

Международная конференция ООН «Пути и способы привлечения
дополнительного финансирования для инновационных компаний ранних
стадий»

Государство и бизнес в вопросах создания системы финансирования инновационных компаний ранних стадий

**А.Каширин – Председатель правления
Национального Содружества бизнес-ангелов (СБАР)
21-22 мая 2009 года
Астана, Казахстан**



Особенности современного этапа развития мировой экономики

- Глобализация экономических, (социальных и политических) процессов (ТНК, ЕС, Интеграция)
- Переход в постиндустриальную эпоху – информационное общество знаний (экономика знаний) – знания востребованный товар на рынке
- Создана и развивается мировая производственная и финансовая база, которую (при определенных условиях) можно использовать

Что такое инновационная экономика?

- Этап развития производительных сил который характеризуется:
 - ускорением процессов производства, распределения и потребления;
 - ускорением процессов создания новых знаний и внедрения их в производство;
 - ускорением процессов обновления, модернизации, товаров, услуг;
 - ускорением процессов появления принципиально новых товаров, услуг;
 - ростом ВВП на основе инновационных процессов
 - значительным повышением роли управления
 - повышение конкуренции
 - появление нового сектора в экономике – сектора малых инновационных компаний

Два сектора инновационной экономики (мировой опыт)

Большой (старый) сектор

- Поступательное развитие существующих корпораций сопровождается постоянной и ускоренной модернизацией и обновлением выпускаемой продукции, а также совершенствованием процессов производства, продаж, управления и т.д. на основе внедрения новых научных разработок, инновационных решений в том числе на основе использования продуктов и услуг малого сектора в целях повышения своей конкурентоспособности на мировом рынке

Два сектора инновационной экономики (мировой опыт)

Малый (новый) сектор характеризуется тем, что из малых инновационных компаний, продвигающих на рынок новые товары, вырастают крупные высокотехнологичные корпорации. Этот процесс осуществляется на основе применения новых производственных, экономических и управленческих отношений, главным носителем которых является механизм венчурное инвестирования

- Примером тому могут служить Microsoft, Intel, Hewlett Packard, Oracle, Sun Microsystems, Yahoo, Cisco Systems и т.д

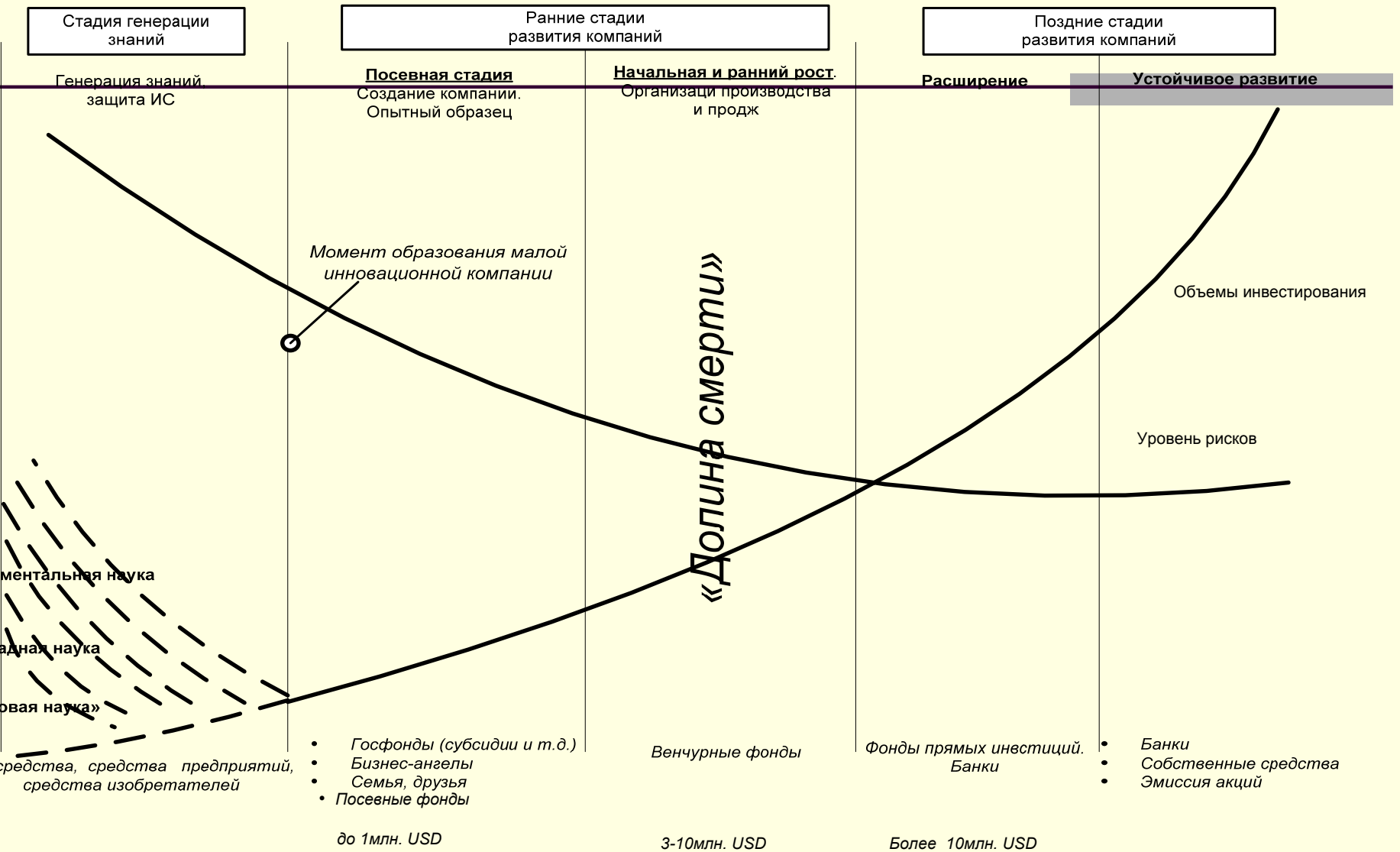
Эффективность

ИННОВАЦИОННОЙ

ЭКОНОМИКИ

- Высокая эффективность посевного и венчурного инвестирования (США – 0,1% ВВП инвестиций дает 17% ВВП от высокотехнологичных компаний)

Объемы и источники финансирования в зависимости от стадии коммерциализации технологий и уровня рисков



Основная проблема образования и развития инновационных компаний

- Недостаток объемов и адекватных финансовых механизмов на стадиях seed и start up;
- Каждая отдельно взятая страна имеет свой уровень развития (дефицита) по объемам и механизмам;

Бизнес-ангелы. США – Россия.

Сравнительные данные

Показатели	США	Россия
Количество бизнес-ангелов, чел.	225000	около 200
Объем инвестиции в год, USD	23 млрд.	примерно 20 млн.
Количество проинвестированных компаний, ед.	50000	примерно 50

Итог: 1000 раз

Механизмы финансирования стадии seed и start up

- Государственные источники (фонды, программы, и т.д.);
- Бизнес-ангелы;
- Посевные фонды;
- Венчурные фонды

Факторы успешного развития инновационной экономики на ранних стадиях

1. Финансирование (объёмы и механизмы) – главный фактор развития инновационных компаний;
2. Наличие финансирования создаёт мотивацию для инновационной активности людей, повышения их квалификации, образования компаний и развития бизнеса;
3. Таким образом, особенно на начальных стадиях развития инновационной экономики финансирование должно быть избыточным.

Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

*Объем венчурных инвестиций в России.
Ближайшее время. Оценка*

РВК	30 млрд.рублей
Региональные венчурные фонды	10 млрд.рублей
Частные венчурные фонды (зарубежная юрисдикция)	5 млрд.рублей
ИТОГО	≈45 млрд.рублей

Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

*Объем бизнес-ангельского инвестирования в России.
Текущая ситуация. Оценка*

Роснаука ФЦНТП (посевная стадия)	1 млрд.рублей
Фонд Содействия (посевная стадия)	1 млрд.рублей
Бизнес-ангелы	0,5 млрд.рулей
ИТОГО:	2,5 млрд.рублей

Бизнес-ангелы и венчурные фонды. Необходимость баланса

- Потребность в объеме инвестиций в посевную стадию. Оценка 100 млрд.рублей

Расчеты производились исходя из необходимости наличия определенного количества start-up(-ов) для имеющегося объема венчурного капитала. Start-up(-ы) образуются из профинансированных «посевных» компаний, не все из которых находят венчурное инвестирование

ВЫВОД

Бизнес-ангельское инвестирование – растущий рынок в России, имеет значительный коммерческий интерес для инвесторов на обозримую перспективу

Потенциал бизнес-ангельских инвестиций России

Количество долларовых миллионеров в России:

Официально – 130 тыс. миллионеров в USD

Минимум (оценка) – 200 тыс.

Максимум (оценка) – 400 тыс.

Оценка объема потенциальных бизнес-ангельских инвестиций в России

- Потенциально могут стать бизнес-ангелами 10 тыс. (5% от минимума)
- Средний объем вложений одного бизнес-ангела в инновационный бизнес 200 тыс. USD
- Потенциальный объем инвестиционных ресурсов 1,0 млрд. USD = 32 млрд. рублей

Бизнес-ангелы России.

Проблемы инвестирования.

- Низкая конкурентоспособность инновационного сектора, наличие более привлекательных альтернатив вложения капитала (недвижимость, финансы, торговля, общепит, транспорт, связь, энергетика и т.д.):
 - Высокая доходность
 - Короткие сроки окупаемости
 - Невысокие риски
- Новый неосвоенный инвестиционный механизм (низкая квалификация):
 - Без залогов, гарантий
 - Длинные деньги, высокие риски
 - Слабо изучены подходы и методы инвестирования
 - Недостаточная квалификация бизнес-ангелов, как венчурных инвесторов
- Налоги на инвестиционные ресурсы:

Физические лица:

- Зарплата
 - ЕСН – 26%
 - Подоходный -13%
- Дивиденды – 9%

Юридические лица:

- Прибыль – 24%

Бизнес-ангелы России. Проблемы инвестирования (продолжение).

- Слабая защита миноритарных акционеров
- Неопределенность статуса бизнес-ангелов в органах государственной власти и в общественном сознании – как участника (игрока) экономических процессах
- Отсутствие взаимодействия, партнерства бизнес-ангелов в реализации государственных программ, проектов (Фонд содействия, ФЦНТП и т.д.)
- Отсутствие знаний, опыта, культуры и традиций, бизнес-ангельского инвестирования
- Недостаток информации об успешных историях бизнес-ангелов
- Сложности входа, управления и выхода из инновационного бизнеса

Малые инновационные компании.

Проблемы объектов инвестирования.

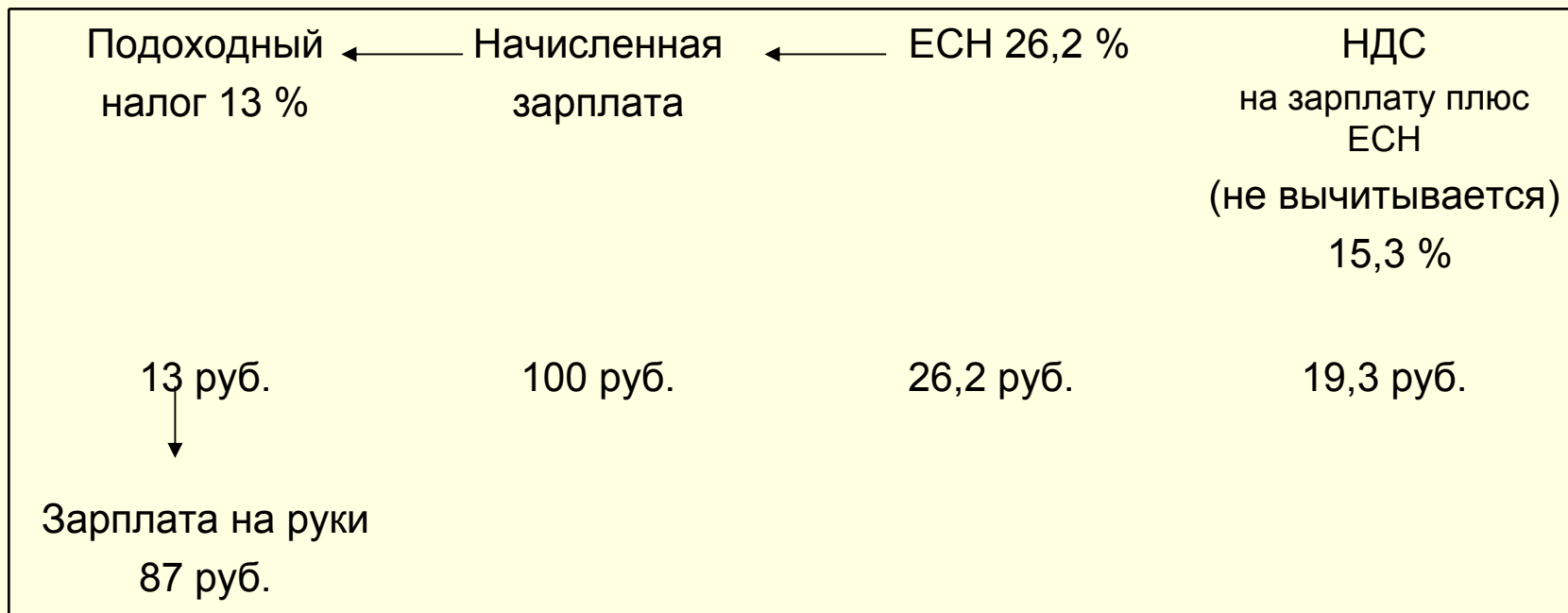
- Значительное налоговое бремя для малых инновационных компаний
- Чрезмерно усложненная, объемная, и часто меняющаяся отчетность (1 раз в квартал)
 - Налоговая инспекция (11 отчетов)
 - Фонд социальной страховки (1 отчет)
 - Органы госстатистики (1 отчет)
- Неопределенность с правами на интеллектуальную собственность, созданную на госсредства (Принятая IV Часть ГК РФ, ст. 1552 и 1556 предполагает передачу прав государству)
- Трудности организационного, законодательного и финансового характера в осуществлении процессов
 - Регистрации предприятия
 - Патентования
 - Сертификации
 - Таможенного оформления и т.д.

Бизнес-ангелы. Проблемы объектов инвестирования. (продолжение)

- Проблемы антимонопольного регулирования (уникальные продукты – один производитель)
- Крайний недостаток знаний, опыта реализации инновационных проектов у ученых и менеджеров
- Нехватка офисных и производственных помещений, оборудования на приемлемых для малых инновационных компаний условиях
- Отсутствие культуры, традиций в инновационном бизнесе

Малые инновационные компании. Налоги. Зарплата.

Налоги предприятий



Налоги: $13+26,2+19,3=58,5$ руб.

Итого: 67 % от чистой зарплаты

Малые инновационные предприятия. Налоги. Общие.

Исходные данные	Пример	Оценка
1/3 оборота идет на зарплату		
Оборот (выручка)	300 руб.	
Налоги		
■ Налог НДС 10 %	30 руб.	
■ Прибыль 50 %		
Налог 24 %		
Приведенный к обороту 8 %	24 руб.	
■ Налоги на зарплату 45,5 %	45,5 руб.	
Приведенный к обороту 15,2 %		
Налог на имущество	0	
Итого:	99,5 руб.	

Итог начисления

Оборот	Зарплата	Налоги	Производство и эксплуатационные затраты
300 руб.	100 руб.	99,5 руб.	100,5 руб.
	Чистая зарплата 87 руб.	(33% от оборота)	(аренда помещения, комплектация, связь, командировки и т.д.)

Необходимые меры по развитию системы финансирования инновационных компаний ранних стадий в России

Предложения

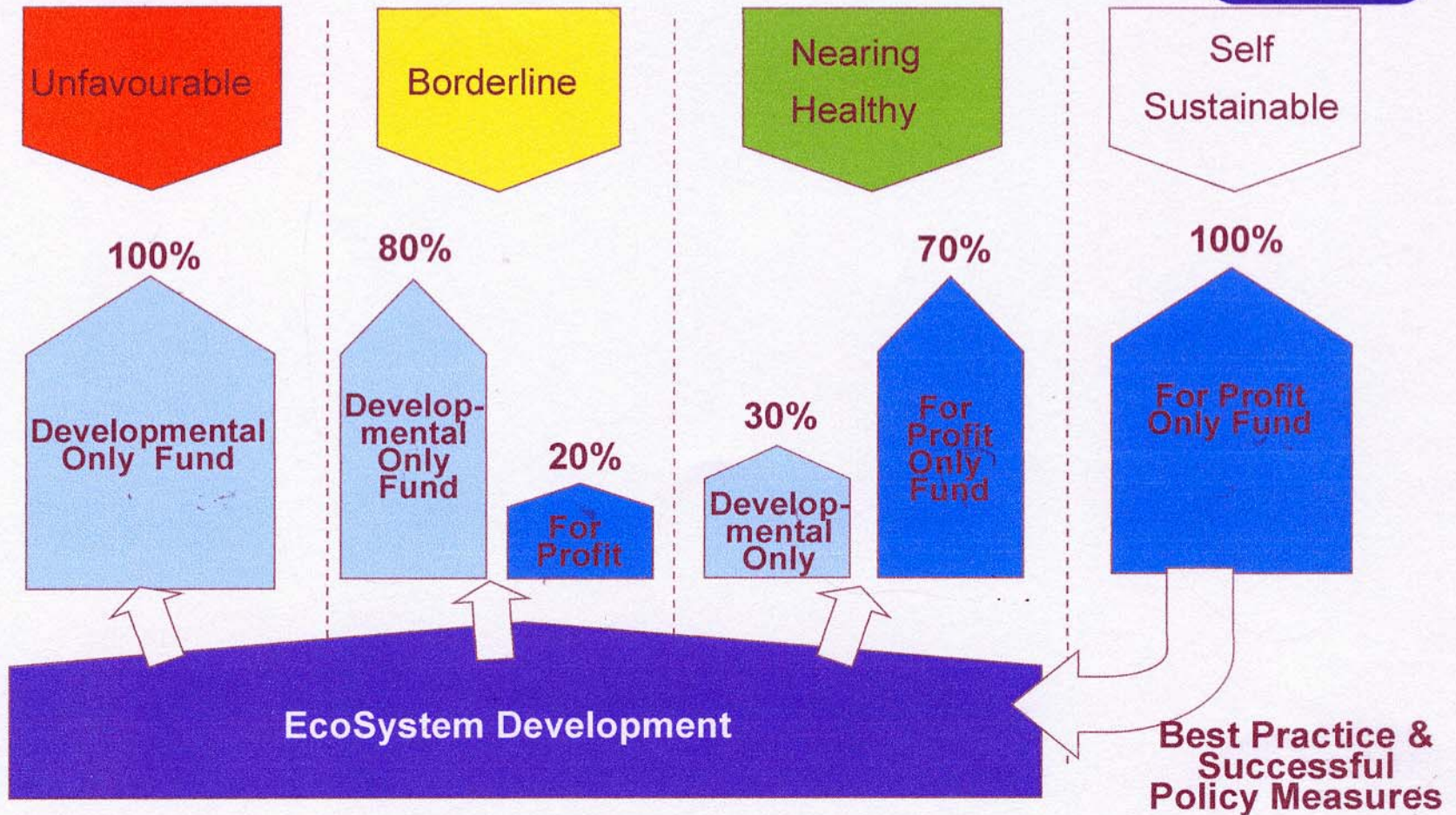
- Увеличить финансирование существующих государственных программ «посевного» финансирования;
- В рамках существующих инвестиционных госпрограмм выделить часть средств на финансирование инновационных компаний посевной стадии;
- Развернуть новые программы в рамках государственно-частного партнерства, в том числе создание фондов «посевного» финансирования (seed-фондов);
- Провести работы по поддержке и развитию бизнес-ангельского сектора за счет создания условий для перехода в этот сектор капитала из других отраслей экономики на основе формирования адекватных для этой задачи нормативно-правовых и экономических условий (льготное налогообложение, финансирование развития сетей бизнес-ангелов, государственное софинансирование компаний);
- Стимулирование участия крупных корпораций в инвестировании средств в посевную стадию.

Необходимые меры по инновационному развитию России

- Признание инновационного пути развития страны – главным приоритетом (рост экономики, ВВП)
- Создание государственного органа по инновационному развитию с серьезными полномочиями (Министерство инновационного развития). Совет по инновационному развитию при Президенте РФ
- Разработка и принятие стратегии инновационного развития страны (системный подход к созданию НИС, разработка законодательства, определение приоритетов и этапов)
- Основа для разработки и реализации стратегии – государственно-частное партнерство

Stages of VC Ecosystem Development

(Source: Graham Cope)



- Член Европейской сети бизнес-ангелов (European Business angels network)
- Объединяет более 100 инвесторов: бизнес-ангелов, венчурные фонды, инвестиционные компании, 4 региональные сети (Н. Новгород, Владивосток, Томск, Санкт-Петербург)
- Цель СБААР - оказание содействия созданию и развитию новой отрасли в экономике России - бизнес-ангельского и посевного инвестирования
- Основной документ- «Концепция развития СБААР» утвержден 26 января 2007 года.

Программы СБАР

Разработаны и реализуются:

1. Инвестиционная. ИТ Альянс
2. Кадровая
3. Образовательная
4. Региональная
5. Информационная
6. Партнерская

Приоритеты 2007-2008 гг.

- Информационно-разъяснительная
- Инвестиционная (работа с проектами)

Инвестиционная программа СБАР

Решает следующие главные задачи:

- Организация потока проектов, их отбор, оценка и подготовка до уровня инвестиционной привлекательности (Технология Deal Flow)
- Презентационная сессия – площадка для встреч проектов и инвесторов

Программа соинвестирования

- Объединяет финансовые, управленческие и другие ресурсы инвесторов
- Создание фонда посевного инвестирования. Поиск инвесторов. Инвестиционный меморандум

Инвестиционно-Технологический Альянс (ИТ Альянс)

Образован в феврале 2008 года

Основатели: Intel, Microsoft, СБАР

Присоединились: Альянс РОСНО. Управление Активами, Венчурные фонды Oradell Capital и АВРТ, Агентство по развитию инновационного предпринимательства Москвы, Softline, Almaz capital Partners, ИНТУИТ

Цель: ускорение коммерциализации российских ИТ и ПО технологий.

Основная задача: организации потока проектов, их отбор, оценка, доведение до условия инвестиционной привлекательности и представления инвесторам.

- 4 ИТ Презентационные сессии, 27 компаний
- Семинар Microsoft «старт в гараже»
- Семинар Intel «Инновационный бизнес. От теории к практике».
- Презентации, конференции, форумы

ИТ Альянс – объединяет инновационные компании, инвесторов и стратегических партнеров в сфере ИТ и ПО

Кадровая Программа СБАР

«Энергия и Опыт»

Цель - формирование кадрового корпуса инновационных менеджеров:

- «Энергия» - практическая стажировка студентов старших курсов, аспирантов, выпускников ВУЗов в СБАР и последующая работа в качестве инновационных менеджеров и/или совладельцев бизнеса
- «Опыт» - привлечение в качестве экспертов, консультантов, управляющих, совладельцев инновационных компаний, предпринимателей и бизнесменов, менеджеров корпораций по разным причинам отошедших от активной работы, а также управленцев, желающих участвовать в развитии инновационного бизнеса параллельно с основной работой.
- «Реальный проект» - разработка студентами ВУЗов и слушателями академии бизнес-планов реальных инновационных проектов СБАР в рамках выполнения курсовых и дипломных работ.

Ждем Вас в СБАР!

Тел./Факс: (495) 781-5389

E-mail: Info@russba.ru

www.russba.ru

