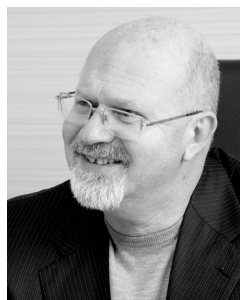


Сервисные компании — новый этап развития профессиональных услуг в инновационно-венчурной отрасли



Э. А. Фияксель,
д. э. н., зав. Центром предпринимательства,
зав. кафедрой венчурного менеджмента,
зав. ПУЛ «Управление инновационными
системами», НИУ ВШЭ – Нижний Новгород
e-mail: fiyaksel@gmail.com, belohlebova@pbox.ru



Д. Г. Будеско,
директор ООО «Венчурная компания
«Стартовые инвестиции»
e-mail: vc@start-invest.ru,
dmitriibudesko@yandex.ru

В статье рассмотрено развитие первой в России региональной ассоциации бизнес ангелов «Стартовые инвестиции». Описана бизнес-модель, показаны предпосылки и причины выделения в структуре Ассоциации отдельной компании занимающейся оказанием профессиональных Сервисных услуг инновационным предприятиям ранних стадий.

Ключевые слова: Ассоциация бизнес-ангелов, инновационная экосистема, венчур, сервисная компания.

Ранее, в статье «Развитие региональных объединений бизнес-ангелов» опубликованной в журнале «Инновации» [1] был показан один из возможных путей развития региональных Ассоциаций бизнес-ангелов на основе полученного опыта работы по поиску, подготовке и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД) малых инновационных компания (МИП).

На примере первой в России региональной (Нижний Новгород) Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» (далее — Ассоциация) в 2006 г., было предложено и осуществлено ее преобразование из некоммерческого партнерства (НП) в группу компаний «Стартовые инвестиции», в которую кроме самой Ассоциации вошли ООО «Венчурная компания «Стартовые инвестиции» и ООО «Сервисная компания «Стартовые инвестиции».

После создания группы компаний «Стартовые инвестиции» было выделено несколько основных направлений.

Основными видами деятельности Ассоциации в рамках некоммерческого партнерства в настоящее время являются:

- осуществление бизнес-ангельских инвестиций в МИП;
- развитие бизнес-ангельского движения в России;

- выполнение функций венчурного партнера ООО «ФПИ РВК»;
- участие в формировании инновационной экосистемы.

Для коммерциализации остальных направлений деятельности созданы профильные компании:

- ООО «Венчурная компания «Стартовые инвестиции» (ВКСИ), основными видами деятельности которой являются:
 - венчурные инвестиции собственных средств в инновационные предприятия;
 - привлечение венчурных инвестиций в компании членов Ассоциации и сторонние компании;
 - подготовка и сопровождение сделок.
- ООО «Сервисная компания «Стартовые инвестиции» (СКСИ), которая оказывает сервисные услуги элементам инновационной инфраструктуры:
 - консалтинговые услуги для МИП;
 - организация экспертизы и исследований всех разделов инновационных проектов для МИП в целях их подготовки к различным видам финансирования (грантов, посевного и венчурного инвестирования);
 - консалтинговые услуги и исследования для прочих субъектов инновационной структуры.

В данной статье мы опишем текущую ситуацию на рынке венчурных инвестиций и покажем причины подобного разделения функций, и выделения сервисной компании в отдельное юридическое лицо.

За время работы Ассоциации, ее работниками было изучено свыше 1000 заявок на инвестиции в инновационные проекты, подготовлено и осуществлено более 100 презентаций проектов для бизнес-ангелов, подготовлено 50 бизнес-планов для фондов посевного и венчурного инвестирования. Несколько МИП, инвестиционные проекты которых были подготовлены с участием команды «Стартовых инвестиций», кроме полученных инвестиций от членов Ассоциации, в результате получили на следующих раундах инвестирования средства от структур, созданных с участием ОАО «РВК».

Анализируя накопленный Ассоциацией опыт по оценке и подготовке заявок инновационных проектов на инвестирование и привлечение других финансовых источников, было сделано несколько основных выводов:

- большинство инициаторов проектов обладают знаниями в научно-технической составляющей;
- инициаторы имеют слабое представление о рынках, продажах, рисках, бизнес моделях;
- команды проектов сформированы не полностью, инициаторы не имеют навыков в вопросах формирования команды;
- одной из основных проблем проектов на ранних стадиях — отсутствие денежных средств на проведение маркетинговых исследований по создаваемому продукту, экономическому анализу выбранной бизнес-модели и защите ИС;
- между инициаторами и инвесторами существует «трансляционный барьер» — они говорят «на разных языках» и не понимают друг друга [2];
- в большинстве случаев, инициаторы не имеют представления о том как правильно позиционировать свой проект, выбрать инвестора, соответствующего уровню развития проекта, подготовить проект и провести его презентацию в соответствии с требованиями инвестора.

К текущему моменту в России создана инвестиционная инфраструктура, в том числе с участием государства. К примеру, суммарный объем венчурных фондов созданных с участием РВК более 25,5 млрд руб. [3]. В большей степени, фонды созданные с участием РВК, как регионального значения, так и общероссийские столкнулись с проблемой того, что при создании, их ориентировали на инвестирование в инновационные проекты определенной стадии развития (ранний рост и расширение), но в стране оказалось недостаточное количество проектов удовлетворяющих всем требованиям (как по стадиям развития, так и по подготовленности материалов).

По мнению экспертов, одними из основных причин недостаточного количества подобных проектов является отсутствие всех звеньев в цепочке развития проекта, а так же отсутствие системного образования для инициаторов проекта, с помощью которого они имели бы четкое представление о том, к кому и на каких стадиях проекта необходимо обращаться для продвижения.

Как уже бы сказано ранее, в последние несколько лет, с участием государства была создана мощная инвестиционная инфраструктура для проектов стадии ранний рост и расширение, при этом, согласно мировой практике, источником проектов для данных фондов должен стать пул проектов образованный за счет инвестирования и выделения грантов для проектов стадии посев и стартап. В стране отсутствуют в должной мере эффективные инструменты оказания поддержки проектам на ранней стадии развития. Инвестирование на посевной стадии (seed) осуществляется только рядом частных фондов или бизнесменов, при этом основным направлением инвестирования являются ИТ-сфера, так как проекты из нее достаточно быстро реализуются, и дают понимание того, насколько они выполнимы с технической точки зрения, реалистичны точки зрения предложенной бизнес-модели, и не требуют существенных по сравнению с промышленными проектами, финансовых вложений. Кроме частных инвестиций, которые вкладывают бизнесмены и структуры созданные с их участием, одним из основных инструментов поддержки проектов на посевной стадии является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также различные региональные программы поддержки развития предпринимательства в научно-технической сфере.

Кроме того, одной из причин по которым крупные фонды не инвестируют в проекты является то, что большинство фондов находится под управлением крупных управляющих компаний, в управлении которых находятся десятки миллиардов рублей, процесс рассмотрения и принятия решения об инвестировании в том или иной инструмент (проект) происходит по принятым и утвержденным процедурам, который занимает значительное количество времени, которое, как мы знаем, в большинстве случаев, при развитии инновационного бизнеса, является наиболее важным, и критическим с точки зрения, например, защиты от копирования. Используемая многоступенчатая схема отбора и принятия решения достаточно эффективна при инвестировании средств в традиционные бизнесы и другие стандартные инструменты инвестирования, потому как за счет использования проверенных практикой схем, может существенно снизить риски неудачного вложения денежных средств.

Ситуация с инновационными проектами, и фондами созданными для их инвестирования, несколько другая. Основные риски подобных проектов могут лежать в различных сферах, и к такому стандартному риску для всех проектов, как отсутствие должного количества покупателей, могут добавляться дополнительные технологические риски, сложности с поставкой уникального оборудования, получения разрешительных документов и др., и все это в рамках достаточно ограниченных финансовых ресурсов, так как убедить инвестировать значительные суммы в проекты с дополнительными рисками всегда проблематично. Традиционно, западными венчурными инвестиционными фондами снятие рисков при инвестировании в инновационные проекты происходит за счет диверсификации, в отличие от традиционных подходов к отбору объекта инвестирования, в инновационном бизнесе

управляющие компании осуществляют инвестирование при проведении менее подробного Due Diligence. За время развития зарубежной отрасли венчурного инвестирования, сложилась практика, по которой в большинстве случаев УК старается максимально проинвестировать активы фонда в первые 3–4 года после создания фонда, а затем осуществлять поддержку развития портфельных компаний, повышая вероятность того, что большее количество компаний смогут увеличить свою капитализацию в десятки раз, повышая, таким образом, стоимость доли принадлежащей фонду. В среднем, по статистике зарубежных венчурных фондов удачные и неудачные проекты соотносятся как 4/4/2, т. е. при инвестировании фондом в 10 компаний, к моменту закрытия фонда, и его выходу из состава участников компаний, 4 из них полностью прогорают, и фонд терпит чистые убытки в виде инвестиций в них, 4 компании не осуществляют прогнозируемого рывка в росте капитализации, и фонд продает данные компании примерно за те же деньги, которые он в них проинвестировал, оставшиеся же 2 компании могут продемонстрировать рост капитализации в десятки раз, что позволяет фонду при продаже покрыть убытки по неудачным инвестициям. Как уже упоминалось ранее, зарубежные фонды инвестируются в течение первых нескольких лет существования в том числе и для того, что бы успеть проинвестированным компаниям нарастить свою капитализацию до закрытия фонда, логика же российских УК строится по принципу поиска тех «двух проектов», которые обеспечили бы «взрывной рост» суммарной стоимости активов фонда.

В случае с российской практикой по управлению венчурными фондами, согласно договорам доверительного управления, в большинстве случаев, кроме средств выделяемых на текущую деятельность УК связанную с управлением фондом, составляющей от 2 до 5% от суммы фонда, после закрытия фонда, УК получает до 20% прибыли, которая составляет выручку от продажи долей всех проинвестированных компаний, за вычетом первоначального объема фонда (стоимость паев выплачивается пайщикам в первую очередь).

Проводя анализ величины возможного бонуса для УК, время, через которое они его получают, величину возможных рисков и другие особенности, можно сделать вывод о том, что в текущей ситуации, УК в России слабо замотивированы инвестировать в инновационные компании, так как взвешивая возможные плюсы (бонусы при закрытии фонда) и минусы (убытки от прогоревших компаний, а также возможных разбирательств силовыми структурами о нецелевом расходовании государственных средств) варианта с активным инвестированием в первые несколько лет, а также варианта инвестирования в незначительное количество компаний, и размещения оставшихся финансовых средств на депозите, к сожалению, УК выбирают второй вариант. Это происходит и из-за того, что в УК под управлением кроме фондов венчурного инвестирования, находится другие активы, большие по суммарной стоимости и менее рискованные по доходности.

Следует учитывать, что для получения инвестиций тому небольшому числу инновационных компаний

второго варианта развития приходится проходить те же многоуровневые проверки, комитеты, согласования и прочие процедуры предусмотренные регламентом, которые дополнительно оттягивают момент совершения сделки с фондом, и возможно не так губительны для текущего бизнеса, но для инновационные проектов длительность времени затраченного на принятие решения может быть одним из важнейших факторов. Кроме того, зачастую для прохождения всех видов проверок участникам компании необходимо затратить дополнительные суммы финансовых средств, которых у них может не быть, а эти затраты не гарантируют получение инвестиций (проведение независимой оценки стоимости компании на текущий момент, грамотная упаковка, юридическая консультация по вопросам структурирования и заключения сделки и др.), что также уменьшает количество дошедших до инвестирования потенциально перспективных проектов.

Возвращаясь к вопросу слабого развития инновационной составляющей экономики России необходимо затронуть следующий вопрос: до сих пор как среди руководителей бизнеса, так и среди руководителей государственных структур, ведутся споры и прения о том чего не хватает стране: проектов или инвестиций?

Исходя из отчета о деятельности Роспатента за 2011 г., на текущий момент в России порядка 247 тыс. действующих патентов (включая выданные патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и программы для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем, но не включая товарные знаки и знаки обслуживания). Товарные знаки наиболее крупная по количественным показателям часть зарегистрированной интеллектуальной собственности, так по состоянию на конец 2011 г. в России зарегистрировано более 280 тыс. товарных знаков и знаков обслуживания. Ежегодно на получение охранных документов по изобретениям, полезным моделям, промышленным образцам и программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем подается более 110 тыс. заявок, при этом выдача охранных документов происходит для примерно 80 тыс. [4]. На основании приведенной статистики, а так же статистики прошлых лет, был сделан вывод о том, что имеющаяся база достаточна для создания требуемого числа проектов, но не хватает инструментов финансовой поддержки, в том числе и инвестиционных фондов. В связи с этим, и в том числе при участии государства, была создана мощная инвестиционная инфраструктура на федеральном и региональном уровнях, о которой упоминалось ранее. После создания мощной инвестиционной структуры, в совокупности с приведенными выводами, стало ясно, что несмотря на аккумуляцию большого количества интеллектуальной собственности в виде патентов и других охранных документов авторского права, на венчурном рынке ощущается острый дефицит готовых (упакованных) к коммерциализации проектов, для финансовых институтов различного уровня (в том числе и венчурных инвесторов разных стадий), а сами разработки защищенные различными охранными документами, в большинстве случаев, являются разработками «сами в себе», а не направленными на решение конкретных прикладных задач необходимых конкретному

потребителю. Часто, сами авторы не могут определить ни стадию своего проекта, ни примерный объем инвестирования, и не знают о возможных источниках привлечения инвестиций/получения финансовых средств. Вышесказанное утверждение, в дополнение к заключениям об процессе инвестирования венчурными фондами под управлением крупных УК приводит к необходимости создания нового инструмента на рынке венчурного инвестирования, который бы смог оказывать поддержку ряду перспективных инновационных проектов в поиске и привлечении необходимых финансовых средств — сервисной компании, структуры осуществляющей оказание профессиональных консалтинговых услуг для МИП и прочих субъектов инновационной структуры.

Переходя от теоретического анализа к практическим реалиям, можно утверждать, что при подготовке проектов МИП стадий «Старт» и «Ранний рост», затраты по вопросам изучения рынка, проверки технической составляющей проекта, анализу реализуемости предложенной бизнес-модели, оценки вклада инициаторов и другим так называемым сервисным затратам, в настоящее время частично берут на себя заинтересованные в отборе для себя проектов стороны — Ассоциации бизнес-ангелов, венчурные партнеры или управляющие компании фондов. Но начинать работать с проектами самых ранних стадий, в которых практически присутствует только научно-техническая часть, а команду составляет только несколько инициаторов проекта, инвесторы предпочитают не делать. Большинство из них не желает участвовать в расходах, которые, по их мнению, должны нести инициаторы проектов.

Исходя из приведенных фактов, очевидно, что не хватает не просто проектов (заявок достаточно), а профессионально подготовленных проектов МИП ранних стадий «Посев» и «Стартап». И если можно еще говорить о наличии, но небольшой эффективности работы источников финансирования, то инструменты профессиональной сервисной поддержки инновационного бизнеса ранней стадии отсутствуют полностью. Этим обстоятельством пользуются различные консалтинговые компании, пытающиеся применить академические подходы к незнакомой им венчурной индустрии. Они не оказывают сервисные услуги тем, кто не может оплатить большие расходы на консалтинг, и приносят мало пользы тем, кто за них платит.

Высокие риски и их специфика, связанные с инвестированием МИП всех ранних стадий приводят к тому, что потенциальные инвесторы и жюри программ требуют информацию и обоснование по всем разделам, включая формирование команды, маркетинг, экономику, анализ рисков и защиту РИД. Опыт работы команды Ассоциации, в том числе в составе жюри различных конкурсов таких как «Старт», БИТ, РОСТ и других показал, что зачастую предпочтение отдается проектам менее перспективным, но зато правильно подготовленным. Не только конкурсные комиссии, но и большинство инвесторов не желают участвовать в доработке проекта и его «упаковке», что, по их мнению, должны делать сами инициаторы проекта. В скором времени, при развитии в РФ инвестиционных возможностей и увеличении числа инвесторов из

традиционной бизнес среды, привыкших, в отличие от бизнес-ангелов к проработанным бизнес-планам, прогнозируется острый дефицит «упакованных» проектов МИП ранних стадий.

По сути «Стартовые инвестиции», члены и сотрудники которой имеют многолетний опыт выращивания инновационных компаний, уже более 6 лет выполняют функции сервисной компании, так как за этот период не поступило ни одного проекта, готового для презентации членам Ассоциации или иным инвесторам. Обязательство презентовать перед членами Ассоциации в год не менее 15 подготовленных проектов ранних стадий развития, отобранных из входящего потока, побудило команду проводить «упаковку» проектов совместно с инициаторами на безвозмездной основе, поскольку те не обладали ни знаниями, ни средствами.

Существующие на настоящее время материальные ресурсы позволяют в основном вести подготовку проектов для членов Ассоциации и оказывать консультационные услуги для МИП, не имеющих средств для оплаты, в ограниченном количестве. Привлечение сторонних специалистов для более глубокой экспертизы и проработки всех составляющих аспектов проектов требует дополнительных средств на оплату их труда. Но в большинстве случаев потенциальные заказчики — это МИП, находящиеся на ранних стадиях развития, которые могут оплатить эти услуги посредством «платы за успех» только по факту получения инвестиций и (или) предоставить в виде оплаты долю в своей компании. При такой схеме оплата услуг монетизируется через год в случае получения «платы за успех» и через 3–5 лет в результате успешного «выхода».

Основываясь на описанной выше концепции была создана дочерняя с Ассоциацией компания, в которую для быстрого количественного и качественного развития сервисных услуг и выхода на данный рынок, планируется привлечение сторонних инвестиций.

Основной концепцией развития инновационной инфраструктуры, его инфраструктурного элемента, явилось создание компании оказывающей профессиональные сервисные услуги за счет собственных ресурсов с использованием навыков и квалификации существующей команды, а также партнеров и внешних исполнителей, в обмен на доли в малых инновационных компаниях. Бизнес-составляющей компании в данном случае являются так называемые «долгие инвестиции», вложения в МИП в виде работы команды сервисной компании, затрат на привлечение внешних специалистов для оценки перспектив проекта, его полноценной упаковки и оказанию помощи в развитии, сопровождении, курировании и постинвестиционном сопровождении потенциально дадут эффект после выхода из проекта через 3–5 лет, при этом выход может быть осуществлен как полностью, так частично, в зависимости от результатов проекта, целей и возможностей инвесторов следующего уровня и ряда других причин. Планируется, что за свои услуги, сервисная компания будет получать от 10 до 25% в УК консультируемых компаний.

Основной состав команды сервисной компании ведет свою деятельность в инновационно-венчурной отрасли более 6 лет; за это время удалось сформиро-

вать постоянный поток проектов в количестве более 200 проектов в год, без проведения дополнительных мероприятий по продвижению, кроме текущей деятельности, такой как участие в различных выставках, форумах и симпозиумах, образовательных программах и других мероприятиях проводимых с целью развития инновационной составляющей экономики России. Согласно полученной за это время статистики, не менее 20 из них соответствуют требованиям предъявляемым к проектам на консультирование, но они требуют существенных затрат на полноценную подготовку для предоставления инвесторам. Сюда входит более детальное изучение конъюнктуры рынка, юридическая и патентная проработка проекта, техническая экспертиза, помощь в регистрации компании, в рамках которой планируется реализация проекта (если этого не было сделано ранее), оценка и коррекция бизнес-модели на основании экспертного мнения, поиск инвестора и структурирование с ним сделки и др.

Первые продажи долей в МИП полученных за оказание услуг планируется осуществлять не ранее, чем через три года после оказания консультационных услуг. По предварительным оценкам, на упаковку одного проекта необходимо потратить от 500 тыс. до 2 млн руб. Ориентировочное время за которое проект получивший сервисные услуги достигнет стадии, на которой он будет интересен для выкупа инвестором составляет 3–5 лет. Потенциальными покупателями долей Сервисной компании являются бизнес-ангелы, частные инвесторы и инвестиционные компании, фонды посевного и венчурного инвестирования, стратегические инвесторы, а так же менеджмент МИП.

Помимо деятельности по оказанию сервисных консалтинговых услуг МИП за долю в компании, планируется развитие направления оказания сервисных услуг на платной основе для различных типов клиентов:

- для инновационных компаний, имеющих средства;
- для бизнес-ангелов (частные инвесторы) и инвестиционных компаний, готовых оплатить услуги по более глубокому анализу проекта (аналог Due Diligence) и не имеющих собственной структуры для данных целей;
- для групп инновационных компаний при подготовке нового проекта, желающих получить от одного исполнителя полный комплекс сервисных услуг.

Предложенная модель развития — одно из направлений коммерциализации опыта и умений накопленных объединениями бизнес-ангелов. Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» является первой региональной и старейшим объединением бизнес-ангелов России. Ее деятельность давно вышла за пределы Нижегородского региона.

Руководством Ассоциации на крупных региональных форумах, ярмарках и других мероприятиях в таких городах как Екатеринбург, Саратов, Ижевск, Новосибирск, Владивосток и многих др. активно продвигали идею создания в регионах региональных Ассоциаций бизнес ангелов, которые являются акселератором развития инновационной составляющей региона. Региональные Ассоциации создавались с учетом накопленного опыта и документации.

На текущий момент, благодаря приобретенным связям руководства и членов Ассоциации ведется работа со многими регионами, такими как Томская область, Москва, Красноярский край.

Концепция развития комплекса профессиональных услуг для участников инновационно-венчурной отрасли была номинирована на ежегодную премию Европейской Ассоциации бизнес-ангелов в номинации «Прорыв года в услугах для бизнес-ангелов», и получила специальный приз «За смелость и инновационность».

Успешное распространение опыта «Стартовых инвестиций» по созданию региональных Ассоциаций бизнес-ангелов, позволяет сделать вывод об успешном передаче опыта по созданию и развитию профессиональной системы сервисных услуг и системы подготовки специалистов и менеджеров венчурного бизнеса в другие регионы.

Список использованных источников:

1. Э. А. Фияксель, Е. В. Боков, Д. Г. Будеско. Развитие региональных объединений бизнес-ангелов // «Инновации», № 9, 2012.
2. Д. В. Сидоров, Э. А. Фияксель. Конкуренция внутри инновационной триады // Современная конкуренция, № 4, 2010.
3. <http://www.rusventure.ru>.
4. Отчет о деятельности Роспатента за 2011 г. http://www.rupto.ru/about/sod/otch/otch2011/r1/r1_r.html.

Service companies — a new stage of development of professional services in innovative — venture field

E. A. Fiyaksel, Doctor in economics, Head of Center for Entrepreneurship, Head of venture management department, Head of Innovation Systems Management Project Laboratory, National Research University Higher School of Economics – Nizhny Novgorod.

D. G. Budesko, Director, «Venture Company «Startovye Investitsii», Limited Liability Company.

In the article the development of the first regional association of business-angels in Russia «Startovye Investitsii» is considered. The business model of the network is described. The author shows background and reasons for the separation of special company within the structure of network for the provision of professional services to innovative enterprises at early stages.

Keywords: Association of Business Angels, innovation ecosystem, venture, service company.