

Венчурные фонды группы ВТБ

Октябрь 2009г.

- *О Фонде*
- *Проекты Фонда*
- *Инвестиционный процесс*
- *Постинвестиционное сопровождение проектов*
- *Команда Фонда*
- *Заключение*

Венчур (англ. venture) — инвестиционная компания, работающая с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий.

70-80% проектов не приносят отдачи, НО прибыль от оставшихся 20-30% окупает все убытки

РВК (Российская венчурная компания) – государственный фонд фондов – создана в 2007 г. с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

РВК участвует в капитале семи фондов:

«ВТБ–фонд венчурный» (объем фонда – 3,06 млрд руб.),

«Биопроцесс Кэпитал Венчурс» (3 млрд руб.),

«Максвелл Биотех» (3,06 млрд руб.),

«Лидер-Инновации» (3 млрд руб.),

«Тамир Фишман Си ай Джи венчурный фонд» (2 млрд руб.),

«С-групп венчурс» (1,8 млрд руб.)

«Новые технологии» (3,06 млрд руб.)

ЗПИФ «ВТБ – Фонд Венчурный»
(РВК)

- Год создания: **2007**
- Количество проектов в Фонде: **13 проектов**
- Размер Фонда: **3 061 000 000 руб.**

ЗПИФ «Второй региональный
венчурный фонд инвестиций в
малые предприятия в научно-
технической сфере города
Москвы» (М)

- Год создания: **2008**
- Количество проектов в Фонде: **0 проектов**
- Размер Фонда: **800 000 000 руб.**

ЗПИФ «Региональный
венчурный фонд инвестиций в
малые предприятия в научно-
технической сфере Санкт-
Петербурга» (СПб)

- Год создания: **2007**
- Количество проектов в Фонде: **2 проекта**
- Размер Фонда: **400 000 000 руб.**

ЗПИФ «Региональный
венчурный фонд инвестиций в
малые предприятия в научно-
технической сфере
Саратовской области» (СО)

- Год создания: **2007**
- Количество проектов в Фонде: **1 проект**
- Размер Фонда: **280 000 000 руб.**

ЗПИФ «Региональный
венчурный фонд инвестиций в
малые предприятия в научно-
технической сфере
Нижегородской области» (НН)

- Год создания: **2007**
- Количество проектов в Фонде: **1 проект**
- Размер Фонда: **280 000 000 руб.**

Информационно-коммуникационные технологии:

Мультимедийные технологии, технологии связи нового поколения, технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации, разработка программного обеспечения, технологии создания интеллектуальных систем управления и т.д.

46%

Индустриальные технологии:

Энергосбережение, рациональное природопользование, инновационные производственные процессы и продукты

43%

Прорывные технологии:

Нанотехнологии и новые материалы, биотехнологии, альтернативная энергетика и т.д.

11%

*Фонд осуществляет инвестирование в приоритетные направления развития науки, технологий и техники РФ

С 2007 по 2009 профинансировано **17 проектов**:

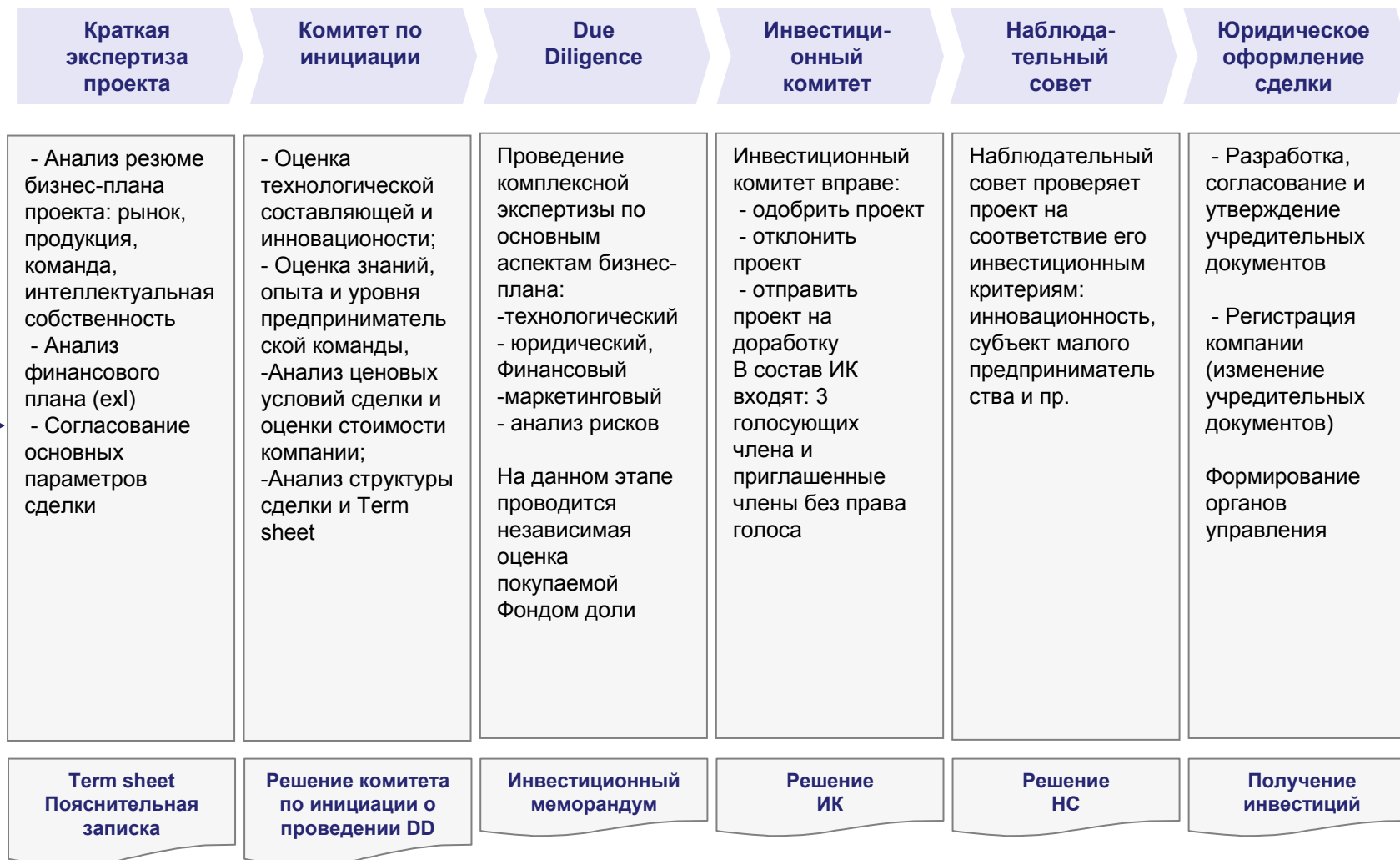
- Производство упаковки для быстрого разогрева содержимого (продуктов питания)
- Разработка ПО и оборудования для создания и применения трехмерных цифровых моделей
- Создание производства оптоэлектронной продукции
- Создание производства монохлоруксусной кислоты
- Создание инновационной продукции медицинского назначения
- Лазерные системы для маркировки и гравировки
- Система электронных платежей
- и др.



Questora



ИНИЦИАЦИЯ ПРОЕКТА →



→

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНА

- Компания должна соответствовать признакам субъекта малого предпринимательства (малое предприятие)
- Передача Фонду акций (25% акций ЗАО, 50% долей ООО)
- Сильная предпринимательская команда
- Наличие прав на интеллектуальную собственность
- Потенциал роста бизнеса компании в среднесрочной перспективе
- Четкая стратегия развития компании и план использование инвестиционных средств
- Отсутствие долгосрочной кредиторской задолженности
- Привлекательная стоимость сделки (IRR, ROI и др.)

- *Анализ резюме бизнес-плана проекта:*
 - *рынок*
 - *продукция*
 - *команда*
 - *интеллектуальная собственность*
- *Анализ финансового плана*
 - *прогноз доходов и расходов по проекту*
- *Согласование основных параметров сделки*
 - *требуемые инвестиции*
 - *распределение долей*

Документы для Комитета по инициации

- Резюме проекта:
 - Краткий бизнес-план проекта
 - Финансовая модель проекта
- Проект Соглашения о намерениях (*Term sheet*)
- Участники, объем работ и стоимость проведения внешнего *Due diligence*
- Пояснительная записка по проекту

Документы для Инвестиционного комитета

- Инвестиционный меморандум проекта:
 - Бизнес-план проекта
 - Бюджеты реализации проекта
- Оценка проекта, проведенная независимым оценщиком
- Отчет о проведении *Due diligence* (юридический, маркетинговый, патентный и т. д.)

Соглашения о намерениях (Term Sheet) - это договор между двумя или более сторонами (инвестором –(ами) и инициатором), в котором отражены основные условия и намерения участников проекта.

Соглашение о намерениях, как вид сделки, не регулируется нормами гражданского законодательства.

Структура документа **Соглашение о намерениях (Term Sheet):**

- Предмет сделки
- Структура сделки
- Оценка компании и доли
- Этапы инвестиций
- Условия инвестирования
- Дополнительные обязательства
- Структура органов управления
- Дополнительные условия

СОГЛАШЕНИЕ о намерениях участия Инвесторов в проекте НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА (Term Sheet) «10» февраля 2009 года	
Стороны	- (далее Инвестор 1) - (далее - Инвестор 2) - (далее - Инвестор 3) - Совместно Инвестор 1, Инвестор 2 и Инвестор 3 именуется «Стороны»
Предмет и цели сделки	- Согласно представленному Инвестором 1 предварительному бизнес-плану для реализации проекта по созданию НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА (далее - Проект) требуетсярублей; - Инвестор 2 готов произвести инвестиции в размерерублей в Проект. - Целями сделки являются: - объединение и консолидация интеллектуальной собственности, технологий, действующих прототипов и человеческих и финансовых ресурсов Сторон в единую структуру группы компаний; - финансирование текущей стадии бизнес-плана проекта; - увеличение оценки (капитализации) проекта за счет ресурсов Сторон и успешного выполнения бизнес-плана проекта в также за счет привлечения индустриального партнера на следующих стадиях проекта; - обеспечения ликвидности долей инвесторов в Проекте в период от 2 до 5 лет с момента инвестирования за счёт привлечения стратегического инвестора в проект.
Объединяющиеся компании	- компания, учреждаемая Инвестором 1 и Инвестором 3, станет владельцем интеллектуальной собственности и ноу-хау Проекта на территории РФ; - компания, осуществляет исследования, разработку, производство и продвижение на рынок
Структура сделки	- В соответствии с условиями сделки Инвестор 1 совместно с Инвестором 3 учреждают Уставный капитал - Инвестор 1 вносит в уставный капитал - Инвестор 2 вносит в уставный капитал - Фонд оплачивает свои акции в уставном капитале
Доли	- После полной оплаты уставного капитала доли в проекте

Основные разделы Инвестиционного меморандума

- Описание компании:

- Описание компании
- Структура акционеров
- Описание текущего бизнеса компании
- Персонал
- Активы компании
- Финансы

- Описание рынка проекта

- Описание рынка
- Конкурентная ситуация
- Ключевые факторы успеха

- Описание проекта

- Продукция проекта
- Конкурентные преимущества
- Потенциальные потребители
- ИС
- Персонал проекта
- Органы правления
- Бизнес-модель проекта
- План продвижения

- Финансовый план проекта

- Обоснование доходной и расходной части
- Краткий отчет о прибылях и убытках
- Краткий отчет о движении денежных средств
- Краткий баланс

- Риски проекта

- Основные риски проекта:
- Бизнес риски
- Юридические риски
- Прочие риски

- Анализ инвестиционного предложения

- Структура сделки
- Оценка компании
- Выход из сделки
- Финансовые показатели проекта

Наименование	АО (ЗАО, ОАО)	ООО
Минимальная приобретаемая доля	25% (для ЗАО) , для ОАО - без ограничений)	50%
Объем инвестиций	Нет ограничений (*)	Не более 30% от стоимости чистых активов Фонда
Законодательство	ФЗ об акционерных обществах	ФЗ об обществах с ограниченной ответственностью
	ПДУ ЗПИФ, Закон об инвестиционных фондах, Положение о составе структуре активов	
Число учредителей	Не более 50 человек (для ЗАО, ООО), без ограничений для ОАО	

Все ограничения действительны до вступления в силу документа нового «Положения о составе и структуре активов Фонда» и перерегистрации Правил Фонда ориентировочный срок – июль 2008 г.

Due Diligence (дью дилидженс) — всестороннее исследование деятельности компании, её финансового состояния и положения на рынке.

Проведение комплексной экспертизы Due Diligence осуществляется по основным аспектам бизнес-плана:

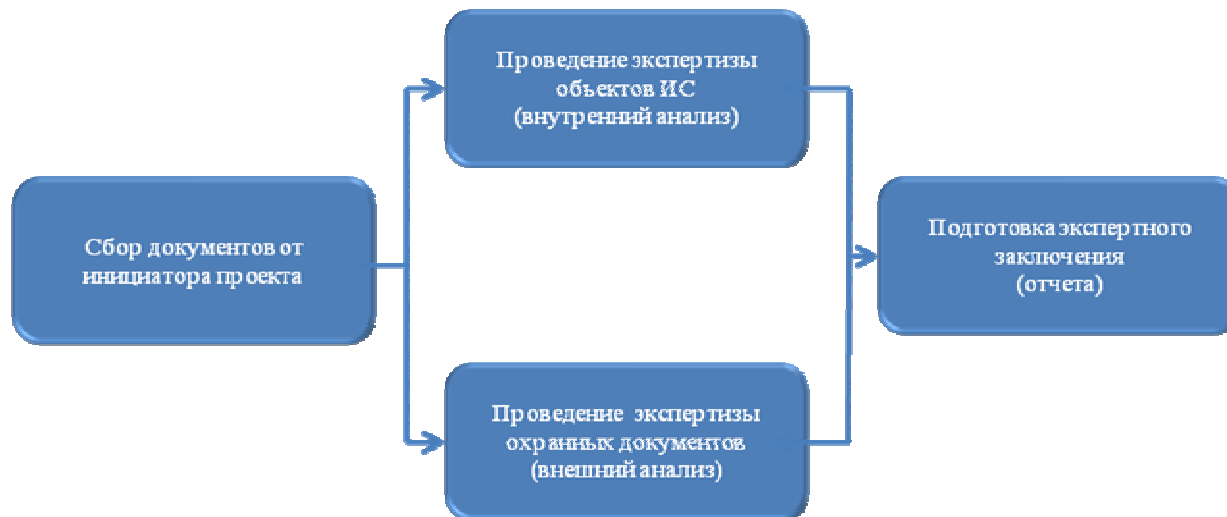
- *технологический*
- *юридический,*
- *финансовый*
- *маркетинговый*
- *риски*
- *интеллектуальная собственность (патентный аудит)*

Цель проведения патентного анализа – юридическая проверка объектов интеллектуальной собственности предоставленных инициатором на доинвестиционной фазе и для анализа объектов интеллектуальной собственности на постинвестиционной фазе

	Доинвестиционная фаза	Постинвестиционная фаза
Задачи	Проверить чистоту объектов интеллектуальной собственности и сделать предложение для УД при оформлении структуры сделки.	Проверить правильность работы с ИС портфельными компаниями.
Частота	1 раз до согласования Term Sheet	2 раза в год
Ответственный за проведение анализа	Аналитик	Куратор проекта (руководитель проекта)

Анализ интеллектуальной собственности состоит из 4-х этапов:

- Сбор необходимых документов по объектам интеллектуальной собственности.
- Формальная экспертиза объектов интеллектуальной собственности: анализ полученной информации.
- Юридическая экспертиза охранных документов: проверка предоставленных инициатором документов во внешних источниках.
- Экспертное заключение: подготовка отчета по анализу ИС.



Проверке подлежат все документы, имеющие отношение к ИС:

- Заявки на регистрацию патента, решения о выдаче патента, патенты
- Свидетельства на товарный знак
- Лицензионные договора, договора об уступке, договора коммерческой концессии (при наличии)
- Квитанций об уплате пошлин за поддержание в силе охранных документов.
- Соглашение между авторами (право на вознаграждение, указание доли каждого).
- Договора между патентообладателем и авторами (если один из авторов является патентообладателем или автор не является патентообладателем).
- Договор между патентообладателями.


Объект проверки	Источник информации для проверки		Комментарии
	Инициатор проекта	РФ	
Договор об уступке	+	+	Регистрируется в Роспатенте.
Лицензионный договор	+	+	Регистрируется в Роспатенте
Соглашение между авторами	+		Не требует государственной регистрации в Роспатенте
Договор между автором и патентообладателем	+		Не требует государственной регистрации в Роспатенте
Договор между патентообладателями	+		Не требует государственной регистрации
Квитанция об уплате пошлин (за поддержание патента в силе)	+		<p>За поддержание в силе патента годовые пошлины взимаются с третьего года, считая с даты подачи (поступления) заявки на изобретение, промышленный образец. За поддержание в силе патента на полезную модель годовые пошлины взимаются с первого года, считая с даты подачи (поступления) заявки. Пошлины уплачиваются ежегодно в последние два месяца текущего срока действия патента.</p> <p>Пошлины не взимаются за поддержание в силе свидетельства о регистрации товарного знака.</p>

Функции Фонда в управлении компаниями:

- Участие в органах управления
- Развитие рынков и привлечение стратегических клиентов
- Создание бренда и развитие маркетинговых коммуникации
- Постановка бухгалтерского и управленческого учета
- Оптимизация ключевых бизнес-процессов
- Подбор и развитие команды
- Создание системы вознаграждений привязанных к результатам деятельности компаний
- Подготовка компании к продаже
- Выход из проекта

Контроль Фонда за деятельностью компаниями:


- Контроль на основе KPI (ключевых показателей эффективности) проекта
- Мониторинг сроков реализации проекта на основе календарных планов
- Контроль распределения ресурсов на основе ежеквартальных бюджетов (Бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств)
- План-фактный анализ исполнения бюджетов на соответствие текущих показателей показателям Инвестиционного меморандума
- Еженедельный мониторинг состояния монетарных счетов
- Проведение аудитов: финансовый, патентный, кадровый и др. деятельности компании



Г-н Ромашов является одним из организаторов Российской Венчурной Ассоциации и членом экспертной комиссии по российским высоким технологиям, приглашенный член ассоциации россиян занятых в области высоких технологий в Силиконовой Долине в США, а с 1994 года - частным инвестором молодых технологических компаний, создаваемых выходцами из России, живущими в Европе, Израиле и США


В качестве Управляющего Директора компании Sputnik Technology Ventures – частного технологического фонда – г-н Ромашов специализировался на инвестициях в телеком, ИТ и сферу здравоохранения. Г-н Ромашов изучал и развивал проекты в области биофармацевтики, медицинской диагностики, электроники, промышленной инженерии, информационных технологий. Г-н Ромашов также был соучредителем и Членом Правления компании inVentures, инвестиционной компании, специализирующейся на разработках в области европейских TMT технологий.

В 2003г. г-н Ромашов участвовал в сделке по слиянию с компанией Redwood, основав компанию Redwood Partners, пан-атлантической компании, специализирующейся на предоставлении услуг по стратегическому консультированию, а также инвестиционных и коммерческих банковских услуг компаниям, работающим с TMT технологиями.



Г-н Морозов имеет 16-ти летний опыт в международном инновационном секторе как ученый, менеджер, аналитик рынка и инвестор. Помимо Академии Наук СССР, компаний IBM и Gartner он имеет семилетний опыт работы в американской индустрии венчурного капитала. Как сотрудник TL Ventures в 2000-2004 годах, г-н Морозов провел 15 венчурных сделок инвестировавших 200 миллионов долларов США, работал в Советах директоров четырёх американских технологических компаний специализировавшихся на разработке систем связи, программного обеспечения и других инновациях.

С 2004 года, г-н Морозов активно работал советником руководства нескольких технологических компаний на рынках России и стран СНГ, которые он консультировал в вопросах привлечения инвестиционного капитала.



На всем протяжении своей профессиональной деятельности, Андрей Зюзин активно занимался поиском новых технологий, их оценкой, отбором, развитием и последующей коммерциализацией. В качестве управляющего венчурной компанией, г-н Зюзин участвовал в привлечении капитала и долгового финансирования, поиске и привлечении партнеров и проектов, закрытии сделок.

Среди осуществленных им технологических проектов существуют такие как: Aptilo, Birdstep (беспроводные технологии), Adva Optical, Infinera (оптический транспорт), Redback (широкополосный доступ), Cascade (медиа). Помимо этого г-н Зюзин содействовал продвижению новых технологий и услуг среди потенциальных клиентов с особым акцентом на их социальную значимость. Так, например, г-н Зюзин отвечал за запуск первой национальной сети передачи данных в Казахстане (Казахтелеком), а также первой общегородской сети передачи данных в Москве (Московская городская телефонная сеть, сейчас известная как «Стрим»).

Ненахова Анна

ANenakhova@vtb-am.ru

Олейников Олег

OOleynikov@vtb-am.ru

Иванова Ирина

IAIvanova@vtb-am.ru

Белогуб Виктор

VBelogub@vtb-am.ru

Гинжук Максим

MGinzhuk@vtb-am.ru

Васина Елизавета

EVasina@vtb-am.ru

Чикишев Дмитрий

DChikishev@vtb-am.ru

Спасибо за внимание