

ПРОГРАММА РСПК В УФЕ

7-9 сентября 2016 г.

Технопарк УГНТУ, ул. Космонавтов, 4

7 сентября 2016 г. Создание стоимости бизнеса / подготовка инвестиционной презентации

10.00 – 10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Приветственное слово принимающей стороны.**

Представление партнеров и программы РСПК (Модератор Александр Локтионов, LOGA Group),

- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов
- GenerationS 2016-2017

11.30 – 13.30 **Тема: Создание бизнеса со стоимостью.**

Проработка составляющих проекта на стадии идеи, готового прототипа и быстрого роста:

- От идеи до публичной компании (IPO) за короткий срок.
- Оценка и развитие личных способностей команды проекта.
- Цели команды и цели инвестора: амбиции, возможности и риски.
- Критерии поиска / оценки бизнес-идей и быстрорастущих проектов со стоимостью.

13.30 – 14.30 **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.30 – 15.00 **Тема: Венчурный фонд / Ильдар Сафин (ПАО "Промсвязьбанк")**

Возможности венчурного финансирования в Промсвязьбанке. Целевой сегмент. Порядок отбора проектов. Менторская помощь. Возврат инвестиций.

15.00 – 16.00 **Тема: Короткие презентации бизнес-идей/быстрорастущих проектов участников.**

Обратная связь от бизнес-тренера - крэш-тест. Ожидания инвесторов, мышление инвесторов, этапы развития проектов и критерии инвестиционной готовности. Почему инвесторы выбирают высокотехнологичные и масштабируемые проекты? Создание стоимости в новом бизнесе или действующем. Первичная экономическая оценка проекта инвестором.

16.00 – 17.00 **Тема: Знакомство с механизмами финансирования инновационных проектов различных стадий, принципами и особенностями их функционирования**

Рассмотрение кейсов – на примере проектов участников / рекомендации по регистрации проектов на GenerationS, содействие в регистрации

Тренинг. Презентации и обратная связь по проектам. Power pitch 30 сек. и 5 мин. презентация проекта участниками. Рассмотрение отдельных разделов презентации, ключевых драйверов и стратегии выхода, обратная связь по проектам. Практика презентации: содержание и тайминг презентации*

17.00 – 17.30 **Ключевые выводы первого дня**

Обсуждение и подведение итогов. Подведение итогов и выводов для дальнейшего развития. Финальные рекомендации. Ключевые возможности и риски в развитии инновационных проектов.

17.30 – 18.00 **Индивидуальные консультации по подготовке ко второму дню программы.**

* Пример структуры презентации:

- Бизнес-концепция (1 слайд, 30 сек.);
- Описание продукта / технологии / интеллектуальной собственности (1-2 слайда, 1 мин.);
- Команда (1 слайд, 30 сек.);
- Ниша рынка / конкурентные преимущества (1-3 слайда, 1 мин.);
- Уникальность (1 слайд, 30 сек.);
- Бизнес-модель (1 слайд, 30 сек.);
- Основные показатели бюджета (доходы, затраты, EBITDA) (1 слайд, 30 сек.).

8 сентября 2016 г. Модуль для инвесторов

10.00 – 10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 13.00 **Тема: Мировая практика Seed Forum International Foundation для инвесторов / Дмитрий Коваленко (LOGA Group)**

Классификация проектов – критерии выбора проекта для инвесторов. Вход и выход из проекта. Принятие решений дивиденды или выход из проекта? Структурирование сделки с представителями проекта. Инвестиционный договор, определение долей инвестора на разных стадиях развития проекта и договора инвестиционного займа. Управления рисками инвестора.

Направления работы корпоративных акселераторов GenerationS-2016. Возможности для инвесторов – участие в качестве менторов и инвесторов во время программы и Демо Дня.

Рассмотрение бизнес-кейсов, вопросы и ответы, индивидуальные консультации **или** Презентации проектов.

Рассмотрение рисков, возможностей и условий сделки на конкретных примерах (презентации готовятся во время первого дня программы).

В процессе рассмотрения проектов обсуждаются:

- Подготовка пакета инвестиционных документов проекта, инвестиционный due diligence и сделка с компанией.
- Выход из проекта, продажа крупному игроку, рыночные аспекты оценки стоимости проекта/компании при заключении сделки.
- Возможности и риски для Инвестора

13.00 – 14.00 **Обед, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.00 – до последнего вопроса/конца рабочего дня

- Рассмотрение бизнес-кейсов, вопросы и ответы, индивидуальные консультации **или**
- Презентации проектов. Рассмотрение рисков, возможностей и условий сделки на конкретных примерах.

9 сентября 2016 г.

с 10.30 - **Индивидуальные консультации на темы:**

- НТИ, GenerationS, регистрация проектов на GenerationS
- Подготовка документов для инвестора.
- Как защитить ваши конкурентные преимущества, подготовка документов для экспертизы, оформление интеллектуальной собственности, подходы к организации режима know-how, вопросы по оценке стоимости проекта/компании при заключении сделки с инвестором, презентации проекта и т.д.

Обмен опытом по бизнес-практикам с акцентом на следующие разделы:

- Бизнес-концепция;
- Команда проекта;
- Рынок проекта, оценка рынка проекта, платежеспособный спрос;
- Преимущество перед аналогами;
- Финансовый план проекта (Критическая оценка доходов, затрат и прибыли (ЕБИТДА));
- Интеллектуальная собственность (обсуждения данных для коммерческого патентования, возможности и стратегии патентования, составления плана коммерциализации технологий);
- Бизнес-модель проекта (описание ключевых партнеров, возможностей и ограничений взаимодействия с заказчиками, критериев заключения коммерческих договоров и тиражирования поставок продукции);
- Предложение для индустриального партнера / инвестора.