

Привлечение инвестиций

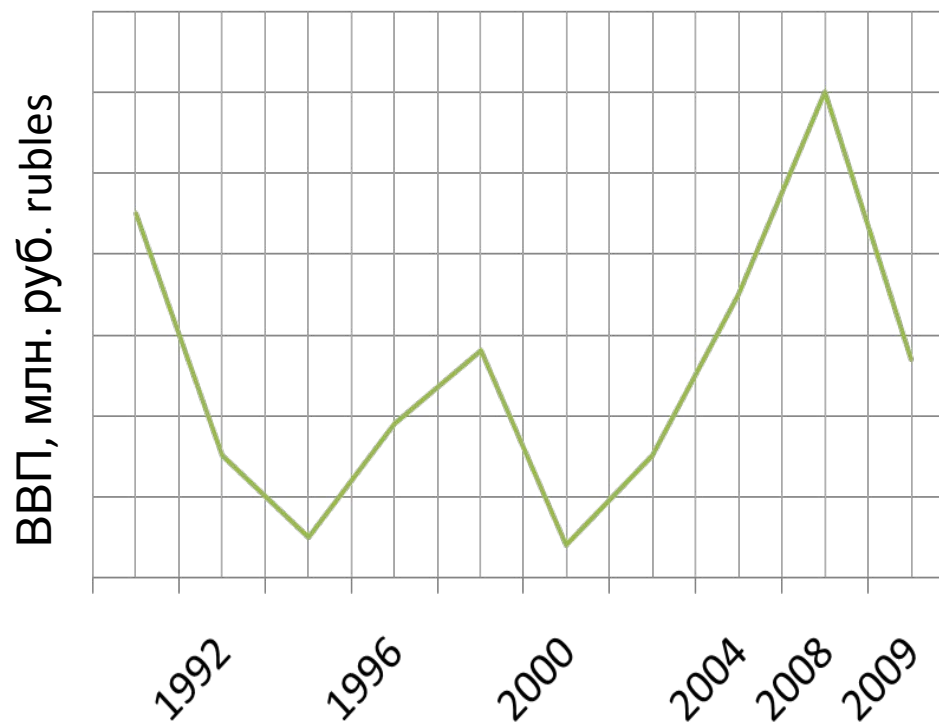


**Конференция
Инвестиционный форум бизнес-лидеров**

Июль 30, 2009

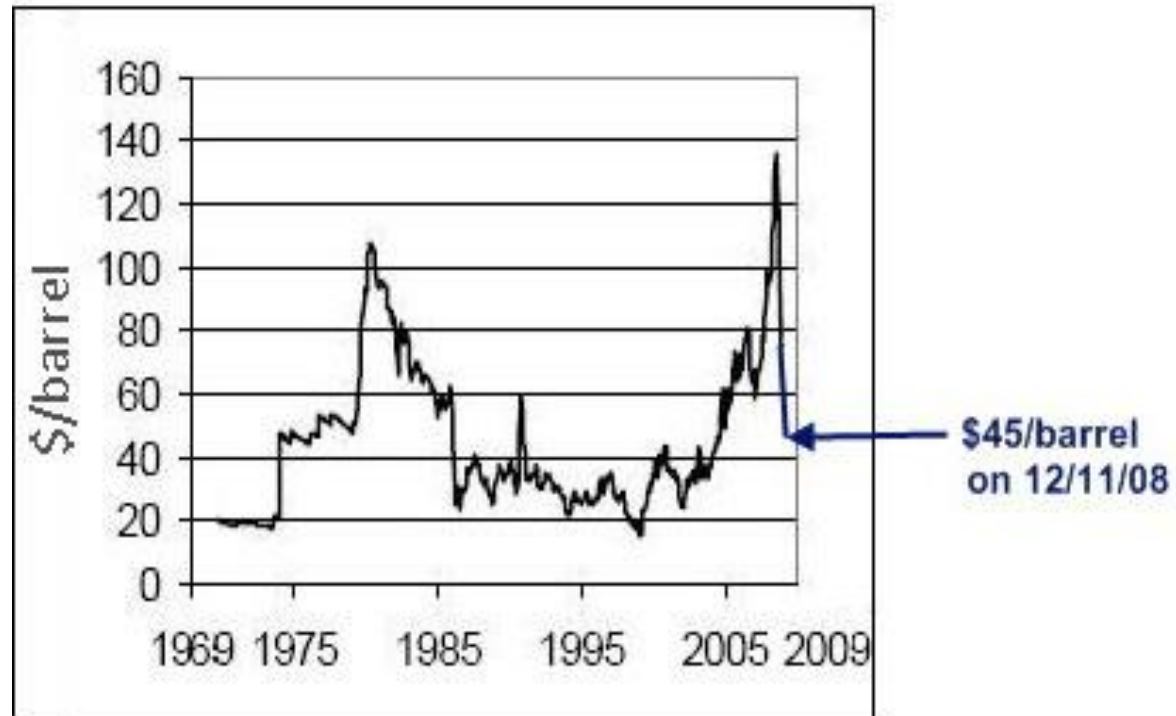
Слабость циклично развивающейся экономики

20 лет шоковой терапии?

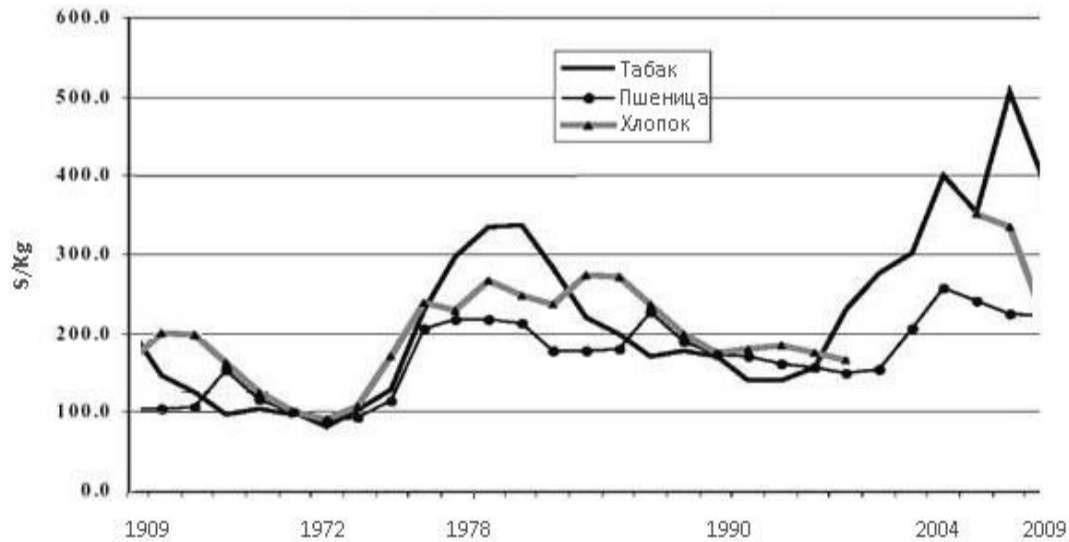


Июль 30, 2009

45 лет нефтяных тенденций?



... или 100 лет сырьевых тенденций?



Каковы основные способы выхода из опасной циклической схемы развития?



Опыт привлечения инвестиций: частные инвестиционные фонды в России

I. (1992 - 2009)

A. Русско-Американский Деловой Информационный центр(1992 - 2002)

1. Promiks – разработка нового бизнес плана
2. Aksis – консультационная работа по объединению и развитию бизнеса
3. Сети НН – привлечение нового финансового инвестора

B. Волго-Вятский Центр Приватизации и Консалтинга (1994 - 1998)

1. Сладкая жизнь – разработка нового бизнес плана
2. Нижфарм – реструктуризация приватизированных предприятий
3. Инвестиционный профиль Нижнего Новгорода – 10,000 копий для представления инвестиционной среды региона

C. Региональный Венчурный Фонд «Квадрига Центральная Россия» (1998 - 2005)

1. Нижфарм – \$10.0 млн инвестиций
2. Мультифлекс – \$8.0 млн инвестиций
3. Бриджтаун Фудс – \$5.2 млн инвестиций

D. МАРЧМОНТ Капитал Партнерс (2005 – наст. время)

1. Империя подсолнечного масла – реструктуризация предприятия
2. ОАО ПМК Весна - реструктуризация предприятия
3. Интернет компания на ранней стадии – привлечение финансирования
4. Медицинская диагностическая компания – привлечение финансирования
5. Торговая розничная сеть – реструктуризация и привлечение финансирования

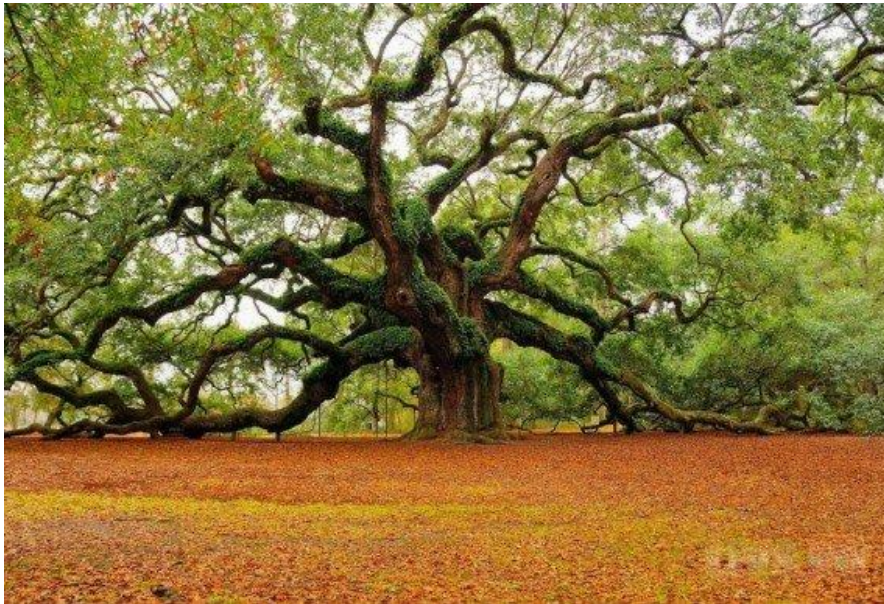
II. Макроэкономические тенденции, влияющие на процесс привлечения инвестиций

- 1) Слишком много капитала сконцентрировано в Москве и Санкт Петербурге
- 2) Устранение барьеров входа традиционно существовавших для защиты местных бизнес элит
- 3) Обострение конкуренции между российскими и международными операторами рынка
- 4) Увеличение прозрачности компаний как следствие требований законодательства, регуляторов
- 5) Рост мотивации в переходе от «серых» к «белым» схемам
- 6) Рост поступлений, остающихся в распоряжении регионов
- 7) Возрастающая конкуренция, ведущая к увеличению или потере рыночной доли
- 8) Необходимость подготовки талантливых менеджеров среднего и высшего звена в регионах для достижения успеха

Результаты:

- Достаточно высокая предпринимательская активность и число проектов в регионах России.
- Слишком малое количество квалифицированных бизнес планов и инвестиционных предложений создают дефицит квалифицированных проектов для представления финансовым инвесторам
- Частным предпринимателям для выживания и развития необходимо воспользоваться внешними источниками финансирования; рост привлекательности венчурной формы финансирования

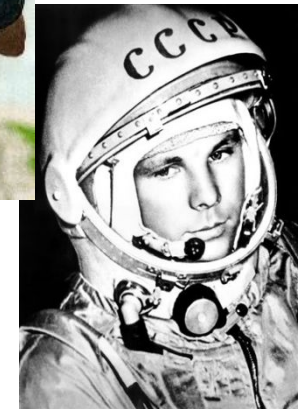
Для создания инновационной экономики нужно заложить необходимый для этого фундамент



- 1. Создать инновационную культуру**
- 2. Обеспечить широкий выбор источников финансирования**
- 3. Развить инфраструктуру поддержки**
- 4. Живой цикл новых коммерческих проектов**

1. Россия имеет сильную инновационную культуру

- Творческая натура
- Сильная система образования
- Проверенная репутация
- Исторические достижения
- Намерение победить!



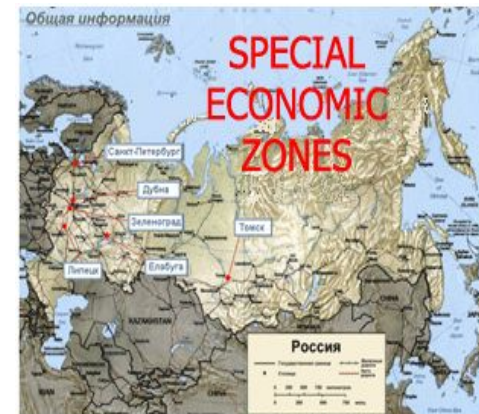
2. Широкий выбор источников финансирования



3. Инфраструктура поддержки



- Созданная сеть высших учебных заведений и научных центров
- Развивающаяся сеть технопарков и бизнес-инкубаторов
- Кластеры ОЭЗ
- Программы поддержки малого бизнеса
- РВК и РОСНАНО



4. Живой цикл новых коммерческих проектов

❖ Для создания Инновационно й Экономики требуется создание сети Инновационн ых Кластеров



❖ Должен быть непрерывный поток новых проектов

Пример:
 - Северо-Западный Университет
 - Силиконовая Долина
 - Силиконовая Аллея
 - Массачусетский Технологический Институт
 - г. Остин, Техас

... Но для достижения результата все эти факторы должны работать в гармонии друг с другом

Стадии развития компании



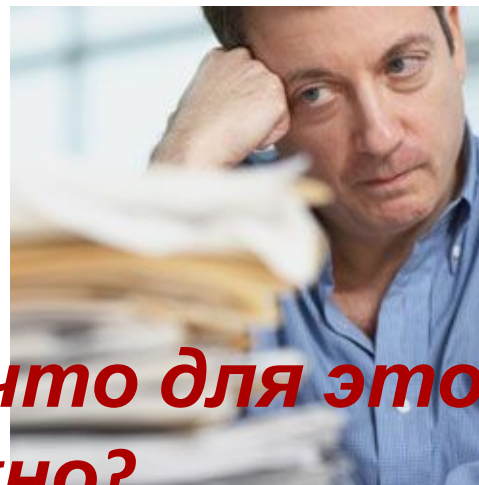
***Каждая стадия
требует более высокого уровня финансирования
из разнообразных источников финансирования.***

Как должны вести себя частные предприятия, для того чтобы защитить свой бизнес в сложные времена и подготовиться к будущему?



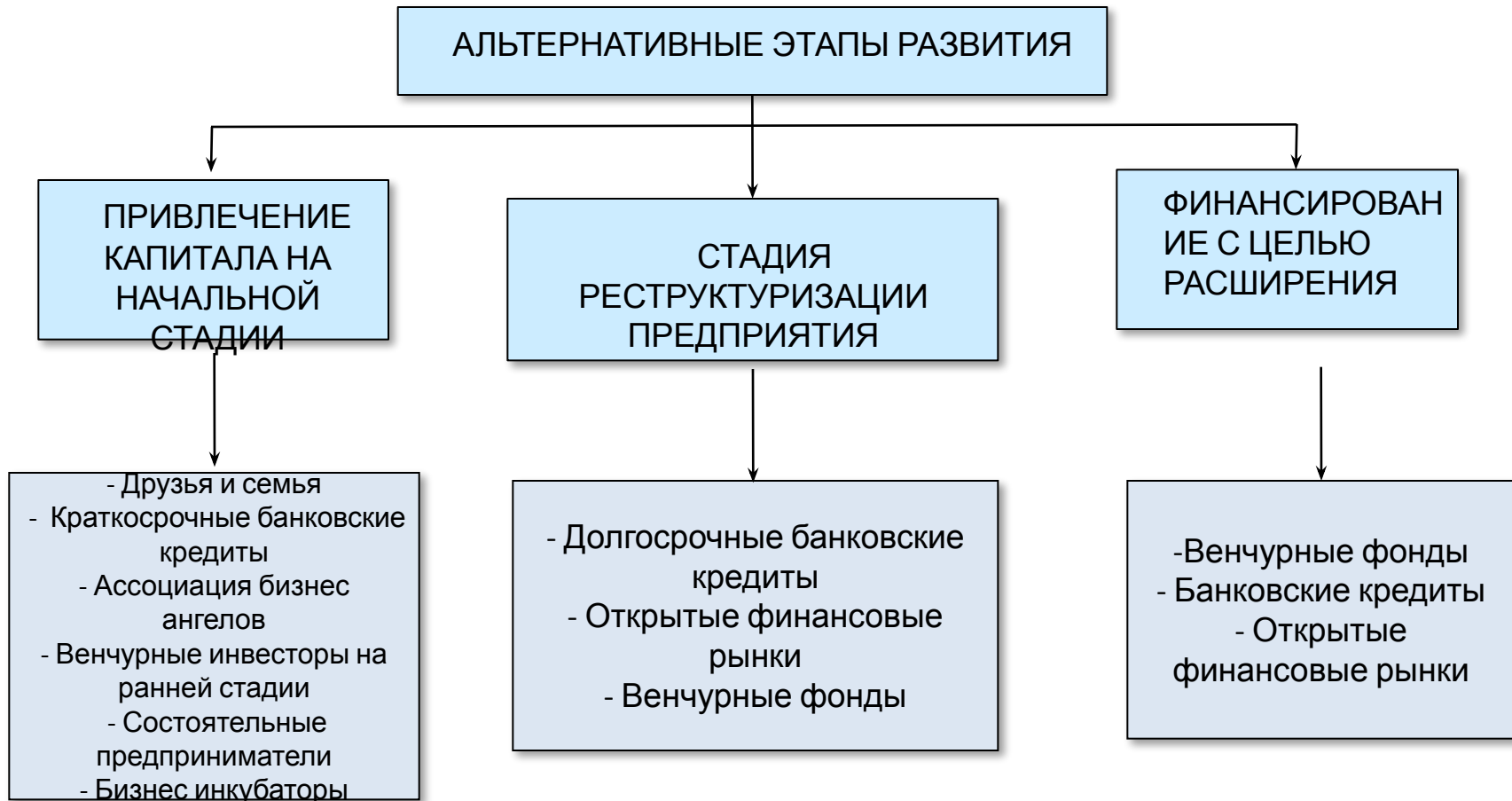
- Обеспечить абсолютную прозрачность**
- Развивать культуру эффективности и продуктивности**
- Подготовить долгосрочные планы развития**
- Укрепить балансовые отчёты, а также соотношение собственных и заёмных средств**

**Быть готовым к поиску стратегического партнера или
финансового инвестора с целью поддержать
реструктуризацию или стратегии будущего развития
компании.**



***Но что для этого
нужно?***

Определить этап развития бизнеса и потенциальные источники инвестиций



Key: During enterprise finance raising efforts, they must match their finance requirements and time horizons with appropriate financial sources

Подготовить Ваш управленческий состав к 3-9 месячному процессу

Этапы привлечения инвестиций

1. Привлечение внешнего консультанта по корпоративным финансам для управления процессом
2. Проведение объективного анализа (due diligence) текущего положения Компании
3. Подготовка маркетинговых материалов для предоставления Потенциальным Инвесторам
4. Подготовка инвестиционного предложения и финансового плана Компании на пятилетний период
5. Определение всех потенциально заинтересованных инвесторов
6. Распространение маркетинговых материалов и организация первого раунда интервью с менеджерами Компании
7. Получение первых Необязывающих предложений от инвесторов, заинтересованных в Вашей Компании
8. Определение 2-4 основных инвесторов и разработка графика проведения проверок Компании (Due Diligence)
10. Выполнение предварительных условий и завершение сделки посредством осуществления инвестиции

Сделать точную реалистичную оценку компании

Альтернативные методики оценки

1. Стоимость недавних инвестиций = Оценка компании
предварительно согласованная с
любым ангел-инвестором
2. Оценка чистых активов = Использование «прозрачных
форм финансовой отчетности
3. Метод дисконтированных денежных потоков = будущие стратегии развития
4. Среднеотраслевые мультипликаторы = мультипликатор к продажам
5. Мультипликатор по чистой прибыли = мультипликатор к Чистой Прибыли

* *Рекомендации по оценке для частных и венчурных фондов, подготовленные EVCA (Ассоциация Европейских Частных и Венчурных Фондов) 28 февраля 2005г.*

Сопоставление сравнительных мультипликаторов

сектор косметики

Показатели оценки парфюмерно косметических компаний (выборочно)

	Мультипликатор на основе объема продаж			EBITDA			Прибыль		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
I. Развитые рынки*									
Л'Ореаль	2.9			16.9			24.7		
Колгейт Палмолив	3.1			12.4			149.8		
Юнилевер НВ	1.0			5.7			10.9		
Хенкель	1.0			8.1			16.9		
Байерсдорф АГ	1.0			7.0			16.9		
Эйвон Продактс Инк	2.5			14.3			24.3		
Проктер энд Гэмбл	3.5			13.1			21.4		
Среднее значение	2.1			11.1			37.8		
II. Развивающиеся рынки*									
Аморепасифик Корп							9.6		
Мэндом Индонезия Тбк Пт	0.7			3.0			5.8		
Колгейт Палмолив Индия	2.0			11.5			18.3		
Проктер & Гэмбл Хайджин	3.0								
Среднее значение	1.9			7.3			11.2		
III. Калина*		0.9	0.8		5.9	5.0		10.4	8.6
IV. Компания АБВ	0.75	0.75	1.0	5.0	5.0	6.0	8.0	8.0	9.0

* - Источник: Тройка Диалог

Сопоставление финансовых результатов

	Байерсдорф АГ		ОАО «Концерн «Калина»			«АБВ»		
	МСФО	млн. Евро	МСФО	млн. руб.	МСФО	млн. руб.	МСФО	млн. руб.
	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Финансовые результаты								
Выручка, (-НДС)	4,564	4,776	4,845	5,238	8,151	1,359	1,453	1,635
Валовая Прибыль \ ВП2			2,226	2,654	3,814	469	443	550
ЕВITDA	656	693	706	948	1,083	89	113	108
ЕВIT	483	531	648	891	998	37	73	63
Прибыль от Продаж			595	811	697	-20	-43	15
Чистая прибыль	302	335	333	541	512	34	67	49
Рентабельность, %								
Валовая Прибыль, %			45.9%	48.1%	46.9%	35%	31%	34%
ЕВITDA, %	14.4%	14.5%	14.6%	18.2%	13.3%	7%	8%	7%
ЕВIT, %	10.6%	11.1%	13.4%	17.1%	12.2%	3%	5%	4%
Прибыль от Продаж, %			12.3%	15.6%	11.4%	-1%	-3%	1%
Чистая прибыль, %	6.6%	7.0%	6.9%	10.4%	8.2%	2%	5%	3%

* - Source: Troika Dialog

Альтернативные сценарии развития

- | | | |
|------|--|----------------------------|
| I. | Бизнес план компании «АБВ» | не привлекать инвестиции |
| II. | Марчмонт – Базовый прогноз | не привлекать инвестиции |
| III. | Марчмонт – Реалистический прогноз
инвестиций (для обновления
портфеля продуктов) | привлечь \$10 млн. частных |
| IV. | Марчмонт – Оптимистический прогноз
инвестиций (расширение путем
приобретения др. Компаний) | привлечь \$20 млн. частных |

Анализ бизнес плана компании «АБВ»

		Курс доллара RUR/\$	28.30	27.60	26.50	26.00	25.50	25.00	25.00	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Разбивка %
Выручка			1,806,395	2,217,838	3,176,973	3,736,767	4,203,863	4,624,249	5,086,674	
Мультипликатор = 0.75	Оценка, тыс. руб.		1,354,796	1,663,379	2,382,730	2,802,575	3,152,897	3,468,187	3,815,006	
	Оценка, тыс. \$		47,873	60,267	89,914	107,791	123,643	138,727	152,600	
Мультипликатор = 1.0	Оценка, тыс. руб.		1,806,395	2,217,838	3,176,973	3,736,767	4,203,863	4,624,249	5,086,674	50.0%
	Оценка, тыс. \$		63,830	80,356	119,886	143,722	164,857	184,970	203,467	
ЕБИТДА			183,603	191,984	510,146	762,821	804,795	891,835	987,920	
Мультипликатор = 5.0	Оценка, тыс. руб.		918,015	959,920	2,550,730	3,814,106	4,023,974	4,459,175	4,939,600	
	Оценка, тыс. \$		32,439	34,780	96,254	146,696	157,803	178,367	197,584	
Мультипликатор = 6.0	Оценка, тыс. руб.		1,101,618	1,151,904	3,060,876	4,576,928	4,828,768	5,351,010	5,927,520	50.0%
	Оценка, тыс. \$		38,926	41,736	115,505	176,036	189,363	214,040	237,101	
ЕБИТ			175,459	144,984	461,456	712,535	757,017	844,057	940,142	
Мультипликатор = 6.0	Оценка, тыс. руб.		1,052,754	869,904	2,768,736	4,275,212	4,542,102	5,064,344	5,640,854	
	Оценка, тыс. \$		37,200	31,518	104,481	164,431	178,122	202,574	225,634	
Мультипликатор = 7.0	Оценка, тыс. руб.		1,228,213	1,014,888	3,230,192	4,987,747	5,299,119	5,908,401	6,580,997	
	Оценка, тыс. \$		43,400	36,771	121,894	191,836	207,809	236,336	263,240	
Чистая прибыль			171,194	112,704	335,239	533,167	578,440	644,825	718,131	
Мультипликатор = 8.0	Оценка, тыс. руб.		1,369,552	901,632	2,681,912	4,265,338	4,627,517	5,158,602	5,745,052	
	Оценка, тыс. \$		48,394	32,668	101,204	164,051	181,471	206,344	229,802	
Мультипликатор = 9.0	Оценка, тыс. руб.		1,540,746	1,014,336	3,017,150	4,798,506	5,205,957	5,803,427	6,463,183	
	Оценка, тыс. \$		54,443	36,751	113,855	184,558	204,155	232,137	258,527	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Оценка компании 000 RUR*			1,454,007	1,684,871	3,118,924	4,156,847	4,516,316	4,987,629	5,507,097	
Оценка компании, 000 \$			51,378	61,046	117,895	159,879	177,110	199,505	220,284	

* - соотношение 50/50 мультипликатора объема продаж =1.0 и мультипликатора ЕБИТДА = 6.0

Марчмонт - реалистический

		Курс доллара RUR/\$	28.30	27.60	26.50	26.00	25.50	25.00	25.00	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Разбивка %
Выручка			1,806,395	2,000,000	2,700,000	3,645,000	4,264,650	4,733,762	5,207,138	
Мультипликатор = 0.75	Оценка, тыс. руб.		1,354,796	1,500,000	2,025,000	2,733,750	3,198,488	3,550,321	3,905,353	
	Оценка, тыс. \$		47,873	54,348	76,415	105,144	125,431	142,013	156,214	
Мультипликатор = 1.0	Оценка, тыс. руб.		1,806,395	2,000,000	2,700,000	3,645,000	4,264,650	4,733,762	5,207,138	50.0%
	Оценка, тыс. \$		63,830	72,464	101,887	140,192	167,241	189,350	208,286	
EBITDA			183,603	138,705	200,059	320,456	399,643	462,182	557,769	
Мультипликатор = 5.0	Оценка, тыс. руб.		918,015	693,525	1,000,294	1,602,281	1,998,214	2,310,912	2,788,847	
	Оценка, тыс. \$		32,439	25,128	37,747	61,626	78,361	92,436	111,554	
Мультипликатор = 6.0	Оценка, тыс. руб.		1,101,618	832,230	1,200,352	1,922,738	2,397,856	2,773,095	3,346,616	50.0%
	Оценка, тыс. \$		38,926	30,153	45,296	73,951	94,034	110,924	133,865	
EBIT			175,459	122,883	185,177	305,574	384,761	447,301	542,887	
Мультипликатор = 6.0	Оценка, тыс. руб.		1,052,754	737,298	1,111,061	1,833,446	2,308,565	2,683,803	3,257,325	
	Оценка, тыс. \$		37,200	26,714	41,927	70,517	90,532	107,352	130,293	
Мультипликатор = 7.0	Оценка, тыс. руб.		1,228,213	860,181	1,296,238	2,139,020	2,693,326	3,131,104	3,800,212	
	Оценка, тыс. \$		43,400	31,166	48,915	82,270	105,621	125,244	152,008	
Чистая прибыль			171,194	85,051	122,399	230,778	284,916	331,961	412,118	
Мультипликатор = 8.0	Оценка, тыс. руб.		1,369,552	680,408	979,192	1,846,225	2,279,325	2,655,686	3,296,940	
	Оценка, тыс. \$		48,394	24,652	36,951	71,009	89,385	106,227	131,878	
Мультипликатор = 9.0	Оценка, тыс. руб.		1,540,746	785,459	1,101,591	2,077,003	2,564,241	2,987,646	3,709,058	
	Оценка, тыс. \$		54,443	27,734	41,569	79,885	100,558	119,506	148,362	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Долгосрочная задолженность, тыс. руб.					-132,500	-132,500	-132,500	-132,500	-132,500	
Долгосрочная задолженность, тыс. \$					-5,000	-5,000	-5,000	-5,000	-5,000	
Оценка компании 000 RUR*			1,454,007	1,416,115	1,817,676	2,651,369	3,198,753	3,620,928	4,144,377	
Оценка компании, 000 \$			51,378	51,309	68,592	101,976	125,441	144,837	165,775	

* - соотношение 50/50 мультипликатора объема продаж =1.0 и мультипликатора EBITDA = 6.0

Июль 30, 2009

Марчмонт реалистический прогноз -

- Сумма инвестиций = \$10 млн.; год поступления инвестиций 2007

- Доля инвестора – 16.3%

- Долгосрочный кредит = \$ 5 млн. с 2007г.

1. Выручка компании увеличивается в 2.6 раза с 2006г. по 2011г. Рост выручки в 2007 и 2008гг. составляет 35% с последующим замедлением
2. Валовая рентабельность растет с 39% в 2006г до 46% в 2011г.
3. Управленческие расходы растут в 2006-2008гг. до 9%, а затем снижаются до 8% в 2011г.
4. Коммерческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг. до 9.5%, а затем стабилизируются на уровне 9%
5. Расходы на рекламу (как % от выручки) растут с 12% в 2006 до 14% в 2009г. и фиксируются на этом уровне
6. Для целей расчета амортизации предполагаем, что срок службы зданий и сооружений – 50 лет, оборудования – 15 лет
7. Оборачиваемость запасов (в днях) постепенно увеличивается с 150 в 2006г. до 176 в 2011г.
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей (в днях) постепенно увеличивается с 37 в 2006г. до 52 в 2011г.
9. Оборачиваемость прочей дебиторской задолженности (в днях) постепенно увеличивается с 27 в 2006г. до 36 в 2011г.
10. Оборачиваемость статьи кредиторская задолженность перед поставщиками (в днях) постепенно растет с 48 в 2006г. до 53 в 2011г.

Марчмонт оптимистический прогноз

		Exchange rate RUR/\$	28.30	27.60	26.50	26.00	25.50	25.00	25.00	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	% break-down
Sales			1,806,395	2,000,000	2,820,000	4,032,600	5,444,010	6,532,812	7,447,406	
Multiple = 0.75	Equity value, 000 RUR	1,354,796	1,500,000	2,115,000	3,024,450	4,083,008	4,899,609	5,585,554		
	Equity value, 000 \$	47,873	54,348	79,811	116,325	160,118	195,984	223,422		
Multiple = 1.0	Equity value, 000 RUR	1,806,395	2,000,000	2,820,000	4,032,600	5,444,010	6,532,812	7,447,406	50.0%	
	Equity value, 000 \$	63,830	72,464	106,415	155,100	213,491	261,312	297,896		
EBITDA			183,603	138,705	275,085	460,275	767,693	981,132	1,172,454	
Multiple = 5.0	Equity value, 000 RUR	918,015	693,525	1,375,423	2,301,376	3,838,464	4,905,662	5,862,271		
	Equity value, 000 \$	32,439	25,128	51,903	88,514	150,528	196,226	234,491		
Multiple = 6.0	Equity value, 000 RUR	1,101,618	832,230	1,650,508	2,761,651	4,606,156	5,886,794	7,034,725	50.0%	
	Equity value, 000 \$	38,926	30,153	62,283	106,217	180,634	235,472	281,389		
EBIT			175,459	122,883	237,236	422,427	729,844	943,284	1,134,606	
Multiple = 6.0	Equity value, 000 RUR	1,052,754	737,298	1,423,417	2,534,559	4,379,065	5,659,702	6,807,633		
	Equity value, 000 \$	37,200	26,714	53,714	97,483	171,728	226,388	272,305		
Multiple = 7.0	Equity value, 000 RUR	1,228,213	860,181	1,660,653	2,956,986	5,108,909	6,602,986	7,942,239		
	Equity value, 000 \$	43,400	31,166	62,666	113,730	200,349	264,119	317,690		
Net Profit			171,194	85,051	157,429	315,269	529,746	684,174	845,998	
Multiple = 8.0	Equity value, 000 RUR	1,369,552	680,408	1,259,431	2,522,152	4,237,965	5,473,390	6,767,985		
	Equity value, 000 \$	48,394	24,652	47,526	97,006	166,195	218,936	270,719		
Multiple = 9.0	Equity value, 000 RUR	1,540,746	765,459	1,416,860	2,837,421	4,767,710	6,157,564	7,613,983		
	Equity value, 000 \$	54,443	27,734	53,466	109,132	186,969	246,303	304,559		
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Long-term debt, 000 RUR					-265,000	-265,000	-265,000	-265,000	-265,000	
Long-term debt, 000 \$					-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	
Value of the company 000 RUR*			1,454,007	1,416,115	1,970,254	3,132,125	4,760,083	5,944,803	6,976,065	
Value of the company, 000 \$			51,378	51,309	74,349	120,466	186,670	237,792	279,043	
* 50/50 ratio using a sales multiple of 1.0 and an EBITDA multiple of 6.0										

Марчмонт оптимистический прогноз -

предположения
Сумма инвестиций – \$20 млн, год поступления инвестиций – 2007

- Доля инвестора – 28.04%

- Долгосрочный кредит = \$ 10 млн. с 2007г.

1. Выручка компании увеличивается в 3.7 раза с 2006г. по 2011г. Рост выручки в 2007 составляет 41% и 43% в 2008г с последующим замедлением
2. Валовая рентабельность постепенно растет с 39% в 2006г. до 47% в 2011г.
3. Управленческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг до 8% с последующим снижением
4. Коммерческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг. до 9%, а затем снижаются до 8%
5. Расходы на рекламу (как % от выручки) растут с 12% в 2006 до 13% в 2007г. и фиксируются на этом уровне
6. Для целей расчета амортизации предполагаем, что срок службы зданий и сооружений – 50 лет, оборудования – 15 лет.
7. Оборачиваемость запасов (в днях) постепенно увеличивается с 150 в 2006г. до 176 в 2011г.
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей (в днях) постепенно увеличивается с 37 в 2006г. до 52 в 2011г.
9. Оборачиваемость прочей дебиторской задолженности (в днях) постепенно увеличивается с 27 в 2006г. до 36 в 2011г.
10. Оборачиваемость статьи кредиторская задолженность перед поставщиками (в днях) постепенно растет с 48 в 2006г. до 49 в 2007г., а затем фиксируется на данном уровне

Оценка стоимости

	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
	\$ Mio	\$ Mio	\$ Mio	\$ Mio	\$ Mio	\$ Mio	\$ Mio
I. Бизнес план „АБВ” =	51.4	61.0	117.7	159.9	177.1	199.5	220.3
II. Марчмонт (\$5.0 млн.) Базовый сценарий =	51.4	51.3	68.8	89.2	99.5	112.5	124.7
III. Марчмонт (\$10.0 млн.) Реалистический прогноз =	51.4	51.3	68.6	101.9	125.4	144.8	165.8
IV. Марчмонт (\$20.0 млн.) Оптимистический прогноз =	51.4	51.3	74.3	120.5	186.7	237.8	279.0

На сегодня в России существует большое количество фондов

прямых инвестиций

Количество венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, 1994-2007 годы



Источник: www.rvca.ru

Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, 1994-2007 годы, млн долл.



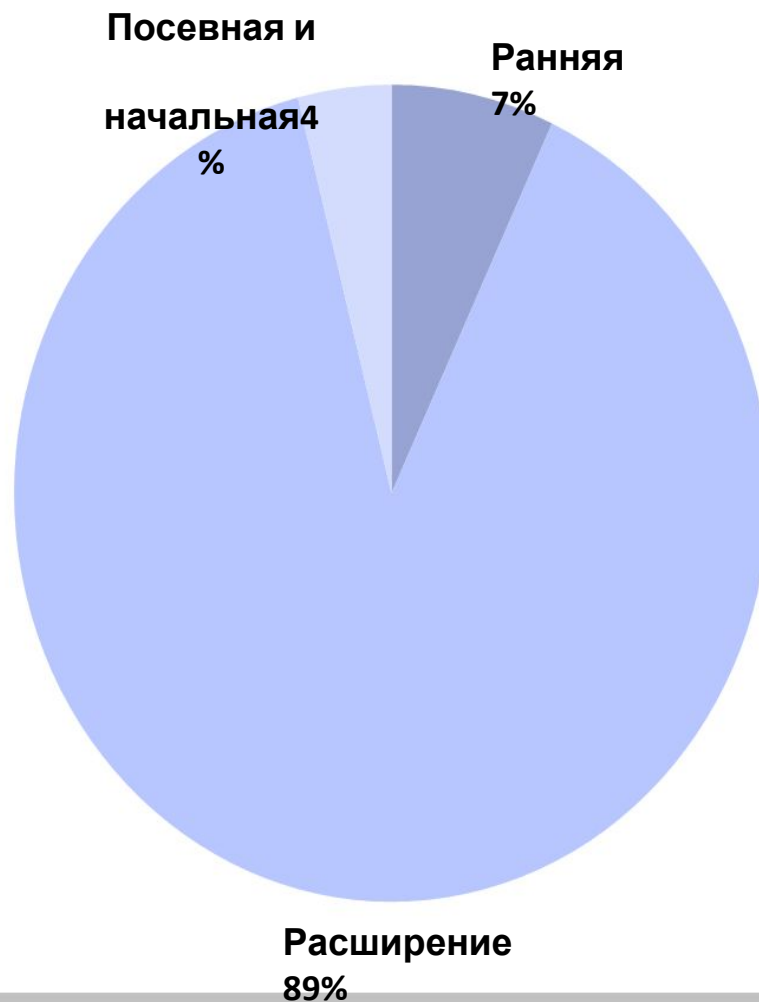
Источник: www.rvca.ru

Российские источники капитала, 2007 год



Источник: www.rvca.ru

Распределение суммы инвестиций по стадиям, 2007 год



Источник: www.rvca.ru

Июль 30, 2009

29

Без участия бизнес-ангелов компании очень сложно выжить на начальной стадии и развиваться

1. Бизнес-ангелы – это обычно опытные и удачливые предприниматели, которые готовы инвестировать свои деньги, знания и время в перспективные проекты (компании) на начальной стадии развития в обмен на значительную часть уставного капитала молодых предприятий
2. Бизнес-ангелы появились в США в середине 20-го века. Изначально они зародились в Силиконовой Долине (Калифорния) с их последующим распространением в форме большого числа инновационных кластеров вокруг ведущих университетов, таких как Стенфордский университет и Массачусетский технологический институт.
3. В Европе бизнес-ангелы появились совсем недавно, а в России они только сейчас набирают свою активность

“Термин «бизнес-ангел» был впервые использован в театральном искусстве, когда меценаты инвестировали в театр и предоставляли свои знания и связи для того, чтобы спектакль был успешным. Тот же термин употреблялся много столетий назад торговцами, которые бороздили мир в поисках партнеров. Со временем бизнес-ангелы стали инвестировать в большое количество коммерческих предприятий.”
www.businessangels.com.au

Как решить проблему нехватки бизнес- ангелов?



**Необходимо новое поколение венчурных фондов,
нацеленных на посевную стадию, раннюю стадию
и финансирование развития.**

Поддержка инновационных технологий в России – развитие «снизу –вверх»

- **Создаются и развиваются региональные клубы ангелов-инвесторов**
- **Растут региональные консалтинговые компании, расширяя спектр оказываемых услуг**
- **Российские и западные банки входят в регионы**
- **Российский Центр микрофинансирования и Centurion Capital**
- **Российско-Американский центр предпринимательства**
- **Формируются и расширяются региональные центры инновационных технологий**
- **Развиваются программы MBA для директоров и как отдельное высшее образование**

Путь к коммерциализации



Пример Нижегородского кластера



Развитие региональных кластеров



Какие уроки можно вынести из сложившегося кризиса

- **Глобализация укоренилась.**
- **Глобальная интеграция резко повлияет на экономику, основанную на товарах широкого потребления.**
- **Компании, ориентированные на инновации и эффективность, восстановятся быстрее, и обогатятся благодаря глобализации.**
- **Необходимость преодолеть кризис и восстановить уверенность в мировой экономике заставит современных политических лидеров установить новые экономические институты, которые будут направлять и регулировать развитие мировой экономики.**

Что это означает для российских предпринимателей и менеджеров?

- ✓ **Посекторная консолидация**
- ✓ **Многонациональные корпорации продолжают осуществлять инвестиции в Россию и еще активнее бороться за долю рынка**
- ✓ **Московские предприятия будут продолжать поиски надежных региональных партнеров**
- ✓ **Только высоко капитализированные, гибкие, прозрачные и эффективные российские компании смогут пережить кризис и развиваться в текущей обстановке**
- ✓ **Для того чтобы развивать успешные деловые отношения с стратегическими партнерами и финансовыми инвесторами необходимо говорить с ними на одном языке**

Объединяя Россию и Мировой

ООО «Марчмонт Капитал Партнерс»

Кендрик Уайт
k.white@marchmont.ru
Константин Пигалов
k.pigalov@marchmont.ru
Елена Довгаль
e.dovgal@marchmont.ru

Пл. Театральная 5/6, Н.Новгород,
603003, Россия
Тел: +7 (831) 419 45 65
Факс: +7 (831) 419 50 11
E-mail: consulting@marchmont.ru
www.MarchmontNews.ru

Новосибирск, представитель
Сергей Плисак
Тел: +7 913 920 99 92
E-mail: consulting@marchmont.ru

Челябинск, представитель
Дмитрий Морозов
Тел: +7 (912) 801 2773
Факс: +7 (351) 771 7179
E-mail: consulting@marchmont.ru

Рынок представитель
Николай Вадулин
Тел: +7 913 809 09 39
E-mail: consulting@marchmont.ru

Екатеринбург, представитель
Радик Ахметшин
Тел: +7 912 247 31 43
Алексей Мосягин
Тел: +7 912 245 63 97
E-mail: consulting@marchmont.ru



“Solid principles
have always guided
our business
strategy”

“Joseph Nelson White
(1860-1939)

“Marchmont”
White family
estate,
Built in 1890