

# Идентификация финансовых и стратегических партнеров

Квашнин А.Г., к.т.н.  
Член Российской Ассоциации  
Управления Проектами  
СОВНЕТ



# Идентификация партнера - Выбор из двух типов инвесторов

Поиск инвестора является трудным процессом,  
требующим наличия специальных знаний

Портфельные  
инвесторы

и

Стратегические  
инвесторы

- Придерживаются формальных правил
- Имеют ограниченные ресурсы
- Ограничивают свою деятельность конкретными направлениями

- Придерживаются собственных правил инвестирования
- Имеют большой выбор других проектов
- Устанавливают ограничения на размер и сферу инвестиций

Целесообразно привлечь профессионального консультанта для установления контактов и проведения переговоров с инвестором от вашего имени

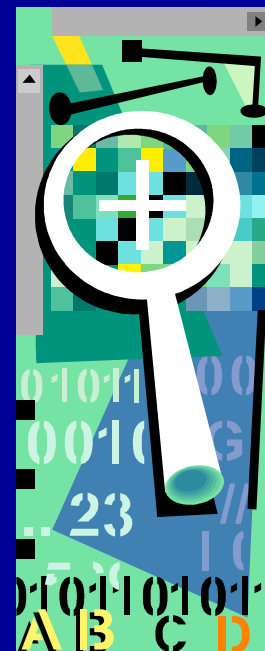
При содействии вашего консультанта расположите возможных инвесторов по порядку в зависимости от вероятности внесения инвестиций

**В России  
наибольшая  
вероятность  
привлечь в  
проект  
стратегических  
партнеров**



# Почему стратегические инвесторы могут заинтересоваться вашим проектом?

- **Стратегические инвесторы часто хотят создать новые каналы сбыта и ищут:**
  - Прочно занятую долю рынка или конкретные права на долю рынка.
  - Производство с низкой себестоимостью.
  - Источники высококвалифицированной и относительно не дорогой рабочей силы.
  - Новую технологию.
  - Возможность продажи продукции (если это поставщик).
  - Готовый источник сырья и материалов (если это покупатель).



# Какие другие выгоды может предложить вам стратегический инвестор?



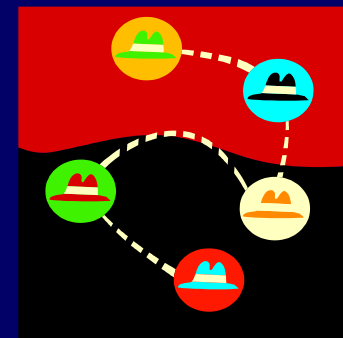
- Новую технологию, уникальное оборудование.
- Знание рынка и отрасли, каналы сбыта на иностранных рынках.
- Расширение ассортимента продукции/услуг.
- Признание рынком торговой марки инвестора.
- Потенциальную экономию за счет роста масштабов производства при снабжении, производстве и сбыте.
- Синергизм (эффект производственного взаимодействия).

# Что еще вы можете получить от стратегического инвестора?



- **Поставки для вашего проекта (если инвестор является поставщиком) или готовый рынок (если инвестор является покупателем вашей продукции).**
- **Обучение вашего персонала и доступ к опытным профессионалам.**
- **Обычно оценивает акции предприятия, реализующего проект, выше, чем портфельный инвестор лучше знает данную деятельность, поэтому может лучше оценить стоимость акций.**
- **Может увеличить стоимость предприятия помимо просто финансирования.**
- **Последующее финансирование.**

# Вопросы при выборе направления поиска стратегического инвестора:



- Какой инвестор вероятнее всего представит инвестиции нужного объема для вашего проекта?
- Что, кроме финансирования, вы хотите от стратегического инвестора? Кто это может сделать?
- Какие взаимные выгоды, новую технологию, схемы снижения затрат, клиентскую базу или сырье вы можете предложить стратегическому инвестору?
- У кого точка зрения на стратегию производственной деятельности аналогична вашей?
- Какого рода управленческую культуру вы можете привить вашим работникам?

# При рассмотрении вопроса инвестирования в проект стратегический инвестор пожелает получить доступ к специфической и полной информации о

- Продукции проекта и используемой технологии.
- Заказчиках и поставщиках.

- Если инвестор происходит из сферы, связанной с вашей деятельностью, он вас поймет и захочет получить доступ к конфиденциальной информации.
- В отличие от поиска портфельных инвесторов, в идеале вам нужно разговаривать с потенциальными стратегическими инвесторами по отдельности.
- Связываться с новым потенциальным инвестором только в случае неудачи предыдущих переговоров.





# Пример: Какие данные запрашивают стратегические инвесторы через инвестиционные сети?

- Тип инвестиционного проекта:
  - Инвестиционный проект.
  - Проект по слиянию компаний, приобретению долей компаний.
- Тип инвестиционной проектной возможности:
  - Долговое финансирование.
  - Приобретение доли в проекте.
  - Венчурный проект.



## Пример: Какие данные запрашивают стратегические инвесторы через инвестиционные сети? (2)

- Статус проектной возможности:
  - Действующий проект.
  - Проект в режиме “ожидания”.
  - Остановленный проект.
  - Проект в стадии запуска.



# Параметры проекта (1)



- Описание статуса проекта.
- Описание стадии финансирования проекта:
  - стартовое,
  - очередной раунд финансирования,
  - финансирование роста проекта,
  - финансирование проекта на развитой стадии.
- Годовая выручка от реализации проекта.
- Прибыль до вычета налогов, процентов, амортизации и др.
- Описание цели выхода проекта на рынок.

## Параметры проекта (2)



- Сумма изыскиваемого финансирования.
- Сумма минимальных инвестиций в проект.
- Сумма инвестиций в проект.
- Минимальная стоимость акций (собственности) проекта, предлагаемая к продаже.
- Срок возврата инвестиций.
- Описание схемы возврата инвестиций.

# Согласуйте со стратегическим инвестором те вопросы, которые позднее будут играть важную роль



Предприятие и инвестор должны иметь общие задачи

Инвестор

Предприятие

Продукция, направление деятельности  
Вклад в производство  
Распределение акций и структура капитала  
Обязательства и ответственность  
Регионы будущих продаж и их объемы  
Торговые отношения в будущем  
Политика в вопросе выплаты дивидендов  
Вопросы управления  
Финансовая отчетность  
Стандарты бухгалтерского учета и аудит  
Разрешение споров

Предварительное обсуждение этих вопросов  
будет способствовать успеху проекта

**В России меньшая  
вероятность  
привлечь в проект  
институциональных  
и портфельных  
инвесторов**



# Институциональные инвесторы – поддерживаются иностранными правительствами

- Небольшие инвестиции (до 2.5 млн. евро).
- Инвестируют чаще всего в некоммерческие предприятия.
- Приветствуют заявки на финансирование.
- Имеют большое желание осуществлять инвестиции во времена политической и экономической нестабильности.
- *Однако, в связи с тем, что они поддерживаются иностранными правительствами, на процесс принятия ими решений оказывают влияние многие политические факторы, которые трудно предсказать и невозможно контролировать.*



# Портфельные инвесторы

Портфельные инвесторы включают инвестиционные фонды (как частные фонды, так и фонды «помощи»), фонды венчурного капитала, пенсионные фонды, страховые фонды.

- Стремятся найти сочетание доходов от выплаты дивидендов и от повышения стоимости основных средств (повышения стоимости акций)
- Инвесторы должны обеспечить твердый доход своим вкладчикам.
- Хорошее управление предприятием является, возможно, самым важным критерием для инвестирования.
- Не нуждаются, и обычно не стремятся к получению контрольного пакета акций.
- Обычно хотят иметь свое право голоса в отношении того, как управлять предприятием, а именно:
  - голосование на собрании акционеров;
  - представительство в Совете Директоров.





# Поиск партнера



Вам придется потратить значительный объем средств на подготовку документов

Как правило, для портфельных инвесторов готовится два документа



Бизнес-план



Инвестиционный меморандум

# Требуется



- Правдивая картина финансового или стратегического положения предприятия; потенциальный инвестор требует представления значительного объема дополнительной информации в понятном для них формате.
- Бизнес-план.
- Портфельные инвесторы как правило, располагают списком конкретной информации, которую они хотели бы увидеть, иногда в определенном обязательном формате.

# Взаимодействие с инвестором

Ваш проект является одним из  
МНОГИХ



- В любой части мира источников финансовых средств не хватает, и поэтому такие источники выбирают только наиболее выгодные проекты с учетом всех возможных рисков.
- Вы должны быть лучше и превосходить Ваших конкурентов для того, чтобы привлечь инвестиции.
- Если Вы не выполните стоящие перед Вами задачи на любом из этапов переговоров с инвесторами / кредиторами, весьма вероятно, что весь процесс придется повторить, так что каждый этап одинаково важен.
- Если Вы все делали правильно и не получили финансирования, тогда Ваш проект, возможно, не является конкурентоспособным.

# Убедитесь в том, что вы знаете ответы на



**Поставщики:**  
Кто они?  
Насколько они надежны?  
Подписаны ли с ними контракты?

**Средства:**  
Какую сумму вы хотели бы получить от каждого инвестора проекта?

**Заказчики (имеющие отношение к проекту):**  
Кто они?  
Есть ли у них средства на приобретение этих товаров?  
Подписаны ли с ними контракты?

**Менеджмент:**  
Кто руководит проектом?

**Проект:**  
Движение денежных средств.  
Подтверждающая информация.  
График задолженности.

**Конкуренты:**  
Имеются ли конкуренты?  
Существуют ли потенциальные конкуренты?  
Какую позицию на рынке займет компания благодаря этому проекту?

# **Знакомство инвестора с инвестиционным проектом через процедуру «должной ответственности»**

- **Проверка достоверности представленной финансовой и иной информации;**
- **Подтверждение предположениям, заложенным в бизнес-плане;**
- **Проверка правильности оформления всех необходимых документов;**
- **Проверка руководителей компании.**



# Состав документов для прохождения процедуры «надлежащей ответственности»

- Организационно - правовые документы:
  - Уставные и регистрационные документы;
  - Реестр акционеров и информация об операциях с акциями;
  - Информация об акциях дочерних и аффилированных компаниях.



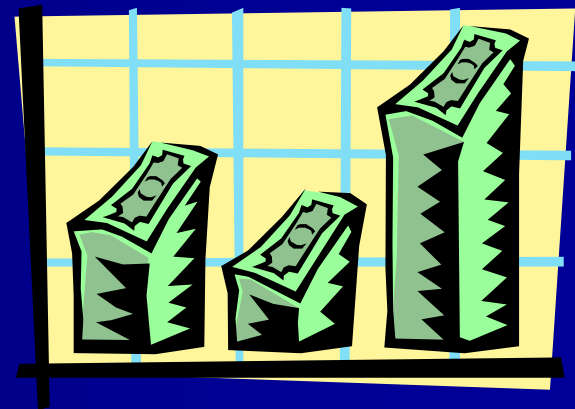
# Права собственности



- Перечни и описания объектов недвижимости, оборудования и другого имущества;
- Закладные или счета, касательно оборудования или материальных запасов;
- Перечень и документы, подтверждающие права владения или распоряжения;
- Перечень и описание материальных запасов, имущества и складских запасов.

# Долговые обязательства

- Кредитные соглашения, обязательства (векселя), гарантии;
- Заявления (или другие документы) уведомляющие о невыполнении обязательств;
- Устные договоренности касательно дальнейших действий с активами.





# Лицензии и разрешения

- Лицензии и разрешения местных, региональных и федеральных властей;
- Сертификаты и лицензии;
- Корреспонденция с Государственными органами.



# Контракты

- Лицензионные, патентные, агентские, дистрибьюторские, торговые;
- Договора на поставки, на покупку/продажу, подряда, на оказание услуг;
- Соглашения о найме персонала.

# Судебные и арбитражные разбирательства

- Иски, возбужденные против компании и по инициативе компании;
- 
- Корреспонденция (переписка) касательно указанных исков;
- Судебные документы;
- Документы о лишении (потере) прав;
- Инкассовые поручения, полученные антидемпинговые письма;
- Документы, относящиеся к процедуре банкротства.

# Финансы и налоги

- Отчеты о выплате местных, региональных и федеральных налогов;
- Корреспонденция касательно вопросов налогообложения;
- Уровень и порядок налогообложения;
- Финансовые отчеты за последние три года;
- Аудиторские отчеты и корреспонденция;
- Отчет об операциях по всем банковским счетам за 6 месяцев;
- Первичная финансовая информация;
- План бухгалтерских счетов;
- Лист поставщиков и дилеров компании.

## Ценные бумаги

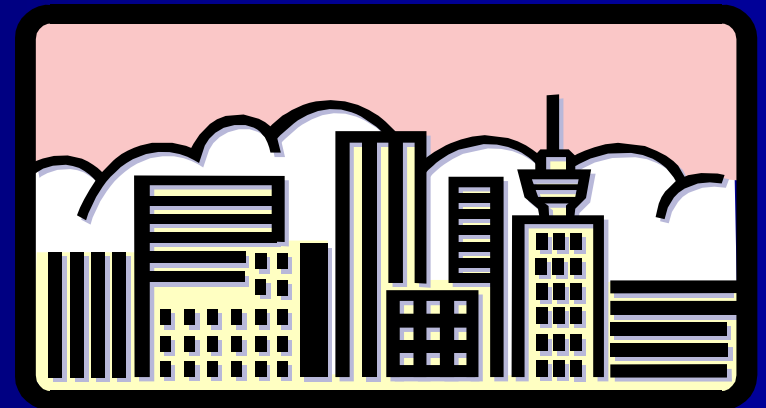
- Разрешения на выпуск ценных бумаг и их регистрацию;
- Регистрационные документы, информация о размещении, документы проспекты эмиссии;
- Переписка с Федеральной Комиссией по Ценным Бумагам.

## Общие вопросы

- Предоставленные доверенности от лица компании и в отношении компании;
- Страховая политика;
- Детальная информация о ключевых управляющих;
- Общая информация о сотрудниках;
- Материалы о правилах и процедурах, принятых в компании;
- Полная организационная схема компании;
- Прошлые и настоящие бизнес-планы компании;
- Определенные детали маркетинга, структуры продаж;
- Описание технологического процесса.

# Образец инвестиционного меморандума

- Предлагаемые размеры инвестиций
- Резюме
- Продукция
- Рынок
- Финансы
- Персонал
- Заключение



# Поиск партнеров

с применением  
сетей  
трансфера  
технологий в  
Интернет





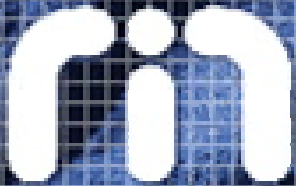
# Идентификация партнеров и инвесторов через сети трансфера технологий в Интернет

- Примеры сетей трансфера технологии в России:
  - Российская сеть трансфера технологий РТТН [www.rttn.ru](http://www.rttn.ru) .
  - Франко-российская технологическая сеть [www.rfr-net.org](http://www.rfr-net.org) .
- Пример поиска партнеров и инвесторов:
  - Виртуальные бизнес инкубаторы [www.virtual-incubator.ru](http://www.virtual-incubator.ru) .





- Основные задачи RTTN ([www.rttt.ru](http://www.rttt.ru))
  - ✓ Продвижение международных трансферов технологии.
  - ✓ Распространение опыта передачи технологий и коммерциализации результатов НИОКР.
  
- Сильные стороны сети RTTN:
  - ❑ Сеть основана на региональных узлах.
  - ❑ Постоянное расширение сети.
  - ❑ Сеть связана с программами и сетями ЕС.



## – Как сеть RTTN достигает результатов?

- Идентификация запросов и предложений малого и среднего бизнеса.
- Поиск предложений и запросов технологии в сети.
- Подбор партнеров.
- Помощь в проведении переговоров.



## Франко- Российская Технологическая Сеть

- **Цель – создание благоприятного климата для реализации двухсторонних проектов в области:**
  - НИОКР, в частности, поддержка сотрудничества государственных НИИ с частными компаниями и лабораториями.
  - Трансфер технологий из НИИ в промышленность и между различными промышленными секторами.

# Виртуальные бизнес инкубаторы

VirtualBusinessIncubator - Microsoft Internet Explorer

Адрес: <http://www.virtual-incubator.ru/catalog/>

Домой | Написать письмо | English

Новости ВБИ  
Получателям услуг  
Поставщикам услуг  
Войти  
Регистрация  
Оставить комментарий

Проект ТАСИС  
"Партнерская программа  
институционального развития"

Виртуальный бизнес-инкубатор  
(электронный магазин услуг)  
Новосибирской области  
Инициаторы проекта – наукоград Кольцово, Россия и муниципалитет г. Пизы, Италия

Услуги инновационному бизнесу | Головной офис ВБИ | Сибирский региональный узел Российской сети трансфера технологий (RTTI) | Пр...

**Каталог**

**Юридические услуги**

- Регистрация предприятий
- Защита интеллектуальной собственности
- Договоры трансфера технологии

**Трансфер технологий**

- Технологический аудит
- Оценка перспектив коммерциализации
- Поиск партнеров в России и за рубежом

**Разработка и продвижение проектов**

- Финансовый консалтинг
- Маркетинговые исследования
- Бизнес – планирование
- Поиск финансирования
- Продвижение проектов на российский и зарубежные рынки

**Управление проектами**

- Управление инвестиционными проектами
- Управление инновационными проектами

Юридические услуги	<a href="#">Регистрация предприятий</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Услуги по подготовке учредительных документов предприятий различных организационных форм и разных форм собственности,</li> <li>Регистрация и ликвидация предприятий.</li> </ul>
	<a href="#">Защита интеллектуальной собственности</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Определение патентной чистоты и форм патентной защиты продукции (технологии), а также "ноу-хау".</li> <li>Оформление патентной защиты продукции (технологии), а также "ноу-хау".</li> <li>Услуги по капитализации объектов интеллектуальной собственности через оценку стоимости, внесение в уставные капиталы.</li> </ul>
	<a href="#">Договоры трансфера технологии</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Услуги по организации передачи прав на объекты интеллектуальной собственности через продажу лицензии, уступку прав на патенты и свидетельства, "ноу-хау" и другие формы.</li> </ul>

www.virtual-incubator.ru

Интернет

пуск | Входящие - Outlo... | Total Commander 6... | Идентификация ф... | ST Koltsovo as Part... | 3 Internet Explorer | EN | 15:48

# Примеры зарубежных сетей трансфера технологий

- Knowledge Express Data System ([www.knowledgeexpress.com](http://www.knowledgeexpress.com)) — электронные базы данных по фармацевтическим и биотехнологическим компаниям и проектам.

**Knowledge Express**

- Yet2.Com ([www.yet2.com](http://www.yet2.com)) — сеть трансфера технологий в США и Японии.

**yet2.com**