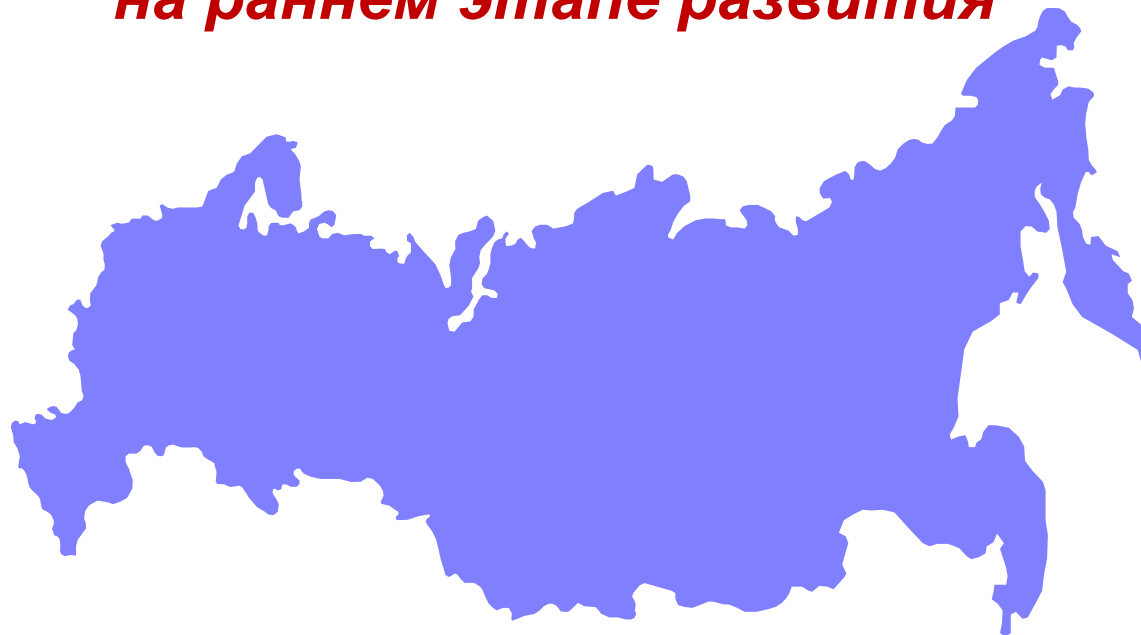


***Развитие инновационной экономики.  
Инвестирование в высокотехнологичные проекты  
на раннем этапе развития***



**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](http://www.rvca.ru)

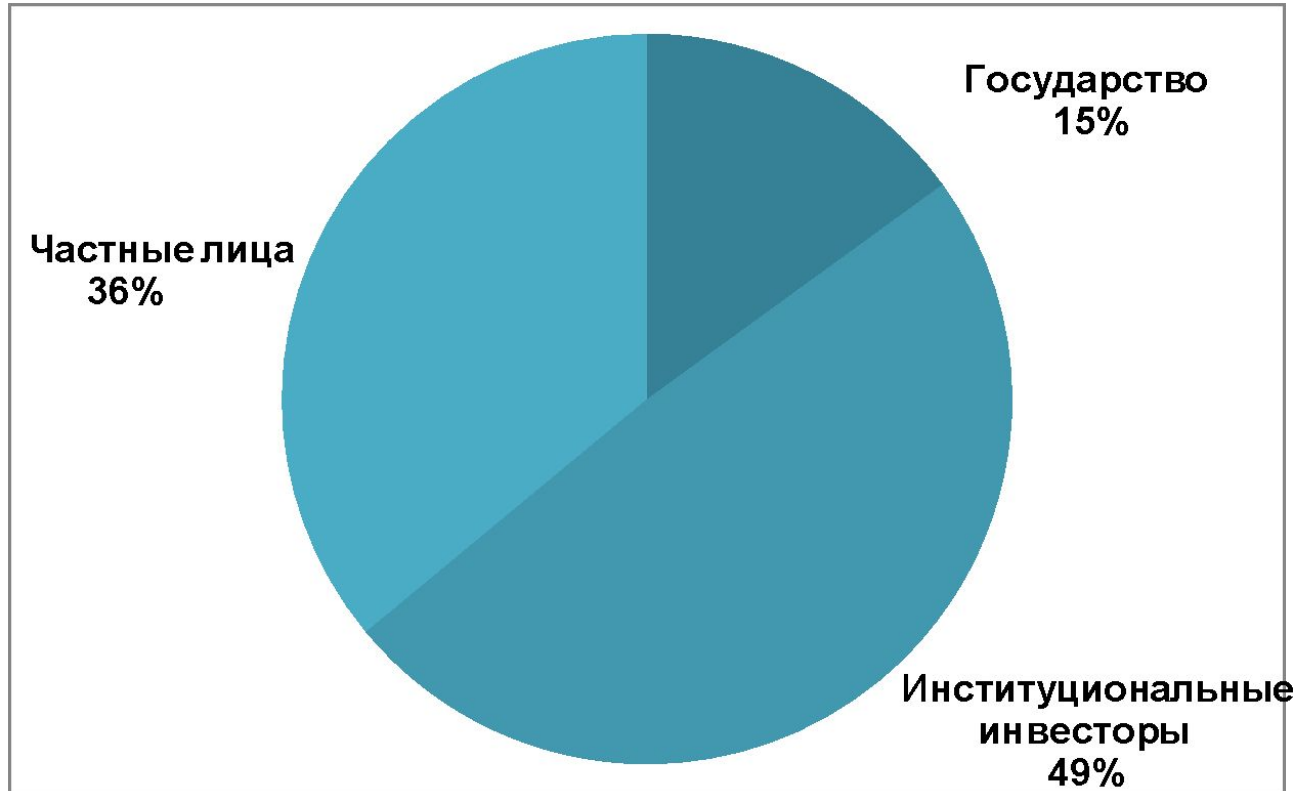


## Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, 1994-2007 годы, млн долл.



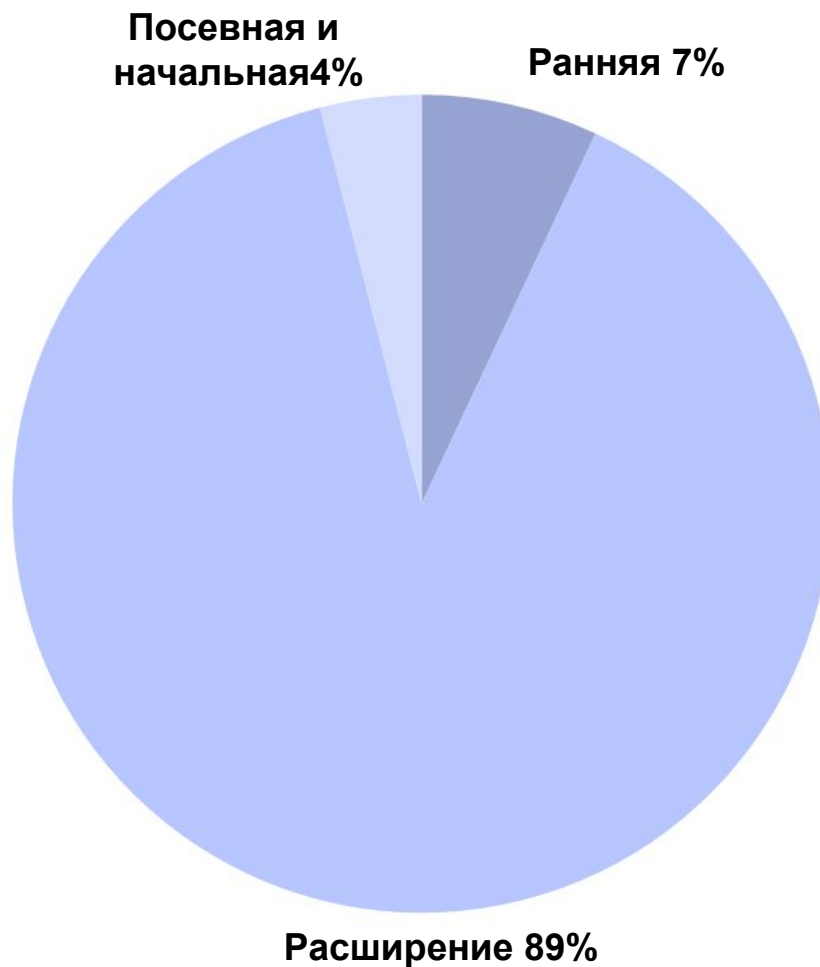
Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

## *Российские источники капитала, 2007 год*



Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

## **Распределение суммы инвестиций по стадиям, 2007 год**



Источник: [www.rvca.ru](http://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](http://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

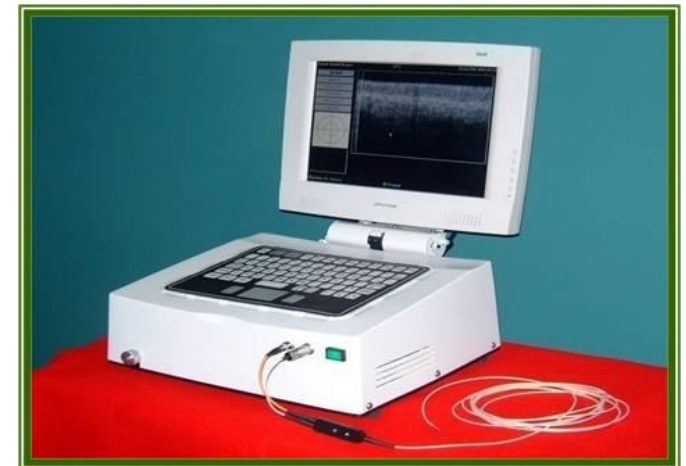
Совершенствование оборудования ИПФ РАН

начало продаж нового оборудования на российском и американских рынках



Сертификат РФ  
№ 29/13010104/6204-04

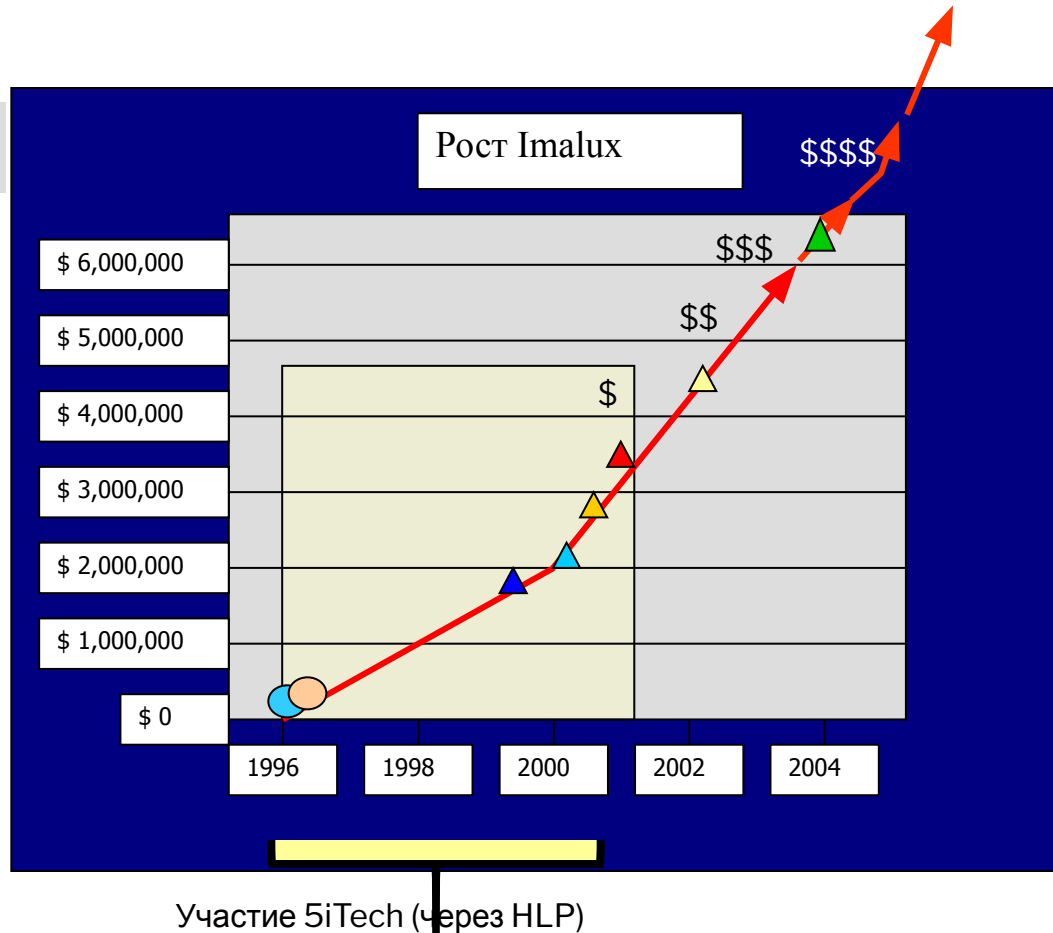
Корпорация Imalux



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](mailto:k.white@marchmont.ru)

Константин Пигалов

[k.pigalov@marchmont.ru](mailto:k.pigalov@marchmont.ru)

Елена Довгаль

[e.dovgal@marchmont.ru](mailto: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](mailto:consulting@marchmont.ru)

[www.MarchmontNews.ru](http://www.MarchmontNews.ru)

Новосибирск, представитель

Сергей Плисак

Тел: +7 913 920 99 92

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

Челябинск, представитель

Дмитрий Морозов

Тел: +7 (912) 801 2773

Факс: +7 (351) 771 7179

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

**Рынок** представитель

Николай Бадулин

Тел: +7 912 809 09 39

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto: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](mailto:consulting@marchmont.ru)

“Solid principles  
have always guided  
our business  
strategy”

“Joseph Nelson White  
(1860-1939)

“Marchmont”  
White family estate,  
Built in 1890

