

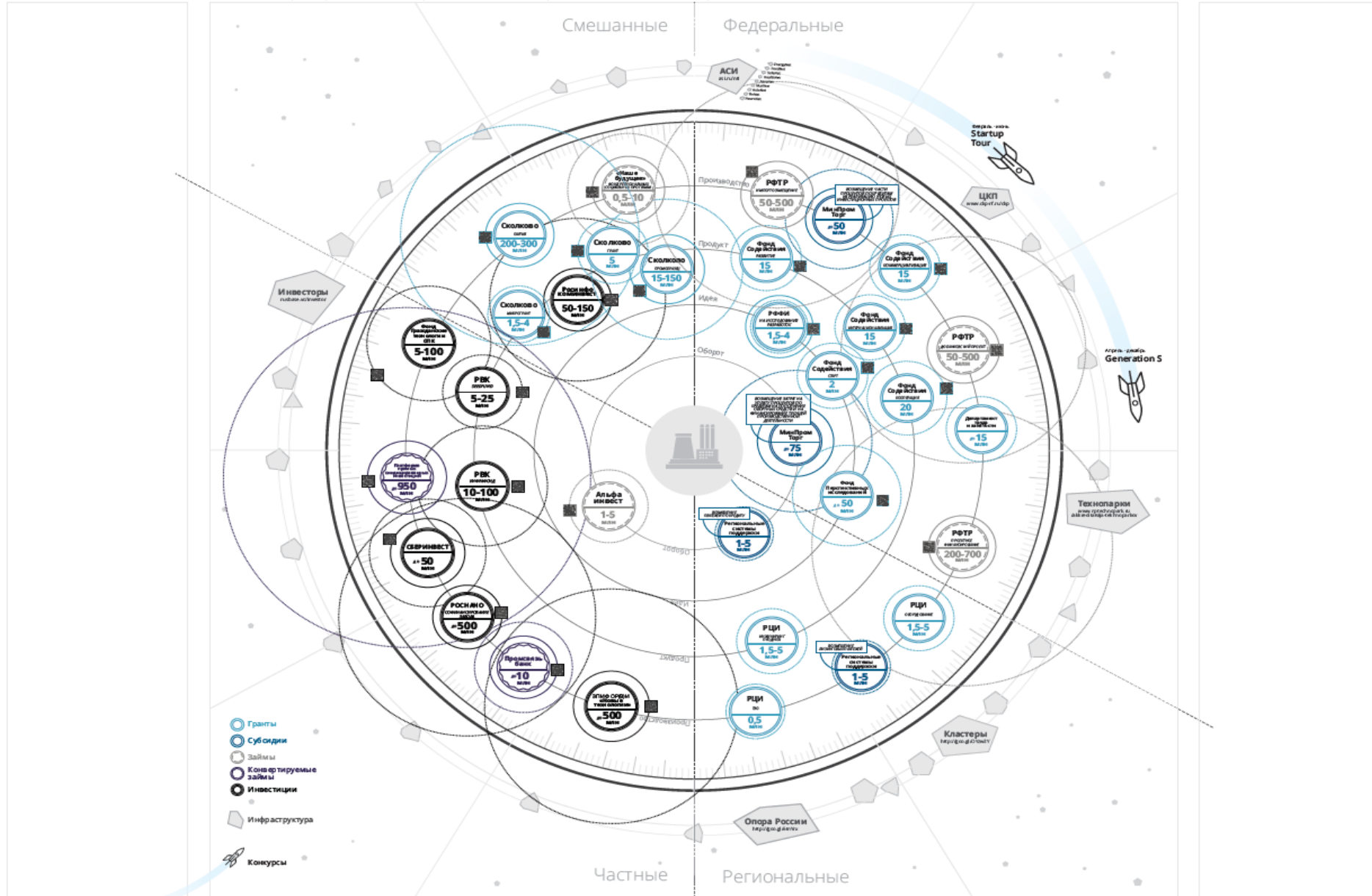
Системы государственных и частных поддержек для малого и среднего бизнеса в России

«Ландшафт и точки роста»

Морозов Александр Андреевич
Технологический брокер.

Исследование российской инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса

АКК Карта развития | Источники финансовой поддержки



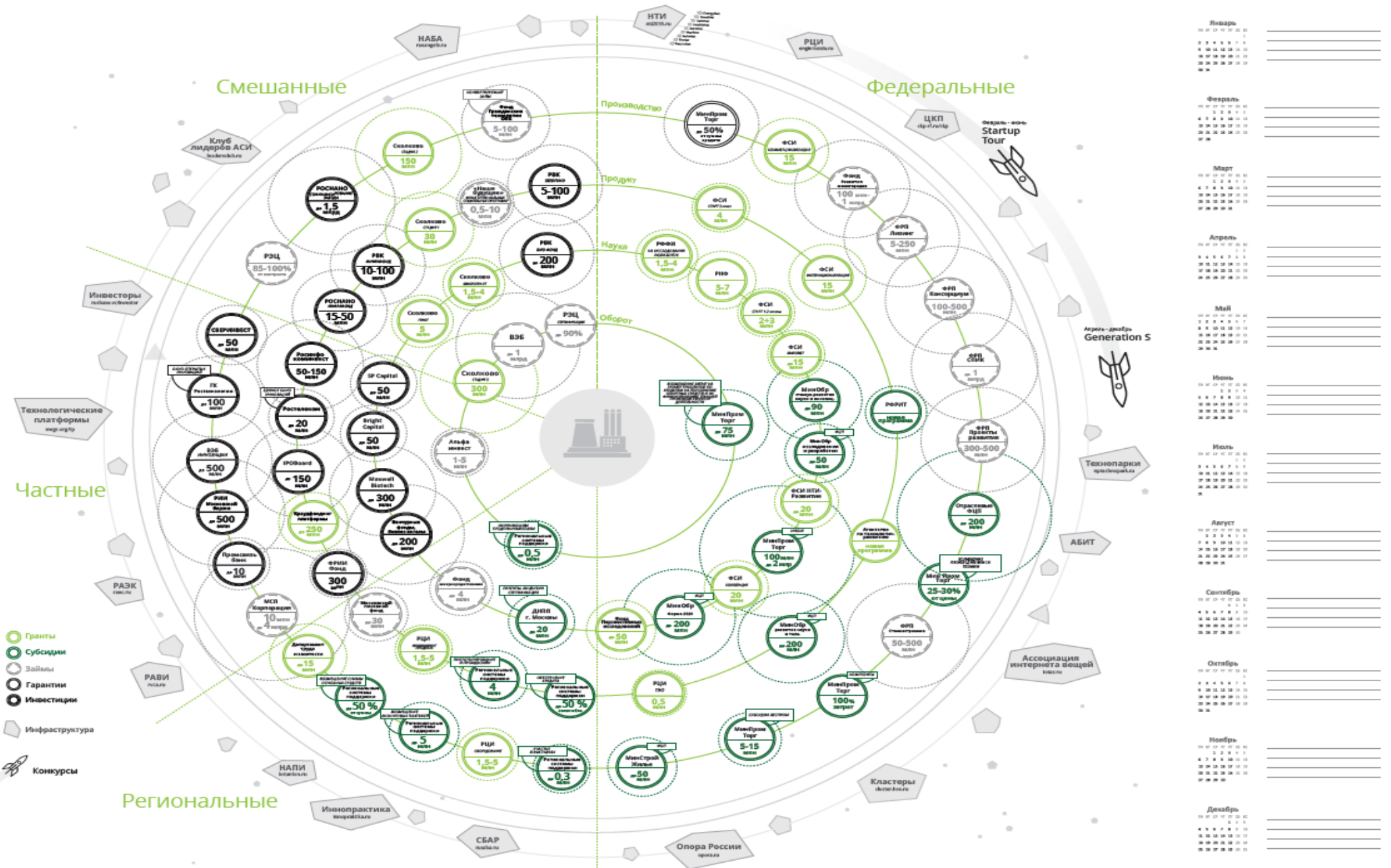
БОЛЕЕ 1000 ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ПРОГРАММ

Фонд Содействия Инновациям (ФСИ), Фонд Развития Промышленности (ФРП), Фонд Развития Моногородов (ФРМ), Гранты Российской Венчурной Компании (РВК-НТИ), Министерство Науки и Высшего Образования (МинОбр), Российский Научный Фонд (РНФ), Российский Фонд Фундаментальных Исследований (РФФИ), Фонд Сколково (SK), Корпорация МСП (Кор_МСП), Министерство связи и массовых коммуникаций (МинСвязь), Российский Фонд Развития Информационных Технологий (РФРИТ), РосИнфоКомИнвест (РИКИ), Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ), ВнешЭкономБанк (ВЭБ), РИИ московской биржи (РИИ_мб), Министерство Экономического Развития (МинЭк), Фонд Наше Будущее (ФНБ), Фонд Президентских Грантов (ФПГ), ВЭБ-инновации (ВЭБ_И), Фонд Модернизация Инновации Развитие (МИР), Фонд Развития Интернет Инициатив (ФРИИ), Министерство Промышленности и торговли (МинПром), Министерство Энергетики (МинЭнерго), Российский Экспортный Центр (группа РЭЦ), МСП-банк, Венчурный Фонд РВК (ФНТИ), Московский Посевной Фонд (МПФ), Агентство Инноваций Москвы (АИМ), Московский Экспортный Центр (МЭЦ), Департамент предпринимательства и инновационного развития Москвы (ДПИР), Московский Фонд Поддержки промышленности и предпринимательства (МФПП), Фонд Содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (ФСКМБ), Министерство Сельского Хозяйства (МинСХ), Россельхозбанк, Инвестиционный Фонд РФ, Роснано, Альфа-инвест, РФИКТ

Для повышения грантовой и инвестиционной привлекательности проекта, ряд активов необходимо модифицировать.

- Например, есть ли у Вас:
- Независимая экспертиза проекта профильным институтом
 - Патенты/заявки на патенты
 - Публикации в научных изданиях
 - Высокотехнологичные рабочие места
 - Молодые учёные - не менее 1/3 команды
 - Письма поддержки от местных властей
 - Оценка TRPL
 - Соответствие проекта приоритетам развития РФ и дорожным картам НТИ
 - Проект, разработка которого заказана ВУЗу или НИИ
 - Кооперация исследований с зарубежными ВУЗами
 - Соответствие продукции регламенту ТР ТС 010/2011
 - Система менеджмента качества ISO 9001

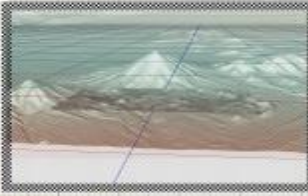
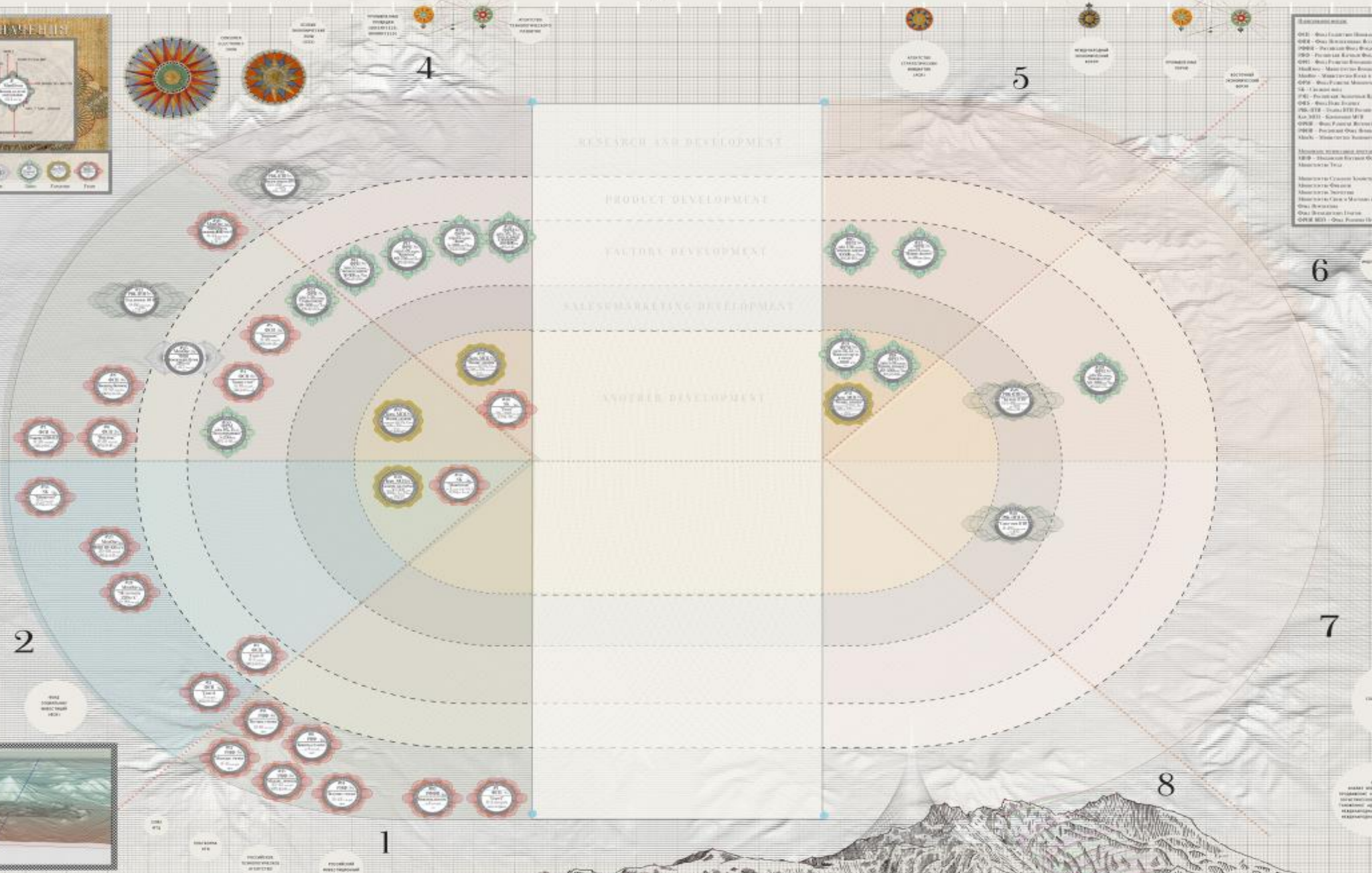
Нами разработан перечень из 476 активов, влияющих на грантовую и инвестиционную привлекательность проекта



КАРТА СИСТЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ПОДДЕРЖЕК ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ



- Сокращения:**
- ОПР - Отраслевая программа
 - ОПБ - Отрасль России
 - ОПФ - Отрасль Федерации
 - ОП - Отрасль
 - МБ - Малый бизнес
 - СБ - Средний бизнес
 - ИИ - Инновации
 - ИФ - Инвестиции
 - К - Кредитование
 - Т - Технологии
- Министерства, ведомства, организации:**
- Министры: Министр индустрии и торговли, Министр экономического развития, Министр финансов, Министр сельского хозяйства и продовольствия, Министр промышленности и торговли, Министр науки и высшего образования, Министр энергетики, Министр здравоохранения, Министр образования и науки, Министр культуры, Министр строительства, жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуры, Министр транспорта, Министр труда и социальной защиты населения, Министр обороны, Министр внутренних дел, Министр юстиции, Министр природных ресурсов и экологии, Министр связи, Министр иностранных дел, Министр просвещения, Министр регионального развития.





Матрица уровней зрелости технологического бизнеса (TM: technology business Matrix)

Уровни зрелости бизнеса, средний срок	Концепция (1) 3-6 мес.	Рождение (2) 6-12 мес.	Отрочество (3) 6-12 мес.	Юность (4) 12-24 мес.	Молодость (5) 24-36 мес.	Расцвет (6) 24-36 мес.	Зрелость (7) 48 и более	Перезапуск (8)
Фокус развития бизнеса Здесь собраны основные задачи и заботы директоров по развитию из всех треков	1. Найти бизнес-модель 2. Сделать макет и проверить техническую реализуемость 3. Найти ЦА и доказать проблему и решение 4. Собрать команду	1. Сделать прототип продукта и проверить его на пользователях 2. Продать первую версию или компетенции команды, доказать сходимость бизнес-модели на канале сбыта / найти партнеров на внедрение 3. Защитить ИС	1. Сделать MVP и выйти на рынок/ первые пилоты 2. запустить свое опытное производство / купить оборудование / первые процессы 3. быстрый рост компании 4. получить разрешения по продукту (P/Y, T/Y, сертиф., комп. База и др.)	1. Запустить серийную версию продукта с РИД и масштабироваться в рынок 2. аредовать свое производство (сборочное, открыть штат) 3. стандартизировать процессы 4. масштабировать продажи 5. легитимизировать производство	1. Захватить свою предельную долю рынка 2. выпустить международную версию продукта (вер. 2), потестировать 3. построить свое среднее производство (свои технологии) 4. ERP, PLM - цифровизация, процессов 5. легитимизация производства	1. выйти на глобальный рынок с экспортными товарами с дополнительными сервисами 2. легитимизация для мировых партнеров 3. автоматизированный сбор всей информации о бизнесе, единые метрики 4. Свои объекты промышленные на балансе (расширение)	1. захватить предельную долю международного рынка 2. частичная автоматизация процессов компании 3. своя инфраструктура на балансе (энергия и др.) 4. упаковка для повышения капитализации	1. диверсифицировать текущий бизнес 2. выйти на повторяемую международную линейку продуктов 3. публичное размещение акций компании
Business & Legalisation Development Трек BL показывает, в чем стабилизируется бизнес-модель на каждом этапе при масштабировании (легализация, активы) Активы на балансе (А) Штатное расписание (Ш)	TM.1.1. Проект А: 0-0,1 млн. руб. Ш: 3 чел. Бизнес-модель теоретически рентабельна / рынок подтвержден сверху / команда собрана и создает ЮЛ для разработки	TM.1.2. Стартап А: 0,1-1 млн. руб. Ш: 3-5 чел. Бизнес-модель подтверждена рынком / бизнес легитимен (ЮЛ, лицензия бизнесу) / рынок подтвержден снизу / РИФ / на балансе ИС	TM.1.3. Начинаяющий предприниматель А: 1-10 млн. руб. Ш: 5-15 чел. Бизнес-модель сходится в выбранном канале продаж и рентабельна / продукт на малой партии легитимен (P/Y, T/Y, сертиф., разреш.) / на балансе выручка и т/у	TM.1.4. Микробизнес А: 10-25 млн. руб. Ш: 15-30 чел. Бизнес-модель сходится на масштабе и рентабельна (2-3х оборот) / производство легитимно РФ / строительство лабы / на балансе сборочное производство	TM.1.5. Малый бизнес А: 25-250 млн. руб. Ш: 30-100 чел. Бизнес легитимен и адаптирован МИР / Международные стандарты качества процессов (ISO и др.) / строительство производства / стандарты, процессы, свое производство на баланс	TM.1.6. Начинаящий средний бизнес А: 250-750 млн. руб. Ш: 101-175 чел. Бизнес-модель сходится на масштабе МИР/ производство легитимно для МИР / строительство объектов производства (склад, лог. центры) / баланс - стройка и ИС	TM.1.7. Средний бизнес А: 750-1500 млн. руб. Ш: 175-250 чел. Стратегия фин. диверсификации / Международная интеллектуальная собственность на баланс / технологические процессы как ИС / строительство инфраструктуры на баланс и акции	TM.1.8. Большой бизнес А: Более 1,5 млрд. руб. Ш: 251 чел. и более Собственные стандарты / GR / строительство инфраструктуры для проектов / покупка активов с рынка
Invest Development Сколько можно получить денег на стадии Инвестиции (И) Со-Финансирование (С/Ф)	TM.2.1. FFF, PRE-PRE-SEED И: 0,5-5 млн. руб. С/Ф: 0-2,5 млн. руб. Получатель: ИП, ФизЛицо, ООО	TM.2.2. PRE-SEED (предпосев) И: 5-15 млн. руб. С/Ф: 1-4 млн. руб. Получатель: ИП, ООО	TM.2.3. SEED (посевная стадия) И: 10-30 млн. руб. С/Ф: 5-10 млн. руб. Получатель: ООО	TM.2.4. SEED+ (ранний рост) И: 30-100 млн. руб. С/Ф: 10-50 млн. руб. Получатель: ООО, ЗАО	TM.2.5. Раунд А (рост) И: 100-450 млн. руб. С/Ф: 50-150 млн. руб. Получатель: ООО, ЗАО	TM.2.6. Раунд А+ (быстрый рост) И: 450-750 млн. руб. С/Ф: 150-300 млн. Получатель: ООО, ЗАО	TM.2.7. Раунды В,С (захват) И: 0,7-1,5 млрд руб. С/Ф: 0,3-1 млрд. руб. Получатель: ООО, ЗАО, ОАО	TM.2.8. Выход инвестора И: 1,5-2 млрд. руб. С/Ф: более 1 млрд. Получатель: ЗАО, ОАО
Product Development Трек PD показывает, как меняется продукт - от технического концепта до экосистемы ассортимента.	TM.3.1. Макет цифровой прототип из готовых решений / полномасштабный макет/ технический концепт	TM.3.2. Прототип прототип/ лабораторный образец / альфа-версия приложения	TM.3.3. Пилотный продукт экспериментальный образец/ предсерийный образец/ MVP/ пилотный продукт/ бета-версия	TM.3.4. Серийный продукт мелкосерийный продукт/ партия / серийный образец/ релиз платформы	TM.3.5. Товар товар / серийный продукт; экспортный MVP / бета-версия международной платформы	TM.3.6. Экспортный товар Экспортный товар / периферия (ассортимент) / MVP линейки товаров	TM.3.7. Ассортимент товаров Линейка товаров (периферия) / расширение ассортимента международно; своя инфраструктура т/о мир	TM.3.8. Экосистема продукта экосистема продуктов международная; выпуск компонентной базы; своя инфраструктура т/о мир
Sales and Marketing Development Трек S&M показывает развитие системы продаж и этапы захвата международного рынка в соответствии с ЖЦ Оборота (О)	TM.4.1. Подтверждена проблема и спрос О: 0-2,5 млн. руб. найдена ЦА/ построен CIM / подтверждена проблема и решение / подтвержден интерес	TM.4.2. Канал сбыта подтвержден О: 2,5-15 млн. руб. предзаказы получены / оптимальный канал продаж найден / customer development / позиционирование	TM.4.3. Пилотные продажи завершены О: 15-50 млн. руб. пилоты реализованы / канал продаж на локальн. рынке масштабирован / статистика собрана / Unit-метрики	TM.4.4. Выход на локальный рынок О: 50-120 млн. руб. выход на рынок осуществлен / серийные продажи по системе / все каналы на локальн. рынке масштабированы	TM.4.5. Масштабирование на локальном рынке О: 120-600 млн. руб. выход на федеральный рынок осуществлен / пилоты на международных рынках / масштаба за счет производства	TM.4.6. Выход на глобальный рынок О: 0,6-1,2 млрд. руб. выход на международный рынок осуществлен / серийные продажи на международных рынках осуществлены	TM.4.7. Масштабирование на глобальном рынке О: 1,2-2,0 млрд. руб. международный отраслевой лидер по технологии / международные каналы масштабированы / масштаба за счет цифры	TM.4.8. Международный лидер О: Более 2 млрд. руб. международный отраслевой лидер по решениям
Factory and Infrastructure Development Трек F&I показывает, как наращивается собственная вычислительная и промышленная инфраструктура и что в этот момент происходит с процессами компании	TM.5.1. Лаборатория для макетирования 1 ед. / сервисов Функциональная схема процессов создана/ гаражное производство рабочее место (коворкинг) арендовано.	TM.5.2. Экспериментальное производство 2-5 ед. / сервисов Технология опытного производства / процессы создания продукта описаны / Экспериментальное производство / лаборатория запущены	TM.5.3. Опытное производство по техрегламентам 5-10 ед. / сервисов Процессы лидерегенерации и продаж описаны / технологические регламенты по ГОСТ / опытное / пилотное производство запущено / партнеры на производство найдены	TM.5.4. Мелкосерийное производство по техпроцессу 10-100 ед. / сервисов Процессы производства (исполнения) защищены с ОТК / процессы компании сделаны / мелкосерийное / сборочное производство с ключевыми операциями запущено.	TM.5.5. Среднесерийное производство с PLM/ERP 100-500 ед. / сервисов среднесерийное производство / своя сборка по технологии / организация цифровизация процессов / получение цифровых метрик из бизнеса (ERP) / собственное спроектированное производство;	TM.5.6. Крупносерийное "подключенное" производство 500-1к ед. / сервисов крупносерийное производство / свое производство / коллективные / единая система датчиков, подключенных к процессам / AD - CAM - PLM системы / свое здание, оборудование, инфраструктура	TM.5.7. Производство полного цикла с частичной автоматизацией 1к-2к ед. / сервисов полный цикл крупносерийного производства / частично автоматизированные процессы (инструментальная цифровизация) / сквозные метрики / свое здание, энергетика, оборудование, инфраструктура	TM.5.8. Распределенное производство полного цикла с автоматизацией 2к и более распределенное полное серийное производство / роботизация процессов производства / инфраструктура своя для развития нового бизнеса (до 90% в собственности)
Research and Development Трек R&D показывает, как масштабируются разработки и запатентованные технологии в разрезе стадий ЖЦ компании	TM.6.1. Научный задел создан TRL: 1-3, Научно-технический задел ученых в проекте консультант, патент РФ на задел, нау-узу	TM.6.2. Прикладной НИОКР для сегмента рынка TRL: 3-4, Прикладной НИОКР доведен до прототипа лаборатория в партнерах, патент РФ на НИОКР;	TM.6.3. Прикладной НИОКР для локального рынка TRL: 5-7, Отраслевой НИОКР доведен до MVP НИИ в проекте партнер, патент РФ НИОКР	TM.6.4. Улучшающая технология с продажами продукта для локального рынка TRL: 8-9, продажи на основе НИОКР, своя лаборатория и компетенции, патент ЕС, БРИКС на НИОКР, лицензия по патенту	TM.6.5. Улучшающая технология с продажами по лицензии для локального рынка Улучшающая технология масштаба страны, продажи лицензий, университет – научн. Партнер, патент МИР на НИОКР	TM.6.6. Улучшающая технология с глобальными продажами Улучшающая технология масштаб неск. стран, продажи лицензий, федеральный университет партнер патент МИР, лицензия МИР	TM.6.7. Прорывная технология с локальными продажами Прорывная технология масштаб неск. стран, продажи лицензий на основе НИОКР, Междунар. университет партнер, патент МИР	TM.6.8. Прорывная технология с глобальными продажами Прорывная технология масштаб неск. стран, продажи лицензий и лицензий, свой исследовательский центр / обучение

1

Операторы поддержки бизнеса в разрезе этапов жизненного цикла развития высокотехнологичного проекта

1

Концепция
Завершение НИР



2

Проверка рыночной гипотезы,
раунд PRESEED

- Завершение НИОКР
- Проверка рыночной гипотезы
- Упаковка проекта
- Создание прототипа из НИОКР



3

Первые продажи,
раунд SEED

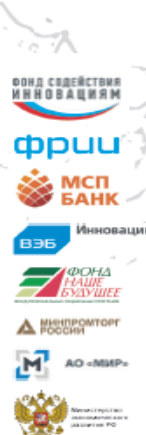
- Выпуск MVP
- Выпуск пилотной партии
- Первые продажи
- Завершение РКД прототипа из НИОКР



4

Выход на рынок,
раунд А

- Выпуск серийного продукта
- Продажи серийного продукта
- Создание сборочного производства (если применимо)



5

Федеральное масштабирование
(национальный чемпион),
раунд В

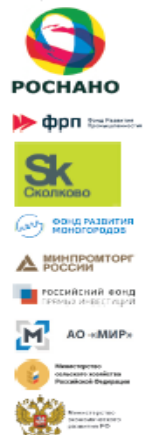
- Завершение НИР



6

Оптимизация и производство,
раунд В

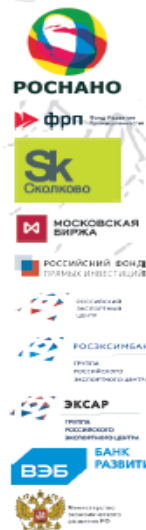
- Создание полного производственного цикла со строительством производственных площадок



7

Упаковка под международное масштабирование/
концепция выхода на международный уровень,
раунд С/стратегический

- Оптимизация бизнес-процессов
- Цифровизация



8

Создание инфраструктуры,
стратегический раунд

- создание инновационной инфраструктуры
- создание RnD-центра/центра внедрения
- НИР для нового цикла разработки



Анализ экосистемы мер финансирования:

Первый этап жизненного цикла

(проект):

Ср. с/ф = 0

Ф. до 3 млн., макс до 12 млн.

3RnD|1 PD|1MD|1AD

5 фондов

+PD

Второй этап жизненного цикла

(стартап):

Ср. с/ф = 1-4 млн (25%-35%)

Ф. 1-15 млн., макс до 92 млн.

2RnD|4FD|3PD|1MD|1AD

9 фондов

+RnD +MD

Пятый этап жизненного цикла (малый бизнес):

Ср. с/ф = 36-150 млн (30%)

Ф. 100-450 млн., макс 500

5RnD|8FD|3PD|3MD|7AD

10 фондов

+MD

Шестой этап жизненного цикла (средний бизнес):

Ср. с/ф = 150-350 млн (30%)

Ф. 250-950 млн., макс 1000

5RnD|5FD|1PD|5MD|8AD

10 фондов

+RnD

Обучение профессии
theterritory.timerad.ru

Личные контакты (Александр Морозов)
8(965)434-39-34