



Manager of US Venture Capital Funds
Investment Advisor to International Financial Institutions
& Governments in Private Equity

‘Scaling Up Entrepreneurship, the Path to Prosperity’[©] **Мастер-класс**

Цель: Вывести предпринимательство, инновации и венчурный капитал на более высокий уровень в странах с развивающейся экономикой и в государствах категории «frontier» посредством объединения и совместных усилий чиновников, инвесторов и предпринимателей. Программа рассчитана на сотрудников государственных учреждений и инвесторов. Они познакомятся с решениями, с которыми сталкивается предприниматель на пути к созданию, финансированию и росту своего инновационного бизнеса.

Проблема инвестиций в странах с развивающейся экономикой: В основном, инвесторы финансируют розничный бизнес, банковские услуги, строительство, недвижимость и тому подобные бизнесы, т.е. принимают те риски, которые им понятны. Риски, связанные с технологичными СМП и начинающими предпринимателями им не знакомы. До тех пор пока инвестор не будет обладать пониманием рисков компаний, находящихся на начальной (start-up) и ранней (early stage) стадиях, в этот сегмент экономики не будут поступать средства.

Почему необходимо привлечение государства? Правительство должно быть привлечено в программу **не для того, чтобы** создать больше предпринимателей. Цель его участия – углубить понимание вопросов и проблем выбора, с которыми сталкиваются инвесторы и предприниматели. Государственные служащие, в свою очередь, смогут лучше использовать ресурсы, которыми они располагают, для ускорения процесса развития предпринимательства и венчурного капитала в стране.

Какова роль Правительства? Правительства развивающихся стран играют более значимую роль в создании бизнесов, основанных на знаниях, по сравнению с Правительствами стран американского континента. Задача, которую они перед собой ставят, – диверсифицировать экономику и стимулировать образование большего количества СМП начальной (start-up) и ранней стадий как для внутреннего, так и для международного рынков.

Государственные служащие отвечают за стимулирование инноваций, предпринимательства и привлечение инвестиций. Предприниматели и инвесторы обращаются к государству за помощью в воплощении своих мечт, предлагая взамен деньги налогоплательщиков и другие ресурсы. Кроме самых высокопоставленных чиновников, большинство государственных служащих обладают ограниченным контролем и ограниченной властью для того, чтобы это свершилось. Ограниченный доступ к капиталу с их стороны формирует мнение общества о государственной неспособности поддержать развитие экосистемы, необходимой для образования и преумножения СМП.

Чтобы выполнить свои обязательства и сделать экосистему предпринимательства более восприимчивой к изменениям, чиновники могут воспользоваться двумя видами ресурсов:

Все права защищены и зарегистрированы (2010г). Воспроизведение в любой форме без письменного на то разрешения запрещено

Haslett, Michigan USA 48840 Tel. #. +1.517.899.1432
www.IVipe.com; e-mail Tom@IVipe.com

1. Ресурс #1: почти безграничные связи и доступ к регионам.
2. Ресурс #2: влияние, которое может быть использовано как для лоббирования интересов инвесторов, так и для знакомства их с предпринимателями.

Проводился ли ранее данный мастер-класс? Да.

1. Два модуля программы уже представлены в России: вице-губернатору Новосибирска, его сотрудникам, главам правительственных учреждений, технопаркам, инкубаторам и инвестиционным фондам в июне 2010 г.
2. Полная трехдневная программа была проведена в Казани (Россия) в октябре 2010 г. Среди участников были помощники президента Татарстана, заместитель министра по финансам и генеральный директор, а также предприятия свободной экономической зоны Татарстана и государственные учреждения.
3. Три модуля программы были проведены в Загребе (Хорватия) в феврале 2011 г. Среди участников были технологические компании, инкубаторы, технопарки, инвесторы, государственные агентства, предприниматели, сотрудники Всемирного банка и Правительства Хорватии.

Целевая аудитория: День 1 нацелен на государственных служащих. День 2 – на представителей Правительства и инвесторов. В День 3 предполагается участие местных предпринимателей и основателей компаний, наряду с другими участниками. Все участники будут поделены на группы для того, чтобы проработать вопросы, касающиеся компаний начальной стадии (start-up) и их финансирования (анализ кейса Гарвардской бизнес-школы). Предприниматели извлекут пользу от понимания того, каким образом их отношение к коммерциализации и росту влияет на финансирование бизнеса, и найдут решения для связанных с этим проблем.

Организация и время: Программа длится 17 часов, содержит 10 небольших коллективных обсуждений, реализуется за три (3) дня (см. Расписание). Участники свободны утром в День 1 и День 2 и могут заниматься своей трудовой деятельностью. В день 1 обучение проводится с 18:00 до 20:00. В День 2 – с 13:00 до 20:00. В день 3 – с 10:00 до 16:00.

День 1: Аудитория, служащие и старшие сотрудники Правительства

1. Предмет обсуждения: «Предпринимательство и капитал: силы, которые толкают экономику вперед». Являются ли предприниматели авантюристами или бизнесменами, рассчитывающими свои риски, и какова роль венчурного капитала в финансировании риска компании и развитии предпринимательства? Темы:
 - Предпринимательская деятельность. Что это? Особенности и характеристики предпринимателей.
 - Венчурный капитал. Как он работает? Его роль в образовании компании.
 - Альтернативные способы развития предпринимательства.
 - Действия негосударственных и государственных организаций, которые могут быть направлены на развитие предпринимательства и венчурного капитала.
 - Видео о предпринимательской деятельности
http://www.youtube.com/watch?v=T6MhAwQ64c0&feature=player_embedded
2. Тема для обсуждения: «Вывод предпринимательства на более высокий уровень». Сотрудники Правительства в полной мере ответственны за образование большого количества инноваций, инвестиций и технологий в своих регионах. В тоже время, для

должного выполнения своих обязанностей их влияние, контроль и доступ к капиталу ограничены. В этой лекции я обсуждаю действия, необходимые для того, чтобы сделать экосистему восприимчивой к целям Правительства и предпринимателей. Я также обсуждаю способы использования ресурсов (политических и общественных), которыми обладают представители Правительства, и которые направлены на ускорение модернизации. Темы:

- Борьба со слабыми сторонами экосистемы в деле построения инновационной экономики. Опыт штатов Колорадо, Мичиган и Пеннсилвания в США и применение его в модернизации экономики стран с развивающейся экономикой.
- «Силиконовая долина» как образец для подражания, но работающая по модели экономического развития американских штатов, обладающих схожими чертами с развивающимися рынками и экономиками (в отличие от Калифорнии или Бостона).
- Действия, которые были предприняты штатом Мичиган и его университетами-партнерами для выхода из бизнес-модели «один продавец для одного покупателя» с целью диверсификации и модернизации экономики штата.
- Риски, в которые внутренние инвесторы не боятся инвестировать, в противовес неизвестным рискам, сопряженным с инвестированием в технологические компании на стадиях «seed» и «start-up».
- Как превратить незнакомые риски венчурных технологических СМП в риски, которые внутренние инвесторы могут понять и оценить.
- Обсуждения: Reader’s Digest, Starbucks, iPad и компании, работающие по модели плановой убыточности (на первом этапе).
- Техники, которые могут использовать сотрудники Правительства и предприниматели для привлечения инвесторов, оценки и финансирования технологических СМП на стадиях «seed» и «start-up».

День 2: Аудитория, старшие сотрудники Правительства и служащие, инвесторы и инвестиционные организации

3. Предмет занятия: «Как идеи становятся вирусами и бизнес-модели, которые изменяют мир. Бизнесы-вирусы от Tupperware к Netscape и Facebook.» Социальная сеть как стратегия в бизнесе и маркетинге на примере компаний Facebook, Twitter и Zynga, а также компаний поколения «X & Y». Компания Tupperware в 1950-х годах была одной из первых американских компаний, которая использовала власть групп и социальную сеть для того, чтобы создать вирусность (каждый новый покупатель/пользователь увеличивает количество покупателей/пользователей), и построила \$2.2-миллиардный бизнес. Темы:
 - Почему вирусные идеи важны, и как они влияют на выбор клиента?
 - Особенности и схожие черты идейных вирусов.
 - Способы, которыми распространяются вирусные идеи в социальных сетях.
 - Как запустить идейный вирус и улучшить бизнес-модель, миновав «долину смерти» потребительского выбора?
 - Кейс о компаниях Tupperware, Netscape и Facebook. Их опыт в деле создания вирусных идей.
4. Тема занятия: «От идей к прибыли. Создание и имплементация бизнес-концепции». Заметить успешные инновации в бизнесе легко. Труднее заметить наилучшие возможности и рациональное зерно для инвестиций до того, как инновация себя доказала. Создание новых компаний требует воображения при разработке бизнес-модели, а также в понимании того, как новый продукт или услуга будет трансформировать жизни своих покупателей. Темы:

- Элементы бизнес-модели, и где предприниматели бросают вызов стандартному мышлению при разработке бизнес-моделей «B2C» и «B2B».
 - Интеграция технологии, «фримиум», креативный дизайн, поиск клиента и выбор клиента, вирусный маркетинг как бизнес-модель, направленная на то, чтобы изменить мир и бросить вызов status-quo. Каким может стать мир в разрезе «B2C» и «B2B», и каков он сейчас?
 - Кейсы «Hot or Not», «Skype & Groupon: from idea to a fortune».
5. Темы занятия: «Команда менеджеров: Создавая команду победителей». Инвесторы всегда говорят, что качество и опыт команды менеджеров более важны, чем качество идеи как инвестиционного критерия. Но как мы объясним успех компаний, основанных молодыми, еще не показавшими себя новичками-предпринимателями, а также успех инвестиций в них со стороны венчурных капиталистов и других инвесторов? Темы:
- Что такое «команда победителей»?
 - Элементы «команды победителей».
 - Как определить, имеет ли команда потенциал к победе в своей ДНК?
 - Кейс «Tupperware: Невозможная команда Earl Tupper и Brownie Wise (мать-одиночка из г. Диарборн штата Мичиган)».
6. Предмет занятия: «Финансируя компанию, и почему венчурный капитал не решение». Венчурный капитал считается панацеей в финансировании СМП, где гигантские инвестиции осуществляются со стороны Правительств различных стран с целью создать основанную на венчурном капитале сферу экономики. Тем не менее, только 5% из 500 самых быстрорастущих компаний США финансируются венчурным капиталом. В чем преимущества венчурного капитала? Каковы финансовые инструменты и продукты, которые СМП могут использовать в финансировании роста? Где место венчурному капиталу, и каковы инициативы для создания сегмента быстрорастущих СМП на развивающихся рынках? Темы:
- Характеристики СМП, виды (и суммы) средств, необходимых на различных стадиях роста.
 - Сочетаются ли финансовые нужды СМП с предлагаемыми финансовыми продуктами?
 - US SBICs: инициатива, которая заполнила рыночный пробел, и ее вклад в зарождение венчурного капитала в США.
 - Применение фондов сделок в деле финансирования новых бизнес-моделей вокруг технических платформ.

День 3: Аудитория, служащие и старшие сотрудники Правительства, инвесторы и предприниматели, основатели компаний

7. Предмет занятия: «О пользе провалов. Ускорение неудач, как необходимый ингредиент развития предпринимательства». Провал предпринимателя влечет за собой потерю престижа, репутации, статуса, благосостояния как для самого предпринимателя, так и для тех, кто инвестировал в его прокет. В развивающихся странах провал считается позором, а это ведет к отсутствию венчурного капитала: система стремится обезопасить себя хорошо опробованными, но застоявшимися бизнес-моделями. В развитых странах предпринимательский провал воспринимают спокойно и даже приветствуют. Те, кто не готов принять поражение – не готовы рисковать и работать в условиях неопределенности. Но только в таких условиях могут зародиться инновационные компании. Темы:
- Страх поражения глубоко укоренен в нашем сознании. Тем не менее, поражение является неотъемлемой частью американского предпринимательства и билетом в мир венчурного капитала США (и одной из причин его успеха).

- Примеры того, как поражение ведет к успеху: Сэр Джеймс Дайсон (состояние оценивается в £920 млн), Эван Уильямс (Twitter) и Эндрю Мейсон (Groupon, компания с самым быстрым показателем роста продаж в \$1 млрд).
 - Создание культуры извлечения уроков из поражений, и как Правительство может ускорить развитие ролевой модели «от провала к успеху». Действия, необходимые для принятия провалов и превращения их в успехи.
 - Действия для привлечения (развития и поиска) умных, независимых и прогрессивных людей с креативными идеями (приток контрактов); идеи, живущие в условиях неопределенности рыночного спроса и потребления, но обладающие потенциалом для того, чтобы превратиться в вирусы и привести к большему объему креативного знания.
8. Предмет занятия: «Принятие предпринимательского решения: Финансирование СМП, выбор, решения и их последствия». Финансирование компании – это оценка ее работы, эмоциональная и экономическая оценка СМП, которая влияет на все решения, которые принимает предприниматель. Эта короткая лекция представляет собой введение к кейсу Гарвардской бизнес-школы о компании Hotmail. Темы:
- Метод финансирования и оценки посредством венчурного капитала.
 - Определение условий для финансирования и способы работы с многочисленными раундами финансирования.
 - Обсуждение использования методов в практических переговорах и оценка частных компаний, финансируемых венчурными капиталистами, а также компромисы, на которые идет предприниматель при финансировании своей компании.
9. Анализ кейса «Соглашаться или нет: Hotmail». Этот кейс описывает сложное инвестиционное решение при финансировании компании на ранней стадии развития бизнеса, когда бизнес-модель еще себя не доказала, а также выбор и компромис, на который идет предприниматель. Сабиир Бхатиа, со-основатель и генеральный директор компании Hotmail привлекает средства для финансирования своей компании, работающей в области бесплатной электронной почты через Интернет.
- Анализ кейса студентами, презентации в PowerPoint.
10. Обсуждение/Завершение курса: «Что может сделать Правительство для того, чтобы вывести предпринимательство на более высокий уровень: Часть II.» Темы:
- Что делать, и как государственные служащие и предприниматели могут работать вместе в целях создания предпринимательской революции.
 - Действия, направляющие предпринимателя на пути к созданию СМП и привлечению капитала.
 - Действия, направленные на объединение инвесторов и предпринимателей за одним столом для обсуждения бизнеса и сделок.
 - Поиск и стимулирование создания СМП, занятых в сферах цифровых медиа и социальных сетях, и начало революции. Почему и как это работает?

	Цели мастер-класса: 1). Ознакомление гос. служащих с предприн-вом. Обсуждение создания предприятий. Как помочь инвестору почувствовать себя комфортно на «посевной» (seed) и ранней (early) стадиях вложений в технологические компании. 2.) Действия, которые может предпринять Прав-во для развития предприн-ва и привлечения инвесторов. 3). Практический анализ компании (Hotmail). Идея создания, привлечение капитала и имплементация; выбор, стоящий перед предпринимателем на пути к созданию революционной бизнес-модели, и решения.		
	День 1 (Аудитория: Прав-во)	День 2 (Прав-во + Инвесторы)	День 3 (Для Прав-ва + Инвесторов + Предпринимателей)
09:00			Модуль: «О пользе провалов. Ускорение неудач как необходимый ингредиент развития предпринимательства.»
10:00			
11:00			
12:00			Кофе
13:00		Лекция: «Как идеи становятся вирусами. Бизнес-модели, которые изменяют мир: вирусные предприятия: от Turpegrware до Netscape и Facebook.»	Модуль: «Принятие решения: Финансирование СМП. Компромиссные решения. Выбор и последствия.» Обсуждение компании Hotmail. Практический анализ: «Соглашаться или нет ('Deal or No Deal')»: Переговоры по финансированию СМП.» Разбор кейса/решения и презентации.
14:00			Ланч
15:00		Перерыв	Обсуждение/Завершение курса: «Что может сделать Прав-во для того, чтобы вывести предприн-во на высший уровень. Часть II.»
15:30		Модуль: «От идеи к прибыли. Развитие и имплементация бизнес-концепции.»	
16:00			Напитки и буфет
16:30			
17:00	Введение в курс, цели и ожидания	Ужин и неформальное обсуждение	
17:30	Модуль: «Предприн-во и капитал: Двигатели экономики.»		
18:00		Модуль: «Команда менеджеров: Создавая команду победителей.»	
18:30			
19:00	Перерыв	Модуль: «Финансирование, и почему венчурный капитал не решение.»	
19:15	Обсуждение: «Выводя предприн-во на высший уровень.»		
20:00	Раздача кейса (Hotmail): Обсуждение. Ожидания. Организация студентов в группы.	Неформальное обсуждение за напитками и едой. Кейс (Hotmail) и презентации.	
20:30	Неформальные разговоры, напитки, закуски.		