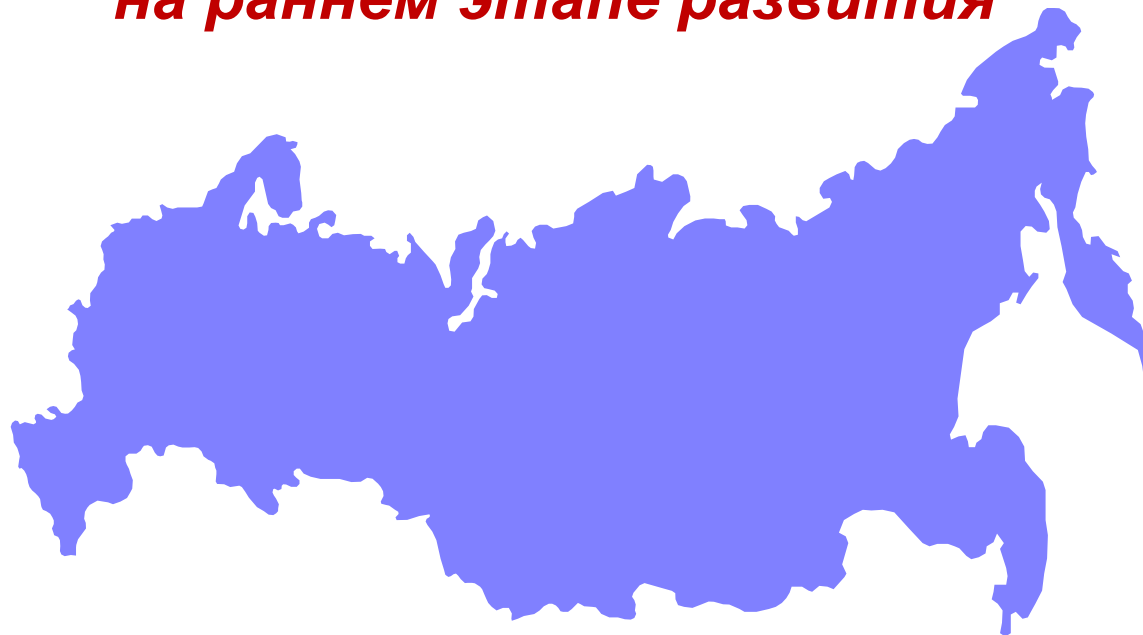


***Развитие инновационной экономики.
Инвестирование в высокотехнологичные проекты
на раннем этапе развития***



**Новосибирск
Инвестиционный форум бизнес-лидеров**

Февраль, 2009

***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**
- Развивающаяся сеть технопарков и бизнес-инкубаторов**
- Кластеры ОЭЗ**
- РАВИ и РОСНАНО**

4. Живой цикл новых коммерческих проектов



***... 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 большего числа источников финансирования.

На сегодня в России существует большое количество фондов прямых инвестиций

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



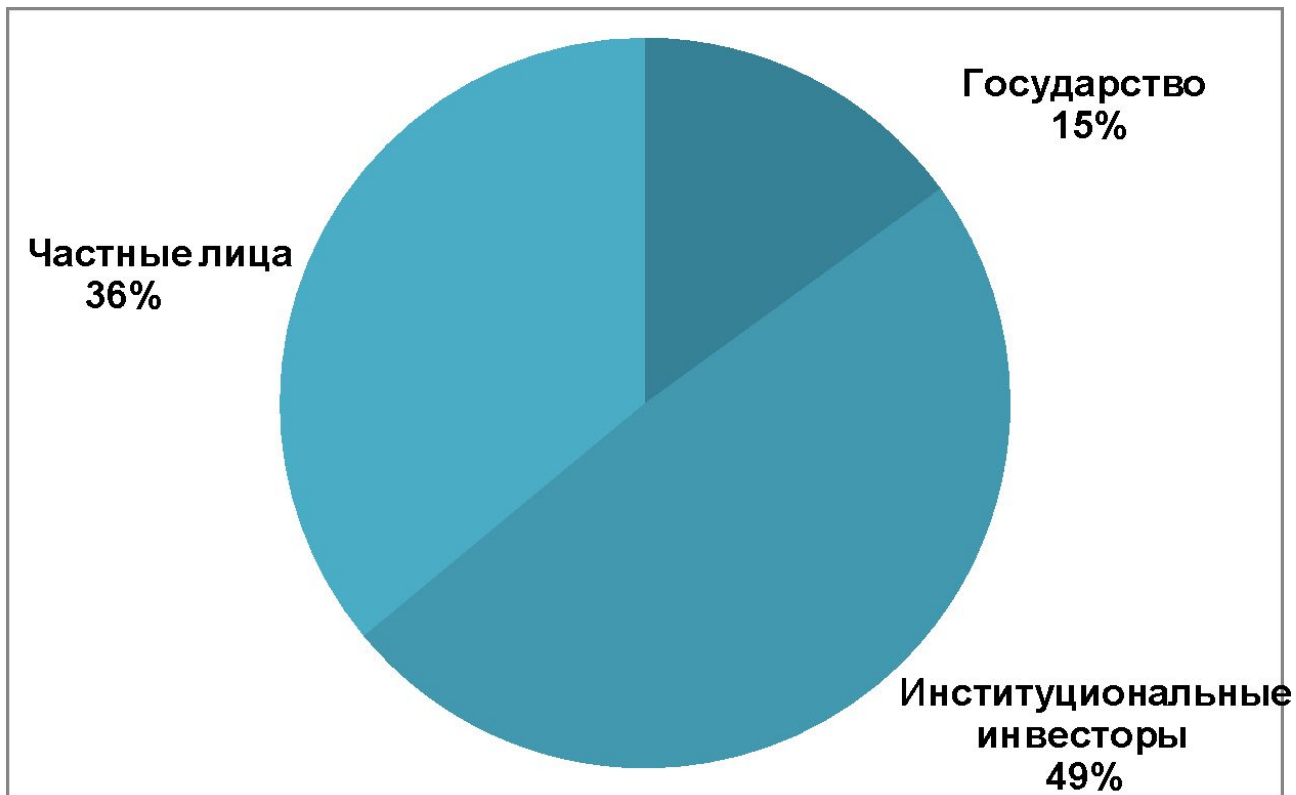
Источник: www.rvca.ru

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



Источник: www.rvca.ru

Российские источники капитала, 2007 год

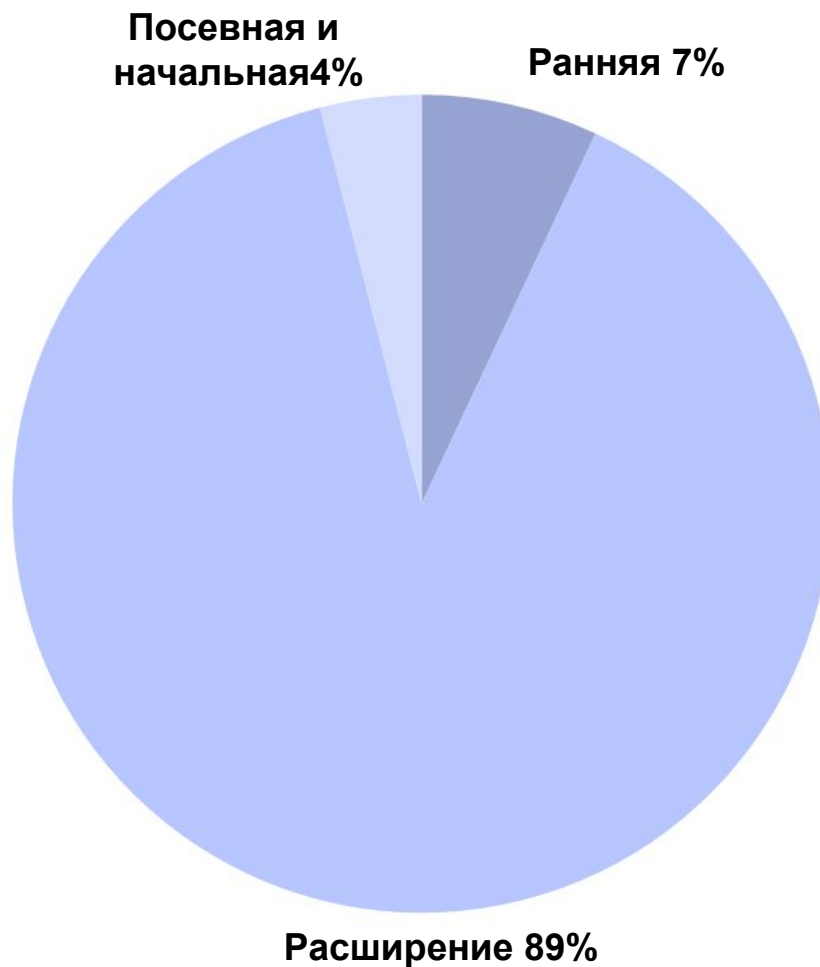


**Промышленные
предприятия 0%**

Банки 0%

Источник: www.rvca.ru

Распределение суммы инвестиций по стадиям, 2007 год



Источник: www.rvca.ru

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

Решение проблемы

**Новое поколение венчурных фондов, нацеленных на
посевную стадию, раннюю стадию и финансирование
расширения**

***Компания Марчмонт в данный момент работает
над созданием такого фонда –
Парус I
совместно с компанией
5iTech,
нашим американским партнером***

Парус 1.

Общий размер фонда - не менее 40 млн. долл США

Стадии проектов

инвестиции на ранних венчурных стадиях. Опытный образец, вывод продукта на рынок (start-up)

Характеристики компаний

высокотехнологичные компании, обладающие высоким потенциалом коммерциализации российских передовых технологий в США.

Приоритетные направления

- Информатика
- Нанотехнологии
- Медицинская техника
- Биотехнологии
- Альтернативные источники энергии
- Энергосбережение

Размеры инвестиций

0,5 – 2 млн. долл

США

5iTech

Marchmont
Capital Partners

- США - Россия.
- Нижний Новгород
 - Новосибирск
 - Екатеринбург
 - Ростов-на-Дону

Менеджмент
фонда

Парус 1 + Парус 2

Менеджмент

- Сплав российского и международного опыта
- Профессионалы с большим опытом в сфере венчурного финансирования как в США, так и в России

Опыт

- Опыт прямых иностранных инвестиций в России
- Опыт коммерциализации российских технологий за рубежом

Ресурсы

- Региональное покрытие РФ сетью филиалов
- Доступ к западным технологическим и научным институтам
- Каскадное финансирование из 2-х фондов

Опыт коммерциализации. Пример

- *Оптический томограф*
- Патент Нижний Новгород
- Коммерциализация в США

Совершенствование оборудования ИПФ РАН

начало продаж нового оборудования на американском рынке



Сертификат РФ
№ 29/13010104/6204-04

Корпорация Imalux

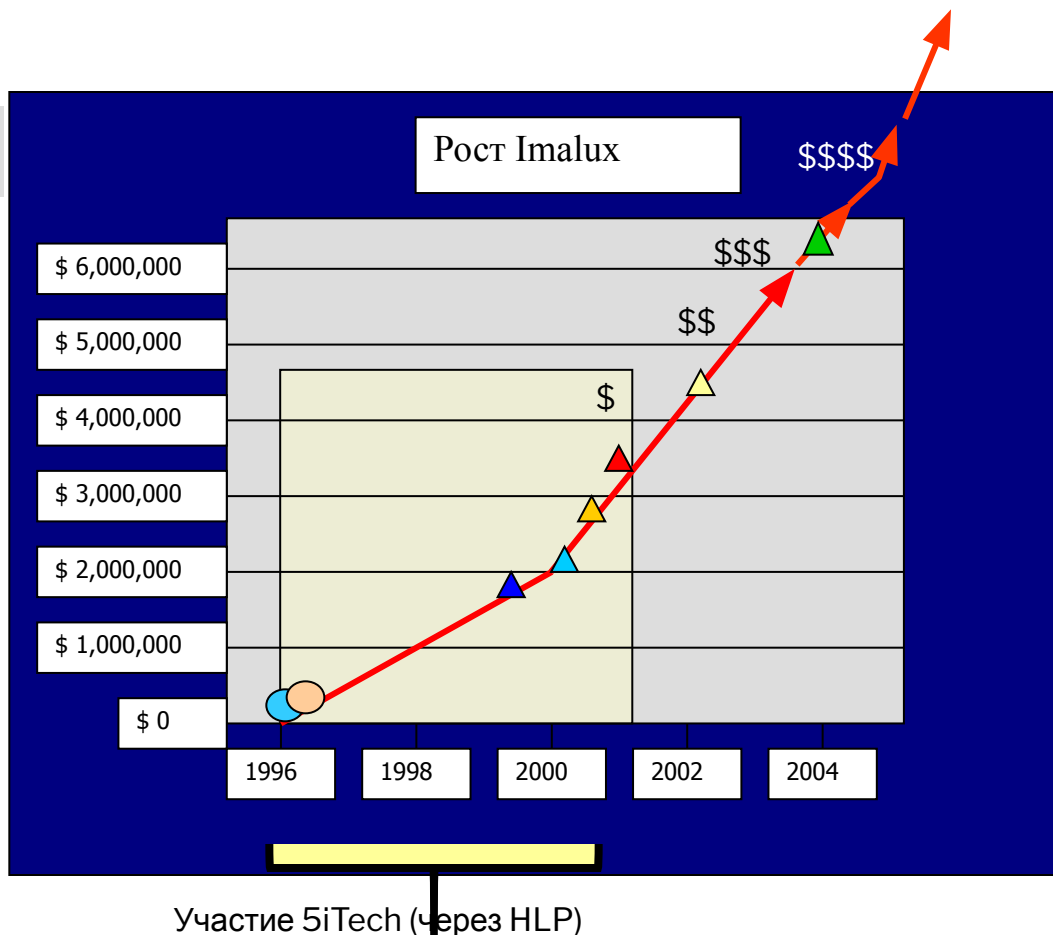
оборудования на российском и



FDA № 21 CER 892.1560

Imalux – пример реального международного успеха

- ▲ Одобрение FDA
- ▲ Грант Огайо TAF на \$542 тыс
- ▲ Грант АФГИР на \$230 тыс
- ▲ Нанят директор
- ▲ Начало опытов in vivo в CCF
- ▲ \$151 тыс от Edison BioTech Center
- \$30k НН Центра инкубации техн. компаний
- \$100k займ от фонда Бортника



2005: \$20 млн. +

- \$\$\$\$- Дек. 04: \$4.9 млн. венчурного капитала
- \$\$\$- Март 03: \$1.4 млн. венчурного капитала
- \$\$\$- Авг. 03: \$1.9 млн. венчурного капитала
- \$\$- Окт. 02: \$1.7 млн. венчурного капитала
- \$ - Май 01: \$500 тыс венчурного капитала

Временные рамки реализации проекта



Текущее состояние (2кв 2008):

Завершается организация фонда

Произведен выбор управляющих компаний

Планы:

Юридическая регистрация – 3кв.
2008 года

Поиск и отбор проектов – 3-4кв.
2008г

Начало финансирования – конец
2008 – начало 2009

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 Бадулин

Тел: +7 912 809 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

