

**Венчурные инвестиции
для малого и среднего
бизнеса на примере ИТ-
отрасли**



Докладчик:

Константин Джимбинов

Партнер RB Partners

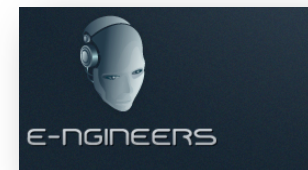
Международная Группа компаний – **RB Partners** основана в 2004 году топ-менеджерами крупнейших российских финансовых институтов (Альфа-Банк, Группа Интеррос, ВТБ) и партнерами международных аудиторско-консультационных компаний (PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young).

Компания специализируется на оказании инвестиционно-банковских услуг российским и международным институциональным инвесторам, а также на управлении венчурными инвестициями на "посевной" и "ранней" стадиях развития с целью создания перспективных ИТ бизнесов, основанных на инновационных технологических решениях.

С 2004 года Компания **RB Partners** успешно провела более 50 проектов в области сопровождения сделок M&A на общую сумму свыше 1,5 млрд. дол. США по заказу международных и Российских институциональных инвесторов, а также осуществила инвестиции в 3 технологические компании в Москве и Санкт-Петербурге.

С 2010 года Компания **RB Partners** является членом международной ассоциации Globalscope (www.globalscopepartners.com), включающей в себя 28 инвестиционно-консалтинговых фирм из 23 стран мира, специализирующихся в области слияний и поглощений и корпоративного финансирования

На сегодняшний день в Группе **RB Partners** работают свыше 120 высококвалифицированных специалистов. Офисы Группы расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Нью-Йорке и Сан-Матео (штат Калифорния, США).



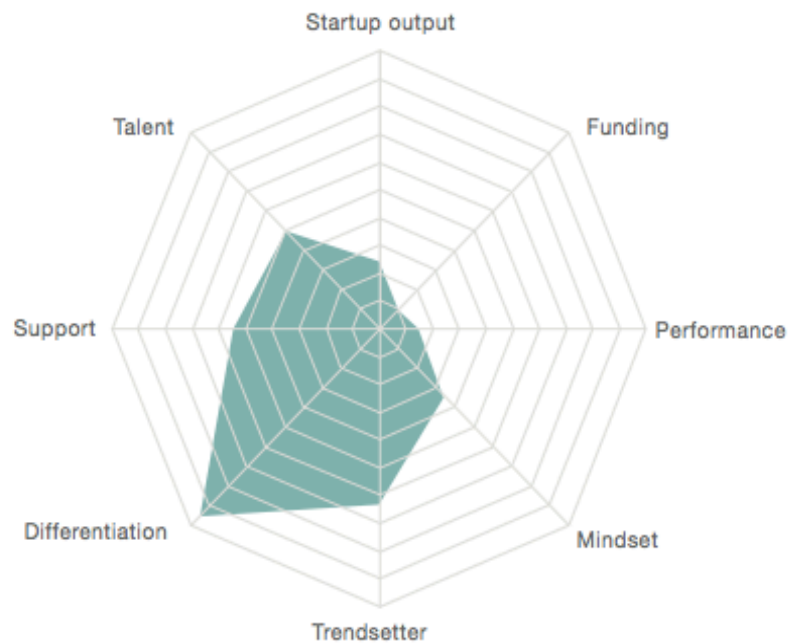
Ключевые принципы для успешного стартапа в ИТ-отрасли



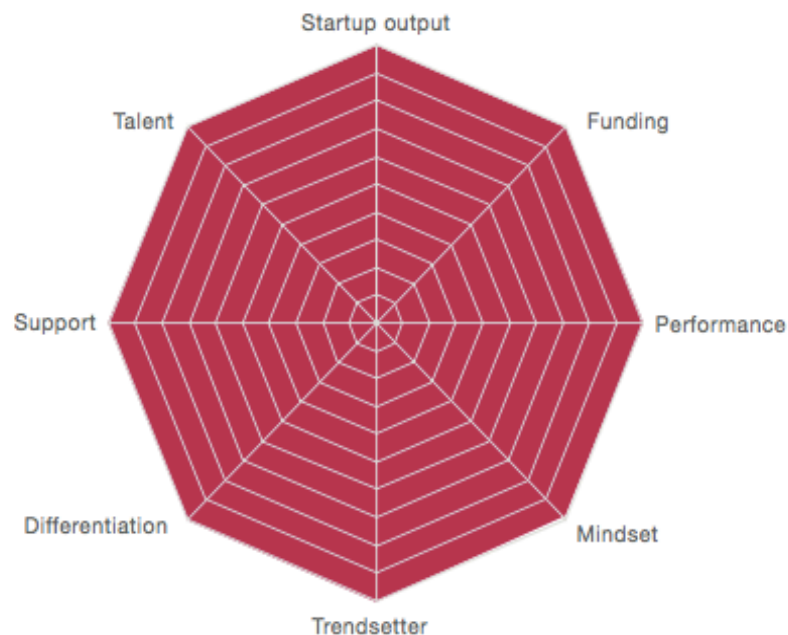
- Развивать бизнес в «Силиконовой долине».
- Найти разбирающегося, опытного со-учредителя с необходимыми навыками.
- Создать команду из умных, энергичных и цельных личностей.
- Быть нацеленным на крупный рынок.
- Разработать наиболее конкурентоспособный продукт, отражающий ваше видение потребностей рынка. В идеале это должен быть продукт, в который вы очень верите и буквально влюблены.
- Нужно искать снова и снова пока не найдете подходящий. Не можете найти - не поднимайте деньги и не перескакивайте на следующую ступень. Продолжайте искать.
- Когда вы нашли идеальный продукт/рынок – обращайтесь к профессиональному инвестору с репутацией, которому вы сможете доверять.
- Растите свой бизнес.

Москва в сравнении с Силиконовой Долиной

Moscow



Silicon Valley





Россия



- «Я не буду заниматься бизнесом, мое дело изобретать»
- Деньги? - «У меня все есть»

США



- «Как я смогу на этом заработать?»
- «Как я могу продать свою идею?»
- «Если я не могу продать, значит моя идея никому не нужна?»



Кто-то изобретает

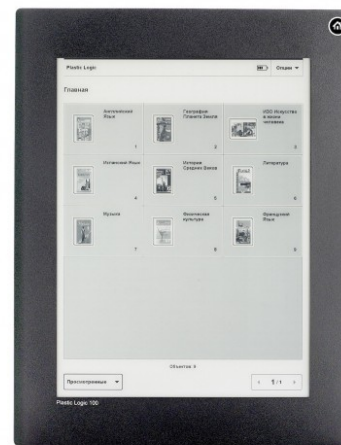


Кто-то копирует



РОСНАНО
Российская корпорация нанотехнологий

Кто-то изобретает заново





90% инноваций в России - это копия инноваций

Кто может быть правильным фаундером в России с точки зрения венчурного инвестора?



- Человек, имеющий хорошее базовое техническое образование и глубоко понимающий современные тренды развития технологий.
- Человек, чувствующий глобальные потребности клиентов.
- Человек, обладающим креативным мышлением, генератор идей, “open-minded”.
- Человек с опытом управления проектами и выполнения сложных поэтапных задач, зрелый руководитель.
- Порядочный, открытый, честный, энергичный.

ИТ-специалист, Маркетолог, Идеолог, Визионер, Менеджер, Продавец и Целевая личность.

Вы много встречали таких людей в России?

Эти двое с трудом подходят друг другу



- Отсутствие деловых навыков.
- Нежелание вести бизнес самостоятельно.
- Психология «Наше дело изобрести».
- Переваливание ответственности за результат на инвестора «Изобретение гениально, Вы просто не можете его продать».
- Нежелание мириться с размыванием доли основателя «Меня грабят, а это ведь моя идея».
- Игнорирование степ-планов и дэдлайнов, невыполнение обязательств перед инвестором.



- Нежелание принимать высокие риски, особенно на начальных стадиях.
- Отсутствие опыта реализации подобных проектов.
- Недоверие к изобретателям из-за отсутствия бизнес-культуры и законодательных норм защиты инвесторов.
- Низкий уровень понимания действительно инновационных идей, в частности из-за отсутствия успешных примеров.

Спасибо за внимание!

www.rbparkers.ru
email: konstantin.dzhimbinov@rbpartners.ru
tel. +7 (495) 726-5917
