновационного инвестора.
- Оказание содействия созданию и развитию региональных сетей бизнес-ангелов и роста числа бизнес-ангелов
- Оказание содействия в развитии системы бизнес-ангельского и посевного финансирования на основе государственно- частного партнерства. Подготовка предложений для федеральных органов власти по формированию указанной системы.
- Оказание содействия в привлечении инвесторов для формирования фонда посевного финансирования, как одного из важных инвестиционных механизмов ИТ Альянса, в том числе, зарубежных бизнес-ангелов и посевные фонды.



ИТ Альянсу – один год

Образовательная деятельность

- Организация стажировок для молодых специалистов (студенты, аспиранты, выпускники ВУЗов и др.), и других заинтересованных лиц, нацеленных на получение ими практических навыков отбора, оценки и подготовки IT проектов к коммерциализации, а также их участие в реализации данных проектов.
- Организация работы по реализации совместной с ОАО «РВК» программы по повышению компетенции специалистов инновационной сферы «Практика развития малого инновационного бизнеса». Привлечение заказчиков для семинаров-тренингов.

ИТ Альянсу – один год

Организационные мероприятия.

Подготовка и проведение следующих мероприятий:

- Московский венчурный форум (июнь)
- Дни малого и среднего бизнеса России – 2009 (май)
- Форум РУССОФТ (июнь)
- Национальный конгресс бизнес-ангелов (октябрь)

- Продолжить PR-деятельность , направленную на стимулирование разработки и коммерциализации новых российских инновационных проектов в IT сфере и привлечение инвесторов для финансирования инновационных компаний ранних стадий, а также повышение имиджа ИТ Альянса.



ИТ Альянс приглашает:

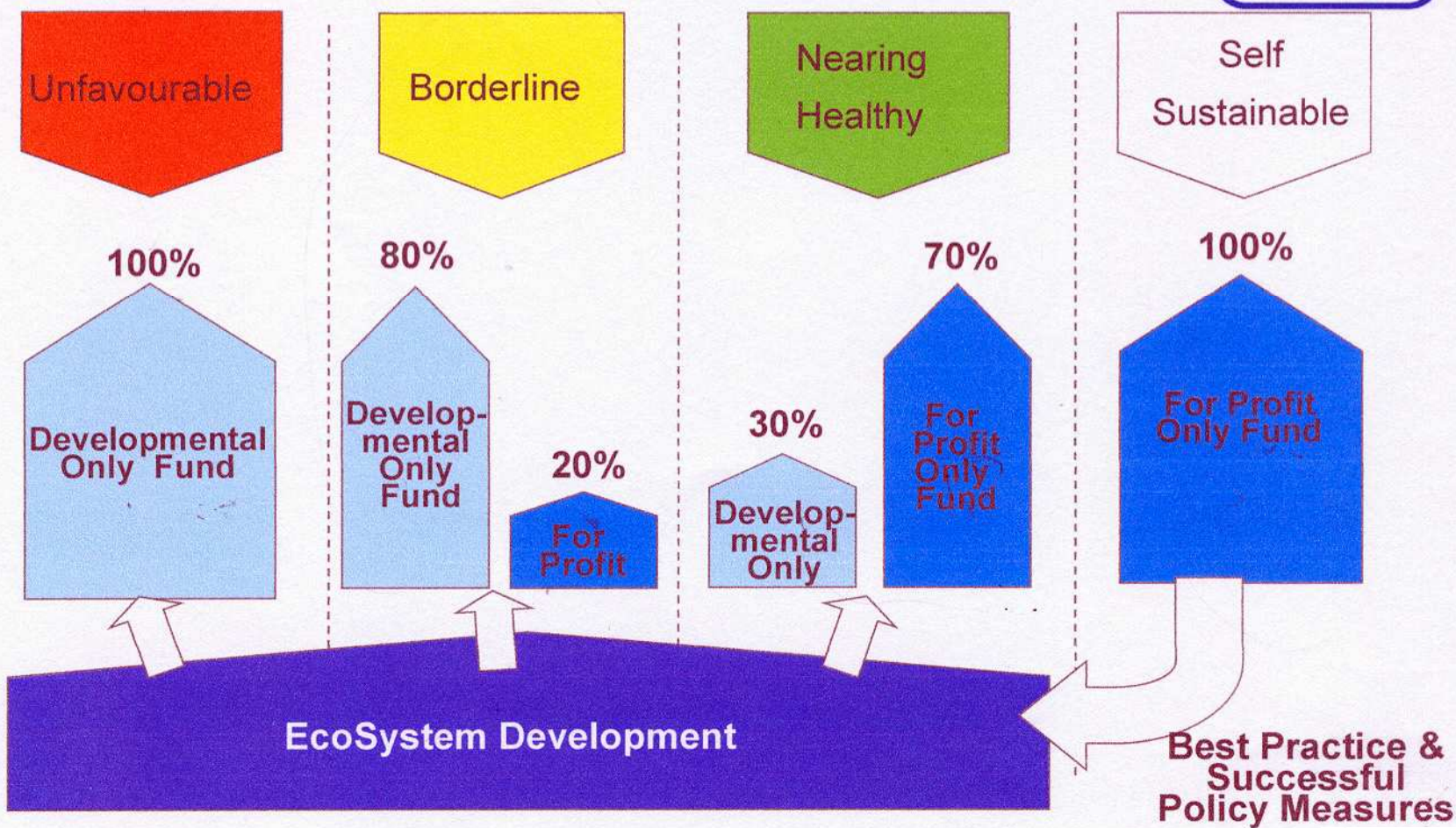
- Предпринимателей и компании имеющих потребность в посевных инвестициях
- Инвесторов (бизнес-ангелов, инвестиционные фонды, компании) имеющих желание инвестировать в посевные проекты
- Партнеров по развитию бизнес-ангельского и посевного финансирования

Основная проблема образования и развития инновационных компаний

- Недостаток объемов и адекватных финансовых механизмов на стадиях seed и start up;
- Каждая отдельно взятая страна имеет свой уровень развития (дефицита) по объемам и механизмам;

Stages of VC Ecosystem Development

(Source: Graham Cope)



Бизнес-ангелы. США – Россия.

Сравнительные данные

Показатели	США	Россия
Количество бизнес-ангелов, чел.	225000	около 200
Объем инвестиции в год, USD	23 млрд.	примерно 20 млн.
Количество проинвестированных компаний, ед.	50000	примерно 50

Итог: 1000 раз


Механизмы финансирования стадии seed и start up

- Государственные источники (фонды, программы, и т.д.);
- Бизнес-ангелы;
- Посевные фонды;
- Венчурные фонды



Факторы успешного развития инновационной экономики на ранних стадиях

1. Финансирование (объёмы и механизмы) – главный фактор развития инновационных компаний;
2. Наличие финансирования создаёт мотивацию для инновационной активности людей, повышения их квалификации, образования компаний и развития бизнеса;
3. Таким образом, особенно на начальных стадиях развития инновационной экономики финансирование должно быть избыточным.



Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

*Объем венчурных инвестиций в России.
Ближайшее время. Оценка*

РВК	30 млрд.рублей
Региональные венчурные фонды	10 млрд.рублей
Частные венчурные фонды (зарубежная юрисдикция)	5 млрд.рублей
ИТОГО	≈45 млрд.рублей

Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

*Объем бизнес-ангельского инвестирования в России.
Текущая ситуация. Оценка*

Роснаука ФЦНТП (посевная стадия)	1 млрд.рублей
Фонд Содействия (посевная стадия)	1 млрд.рублей
Бизнес-ангелы	0,5 млрд.рулей
ИТОГО:	2,5 млрд.рублей


Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

- Потребность в объеме инвестиций в посевную стадию. Оценка 100 млрд.рублей

Расчеты производились исходя из необходимости наличия определенного количества start-up(-ов) для имеющегося объема венчурного капитала. Start-up(-ы) образуются из профинансированных «посевных» компаний, не все из которых находят венчурное инвестирование

ВЫВОД

Бизнес-ангельское инвестирование – растущий рынок в России, имеет значительный коммерческий интерес для инвесторов на обозримую перспективу



Потенциал бизнес-ангельских инвестиций России

Количество долларовых миллионеров в России:

Официально – 130 тыс. миллионеров в USD

Минимум (оценка) – 200 тыс.

Максимум (оценка) – 400 тыс.




Оценка объема потенциальных бизнес-ангельских инвестиций в России

- Потенциально могут стать бизнес-ангелами 10 тыс. (5% от минимума)
- Средний объем вложений одного бизнес-ангела в инновационный бизнес 200 тыс. USD
- Потенциальный объем инвестиционных ресурсов 1,0 млрд. USD = 32 млрд. рублей



Бизнес-ангелы России. Проблемы инвестирования.

- Низкая конкурентоспособность инновационного сектора, наличие более привлекательных альтернатив вложения капитала (недвижимость, финансы, торговля, общепит, транспорт, связь, энергетика и т.д.):
 - Высокая доходность
 - Короткие сроки окупаемости
 - Невысокие риски
- Новый неосвоенный инвестиционный механизм (низкая квалификация):
 - Без залогов, гарантий
 - Длинные деньги, высокие риски
 - Слабо изучены подходы и методы инвестирования
 - Недостаточная квалификация бизнес-ангелов, как венчурных инвесторов
- Налоги на инвестиционные ресурсы:
Физические лица:
 - Зарплата
 - ЕСН – 26%
 - Подоходный -13%
 - Дивиденды – 9%Юридические лица:
 - Прибыль – 24%



Бизнес-ангелы России. Проблемы инвестирования (продолжение).

- Слабая защита миноритарных акционеров
- Неопределенность статуса бизнес-ангелов в органах государственной власти и в общественном сознании – как участника (игрока) экономических процессах
- Отсутствие взаимодействия, партнерства бизнес-ангелов в реализации государственных программ, проектов (Фонд содействия, ФЦНТП и т.д.)
- Отсутствие знаний, опыта, культуры и традиций, бизнес-ангельского инвестирования
- Недостаток информации об успешных историях бизнес-ангелов
- Сложности входа, управления и выхода из инновационного бизнеса

Малые инновационные компании. Проблемы объектов инвестирования.

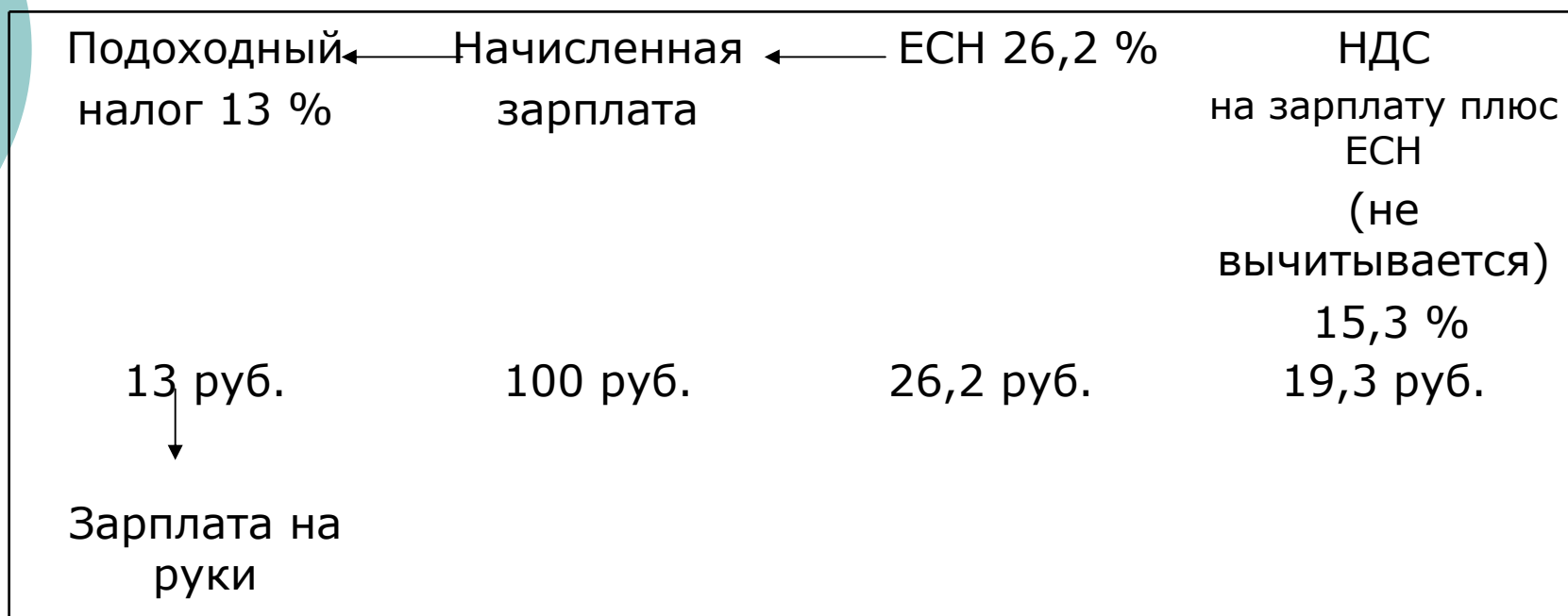
- Значительное налоговое бремя для малых инновационных компаний
- Чрезмерно усложненная, объемная, и часто меняющаяся отчетность (1 раз в квартал)
 - Налоговая инспекция (11 отчетов)
 - Фонд социальной страховки (1 отчет)
 - Органы госстатистики (1 отчет)
- Неопределенность с правами на интеллектуальную собственность, созданную на госсредства (Принятая IV Часть ГК РФ, ст. 1552 и 1556 предполагает передачу прав государству)
- Трудности организационного, законодательного и финансового характера в осуществлении процессов
 - Регистрации предприятия
 - Патентования
 - Сертификации
 - Таможенного оформления
 - Проблемы юридического и фактического адресов и т.д.

Бизнес-ангелы. Проблемы объектов инвестирования. (продолжение)

- Проблемы антимонопольного регулирования (уникальные продукты – один производитель)
- Крайний недостаток знаний, опыта реализации инновационных проектов у ученых и менеджеров
- Нехватка офисных и производственных помещений, оборудования на приемлемых для малых инновационных компаний условиях
- Отсутствие культуры, традиций в инновационном бизнесе

Малые инновационные компании. Налоги. Зарплата.

Налоги предприятий



Налоги: $13 + 26,2 + 19,3 = 58,5$ руб.

Итого: 67 % от чистой зарплаты

Малые инновационные предприятия. Налоги. Общие.

Исходные данные	Пример	Оценка
1/3 оборота идет на зарплату		
Оборот (выручка)	300 руб.	
Налоги		
○ Налог НДС 10 %	30 руб.	
○ Прибыль 50 %		
Налог 24 %		
Приведенный к обороту	24 руб.	
8% ○ Налоги на зарплату 45,5 %	45,5 руб.	
Приведенный к		
обороту 15,2 % Налог на имущество	0	
Итого:	99,5 руб.	

Итог начисления

Оборот	Зарплата	Налоги	Производство и эксплуатационные затраты
300 руб.	100 руб.	99,5 руб.	100,5 руб.
	Чистая зарплата 87 руб.	(33% от оборота)	(аренда помещения, комплектация, связь, командировки и т.д.)

Необходимые меры по развитию системы финансирования инновационных компаний ранних стадий в России

Предложения

- Увеличить финансирование существующих государственных программ «посевного» финансирования;
- В рамках существующих инвестиционных госпрограмм выделить часть средств на финансирование инновационных компаний посевной стадии;
- Развернуть новые программы в рамках государственно-частного партнерства, в том числе создание фондов «посевного» финансирования (seed-фондов);
- Провести работы по поддержке и развитию бизнес-ангельского сектора за счет создания условий для перехода в этот сектор капитала из других отраслей экономики на основе формирования адекватных для этой задачи нормативно-правовых и экономических условий (льготное налогообложение, финансирование развития сетей бизнес-ангелов, государственное софинансирование компаний);
- Стимулирование участия крупных корпораций в инвестирование средств в посевную стадию.



**Ждем Вас
в ИТ Альянсе и СБАР!**

Тел./Факс: (495) 781-5389

E-mail: Info@russba.ru

www.russba.ru

