

Маркетинговый отчет: Венчурные проекты в Австралии



Australian Government

**Department of Industry,
Innovation and Science**

За последнее десятилетие Австралия не только регистрирует патентов больше всех (на душу населения), но построила одну из самых эффективных в мире систем коммерциализации инноваций. По официальным данным, в 2015 г. около 47% всех бизнесов в Австралии были инновационными. В Австралии были изобретены (и успешно коммерциализированы) «черный ящик» для самолетов, пенициллин, ультразвуковой медицинский сканер, wi-fi и другие продукты, завоевавшие признание во всем мире. В то же время, многие из «австралийских» технологий или продуктов на самом деле занесены сюда из-за рубежа. В прошлом году из 17 724 патентов, выданных патентным ведомством Австралии (IP Australia), только 1311 принадлежат австралийцам. Большая часть патентных заявок исходила от американских, немецких и

Инновационная экосистема Австралии

Если люди приносят инновации из-за рубежа и патентуют их в этой стране, это свидетельствует о том, что в Австралии сформировалась «экосистема» коммерциализации инноваций, включающая государственную поддержку инновационных проектов на ранних стадиях (seed и start-up), наличие квалифицированных провайдеров всех видов услуг и конечно, благоприятный рынок. Последний (по счету, но не по значению), фактор оценен венчурными инвесторами из США и стран Западной Европы, которые активно заносят свои проекты в Австралию. По данным Мирового банка (World Bank Doing Business 2015 report) Австралия заняла второе место в мире по легкости процедур запуска новых бизнесов и третье место по кредитованию бизнеса. По качеству деловой инфраструктуры (Global Innovation Index) - первое место в мире среди оцениваемых 189 стран.

С точки зрения источников финансирования, венчурный бизнес в Австралии поддерживается правительством (федеральным и штатов), частными фондами и индивидуальными инвесторами. Правительственная система непрерывно изменяется – одни программы заканчивают свое существование, другие открываются. По типу финансирования, в Австралии для инновационного бизнеса существует разветвленная система невозвратных грантов, схема прямых капиталовложений, и специальные налоговые кредиты. Для обеспечения проектов венчурным капиталом, правительство учредило множество фондов под общим управлением AusIndustry (подразделения департамента промышленности), обеспечивающих доленое финансирование и гранты в конкретных отраслях, таких как автомобилестроение, технологии очистки, многие производства (одежда, бытовые приборы, текстильная промышленность и пр.).

В выдаче грантов, составивших в сумме 5 млрд. долларов, участвуют как правительство, так и частные компании, банки и т.д. Например программа Commercialisation Australia предлагает инновационным предпринимателям гранты до 50 тыс. долларов на консультационные услуги, до 250 тыс. долларов на закрепление прав на интеллектуальную собственность, до 350 тыс. долларов для найма топ-менеджеров, до 2 млн. долларов для вывода нового продукта на рынок. Правительственные программы прямых капиталовложений реализуются через лицензированные частные фонды венчурного капитала на основе оценки конкурентоспособности проектов. Государственное финансирование происходит одновременно с частным, а правительство и частные инвесторы получают долю в капитале новых бизнесов. Когда инвестиции возвращаются, капитал и прибыль, полученная на инвестиции, возвращается государству и частным инвесторам в зависимости от их доли в инвестициях. Например, по программе Innovation Investment Fund было создано 16 лицензированных венчурных фондов, которые выдали более 640 миллионов долларов для коммерциализации инновационных проектов в сферах фармацевтического производства, экологически чистых технологий, разработки программного обеспечения, здравоохранения.

Важным источником капитала являются частные венчурные фонды, инвестирующие в инновационные проекты на паритетных началах с правительством. Ниже приведен краткий обзор

деятельности нескольких таких фондов (взяты сильно различающиеся фонды, чтобы показать общую картину):

- Blackbird Ventures – новый фонд, базирующийся в Сиднее, и уже имеющий в своем портфеле 14 инновационных предпринимателей. Пока у них только 50 млн. долларов (т.е. совместно с правительством они могут инвестировать до 100 млн. долларов). Интересуются проектами, который могут иметь глобальный эффект.
- Yuuwa Capital – фонд, базирующийся в Перте, но финансирующий стартапы в любой точке Австралии. С капитализацией в 40 млн. долларов они инвестируют в проекты от \$1 000 000 до \$5 000 000. Их приоритеты: программное обеспечение, биотехнологии, коммуникационные технологии, экологически чистые технологии.
- Starfish Ventures - фонд, базирующийся в Мельбурне с капитализацией в 350 млн. долларов. Они инвестируют в стартапы, занятые коммерциализацией любых технологических инноваций от \$3 000 000 до \$5 000 000 в первом раунде. Они выбирают инновационных предпринимателей, имеющих потенциал стать лидерами на местном рынке. Успешно вырастили такие известные компании, как Arusrex и iSelect.
- Southern Cross Venture Partners – фонд с опытной командой, имеющий офисы в Австралии и США (Palo Alto). Они инвестируют в проекты на ранних стадиях от \$2 000 000 до \$5 000 000, и вырастили более 20 уже известных сегодня компаний. Предпочитают работать с инновационными предпринимателями, готовыми стать лидерами на австралийском или мировом рынках.

Последними (по счету, но не по значению – они вкладывают в инновационные проекты больше, чем правительство) являются сети частных инвесторов (ангелов). В прошлом году одна из сетей - Australian Association of Angel Investors, инвестировала суммарно более 1 млрд. долларов в 5 000 проектов на ранней стадии. Небольшой (не исчерпывающий) список сетей частных инвесторов включает:

- Angel Investment Network.
- Private Equity Australia.
- Wholesale Investor.
- Business Angels.
- Scale Investors.

Сети ангелов полностью независимы от системы госфинансирования инноваций, являются автономными некоммерческими организациями, обычно их ведущие менеджеры имеют опыт работы в частных фондах венчурного капитала, таких как Blackbird Ventures. 50% всех инвестиций делаются в проекты на стадиях seed и start-up. Наиболее популярные области инвестирования включают чистые технологии, Интернет и IT. О размерах сетей можно судить по уже упомянутой Australian Association of Angel Investors, объединяющей 35 000 австралийских инвесторов и более 600 зарубежных ангелов.

Организация процесса венчурного финансирования

Венчурные капиталисты (неважно ангелы ли они или хозяева крупных инновационных фондов) и их работники - менеджеры и эксперты, умеют оценивать реальные перспективы коммерциализации технологии. И дело не только в их интуиции. Здесь работает налаженная система проверки осуществимости инновационных проектов, включающая собственно Feasibility Studies (техно-экономические обоснования проектов) и процедуры due diligence (технический и бухгалтерский аудит). В рамках due diligence проводится полная юридическая и финансовая проверка проекта, позволяющая раскрыть все технические, коммерческие и финансовые вопросы, которые могут повлиять на принятие решения о финансировании проекта. Секретов от инвестора быть не может, для этого на старте подписывается соглашение о неразглашении информации (Confidentiality Agreement). Проверка начинается с прав на интеллектуальную собственность. Ее защитой занимается правительственная (федеральная) организация IP Australia.

Процедуры подачи и рассмотрения проектов могут отличаться. Они более формализованы у государственных структур и намного проще у ангелов. В различных штатах также могут быть разные порядки. В то же время, в Австралии сложились общие принципы и этапы проверки проекта и выдачи финансирования:

- На первом этапе инновационный предприниматель (или его представитель) выражает заинтересованность (Expression of Interest) во взаимодействии с данным фондом. Для этого он подает краткое (обычно 1-2 страницы) описание проекта, включающее бюджет, сроки,

этапы и справочную информацию о технологии и заявителе. Несмотря на краткость, описание проекта должно охватывать его ключевые элементы. На основе поданного предложения один из менеджеров фонда примет (или не примет) решение встретиться с заявителем.

- На втором этапе происходит встреча для обсуждения финансирования. Обычно она начинается с короткой (15 - 20 минут) неофициальной презентации о компании заявителя. Затем обсуждаются предлагаемые мероприятия. Совещание должно быть конструктивной прелюдией к подготовке заявки по полной форме.
- На третьем этапе подготавливается и подается полная заявка, включающая описание проекта (Feasibility Studies к этому моменту должны быть проведены, что позволит иметь необходимую информацию):
 1. Профиль компании заявителя (если компания еще не сформирована, то требования к ней).
 2. Резюме проекта. В нескольких предложениях необходимо описать проект, мероприятия, которые будут проводиться и их значение, вероятные результаты и выгоды от проекта (эта информация должна быть не технической и не содержать конфиденциальных данных, т.к. может быть использована в рекламной кампании).
 3. Этапы и мероприятия. В этом разделе нужно подробно описать предлагаемые мероприятия (в том числе предполагаемые расходы), лиц и/или организации, которые проведут мероприятия, ожидаемые даты завершения основных этапов. Необходимо приложить копии всех инвойсов.
 4. Описание интеллектуальной собственности. Нужно приложить патенты или другие формы регистрируемой интеллектуальной собственности.
 5. Потенциал рынка. Этот раздел должен быть использован для описания рынков (существующих и будущих), потенциала продукции проекта и ее конкурентных преимуществ. Следует определить такие показатели, как неудовлетворенная потребность рынка, размер рынка (в долларах), оценка возможностей проникновения на рынок.
 6. Резюме плана коммерциализации. Краткая информация о плане коммерциализации технологии и насколько проект способствует этому плану. Оценка рисков и мер по смягчению их воздействия на проект.
 7. Менеджмент проекта. В этом разделе должны быть описаны все ключевые работники, их формальная квалификация и предыдущий коммерческий опыт. Есть ли пробелы в кадрах и как они будут заполнены.
 8. Выгоды для штата или Австралии. Они могут включать возможности для увеличения занятости, получение доходов, и т.д.
 9. Подробный бюджет проекта (в соответствии со стандартными международными требованиями к финансовому плану).

Затраты на feasibility studies и due diligence могут быть существенны, поэтому они законно списываются на проект (подлежат компенсации в структуре проектного финансирования). Нормативов на эти процедуры нет (критерием является получение финансирования). Можно привести несколько цифр из реальных проектов:

- затраты для получения гранта на создание диагностического медицинского прибора из фонда штата в размере \$250 000 составили \$3 000, т.е. 1,2% стоимости проекта;
- заявка на первый этап финансирования новой технологии биочистки воды из венчурного фонда в сумме \$750 000 обошлась в \$23 000, т.е. 3,1% стоимости проекта;
- подготовка проекта обогащения руды, включающего строительную часть, на общую сумму \$1 950 000, стоила \$74 000, или 3,8% стоимости проекта.

Дотации вместо налогов

Правительство полностью или частично (это зависит от проекта) освобождает инновационные бизнесы от налогов на период выхода проекта на самоокупаемость. Кроме того, им предлагают различные схемы компенсации издержек, дотаций и субсидий. Некоторые из них встроены в систему налогообложения. Сегодня венчурный бизнес здесь на стартовой стадии полностью освобождается от налога на прибыль. Для этого созданы две специальные правовые формы бизнеса: венчурное партнерство с ограниченной ответственностью (Venture Capital Limited

Partnerships - VCLPs) and венчурное ограниченное партнерство ранней стадии (Early Stage Venture Capital Limited Partnership - ESVCLPs). Для того, чтобы воспользоваться этим благом, генеральный партнер венчура (тот кто инвестирует), должен быть резидентом Австралии или той страны, с которой Австралия имеет соглашение об избежании двойного налогообложения (Double Tax Agreement - DTA). Инвестиции должны быть привлечены в партнерство по крайней мере на 12 месяцев. Для структур VCLP и ESVCLP процедурные условия имеют некоторые отличия:

- ESVCLP должна иметь размер финансирования в диапазоне между 10 млн. и 100 млн. австралийских долларов;
- VCLP может иметь максимальный размер финансирования 250 млн. долларов;
- для ESVCLP, инвестируемые предприятия не могут иметь совокупные активы, превышающие 50 млн. долларов непосредственно перед вливанием;
- ESVCLP должны освоить инвестиции, прежде чем его активы возрастут до 250 млн. долларов;
- для VCLP инвестируемой предприятия не могут иметь общие активы, превышающие 250 млн. долларов и должны иметь, по крайней мере 50 процентов сотрудников и активов в Австралии.

Если проект предусматривает последующий экспорт продукции или услуг, то Австралийская торговая комиссия (Austrade) компенсирует до 50% затрат, связанных с подготовкой экспорта, включая издержки на маркетинг. Финансовый год в Австралии начинается с 1 июля, поэтому Austrade принимает заявки на финансирование с 1 июля по 2 декабря. Чтобы иметь право на получение гранта, бизнес должен иметь доход не более 50 млн. долларов в год подачи заявки.

Научные исследования и разработки (R&D), неизбежные для инновационных проектов, имеют специфические для Австралии налоговые льготы, выдаваемые совместно налоговым ведомством (ATO) и Инновационным Агентством (Innovation Australia) через AusIndustry. Если компания имеет агрегированный оборот менее 20 млн долларов, то она получает эквивалент 150% налогового вычета, если более 20 млн долларов - то только 133%. Получать эту компенсацию могут компании, зарегистрированные в Австралии; иностранные компании, являющиеся налоговыми резидентами в Австралии или в странах, с которыми у Австралии подписано DTA. В случае, если работы по объективным причинам нельзя вести в Австралии, они могут проводиться за рубежом при условии наличия связи с бизнесом в Австралии. Затраты на R&D у соискателя должны быть не менее 20 000 долларов в соответствующем году. Затраты на маркетинг могут быть включены в состав компенсируемых. Для того, чтобы претендовать на возмещение затрат на R&D соискатель должен быть зарегистрирован в AusIndustry каждый год. Заявка на регистрацию должна быть подана не позднее десяти месяцев после окончания финансового года.

Особая форма льгот существует для участников инфраструктурных проектов, иницируемых правительством. В 2013 году был принят закон, призванный обеспечить налоговые льготы для них. Согласно этому законодательству, снижение доходов, возникающее у участников этих проектах по сравнению с предыдущим годом, будет компенсировано (exempt from the tax loss recoupment rules).

1. Вы хотите реализовать имеющийся научно-исследовательский потенциал (в форме патента или know-how)?
2. Вы заинтересованы в доступе к венчурному капиталу, чтобы коммерциализовать почти готовую к выходу на рынок инновацию (есть промышленный образец и понимание рынка)?
3. Вы хотите организовать инновационное предприятие (есть действующее оборудование и коммерческий опыт)?
4. Вы имеете минимальные средства для оплаты операционных издержек на продвижение Вашего проекта для финансирования и реализации в Австралии?

У Вас есть реальная возможность сделать это в Австралии. Наши эксперты предоставят Вам необходимую информацию и окажут профессиональную помощь. Мы работаем с фондами венчурного капитала Австралии и владеем технологией привлечения финансовых или стратегических инвесторов на наилучших условиях. Мы подписываем Соглашение о конфиденциальности в структуре контракта на оказание услуг по финансированию и запуску венчурных проектов «под ключ».

Если Вам нужна консультация по венчурному бизнесу в Австралии, пишите нам на info@transfinancesolutions.com