

УДК 65.011
ББК 65.291
М24

Издано при содействии компании
УК ЗАО «Солид Менеджмент»

Редактор Н. Казакова

Манчулянцев О.

М24 Как вырастить компанию на миллиард: Прописные истины венчурного бизнеса / Олег Манчулянцев. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 192 с.

ISBN 978-5-9614-1224-6

Новое часто кажется безумством. Телефон, компьютер, копировальный аппарат и многие другие привычные вещи вначале считались невозможными. Крупные компании — лидеры рынка редко связываются с новинками. Да это и не нужно: существуют особые фирмы — венчуры, которые специализируются на рискованных инвестициях в новые продукты. Иногда изобретателю удается самому вывести на рынок свой продукт, но чаще это получается только при помощи венчурного финансирования. О том, как создаются и управляются венчуры, как искать финансирование на создание и производство инновационного продукта, как защитить новые технологии и подобрать грамотную команду, рассказывает один из ведущих российских специалистов в области коммерциализации прорывных технологий.

Книга будет интересна инвесторам, предпринимателям и изобретателям.

УДК 65.011
ББК 65.291

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@nonfiction.ru.

ISBN 978-5-9614-1224-6

© Манчулянцев О., 2010
© ООО «Альпина Паблишерз», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| К читателям..... | 5 |
| Предисловие..... | 7 |
| От автора..... | 9 |
| Вступление. Как я создавал венчурную компанию | 11 |
| Где искать технологии?..... | 12 |
| Как я искал свою технологию..... | 14 |
| Как я искал инвестора. Попытка №1..... | 17 |
| Как я искал инвестора. Попытка №2..... | 24 |
| Как я искал инвестора. Попытка №3..... | 29 |
| | |
| Часть I | |
| Технология создания проекта | 35 |
| <i>Глава 1. Что такое венчурный бизнес?</i> | 37 |
| Образцовый start-up..... | 38 |
| <i>Глава 2. Маркетинг в венчурном бизнесе</i> | 43 |
| Технологии меняют нашу жизнь..... | 44 |
| Маркетинг в венчурной индустрии..... | 47 |
| Маркетинг полуфабрикатов..... | 53 |
| Маркетинг. Инструкция по применению..... | 56 |
| <i>Глава 3. Как разрабатывать технологии?</i> | 57 |
| История разработки одного изобретения..... | 58 |
| Существуют ли законы для изобретений?..... | 61 |
| Стандарты на решение изобретательских задач..... | 62 |
| Разработка технологий. Инструкция по применению..... | 68 |
| <i>Глава 4. Как защитить технологию?</i> | 71 |
| Формы защиты интеллектуальной собственности..... | 72 |
| Пираты все равно украдут. Что делать?..... | 74 |
| Последовательность работ по защите..... | 76 |
| Защита технологии. Инструкция по применению..... | 80 |
| Патентные ловушки, которые мы ставим сами себе..... | 81 |
| <i>Глава 5. Как монетизировать технологии?</i> | 85 |
| Как втиснуться в технологическое окно возможностей..... | 86 |
| <i>Глава 6. Как собрать команду?</i> | 95 |
| Команда — это наше все..... | 96 |
| На каких условиях объединяться?..... | 97 |
| Как оформлять договоренности?..... | 99 |
| Стоит ли менять команду на переправе?..... | 100 |

| | |
|---|-----|
| Часть II | |
| Технология привлечения инвестиций | 103 |
| Глава 7. Кто такие инвесторы? | 105 |
| Какими бывают инвесторы? | 106 |
| На чем зарабатывают инвесторы? | 107 |
| Как взять свое у инвесторов? | 110 |
| Глава 8. Что такое таблица капитализации? | 111 |
| Кошмарный сон инвестора | 112 |
| Рост капитализации глазами инвестора | 113 |
| Что такое таблица капитализации? | 116 |
| Расписываем доли в таблице капитализации | 119 |
| Глава 9. Как привлекать инвесторов? | 123 |
| Где искать инвесторов? | 124 |
| О чем говорить на первой встрече? | 125 |
| Как оформлять договоренности? | 126 |
| Заключение. | 129 |
| Венчурный бизнес на одной странице | 130 |
| Человек с большой буквы | 131 |
| Приложение. Технология упаковки проектов на примере кейса Solar-Si | 133 |
| Что такое бизнес-план? | 135 |
| Маркетинг — покажите перспективы. | 136 |
| Описание технологии. Изъяснитесь внятно | 142 |
| Каков операционный план? | 150 |
| Финансы, или Как это будет в цифрах? | 153 |
| Каковы риски? | 159 |
| Кто в команде? | 161 |
| Резюме проекта, от которого зависит 80% успеха | 163 |
| Юридические документы венчурной индустрии | 169 |