

Цели, принципы и вызовы создания успешных корпоративных венчурных фондов

Сергей Сафонов, управляющий партнер НАПИ

Александр Ситников, управляющий партнер Vegas LEX

29 мая 2019

Корпоративные венчурные фонды (КВФ) – новый тренд в глобальном венчурном бизнесе

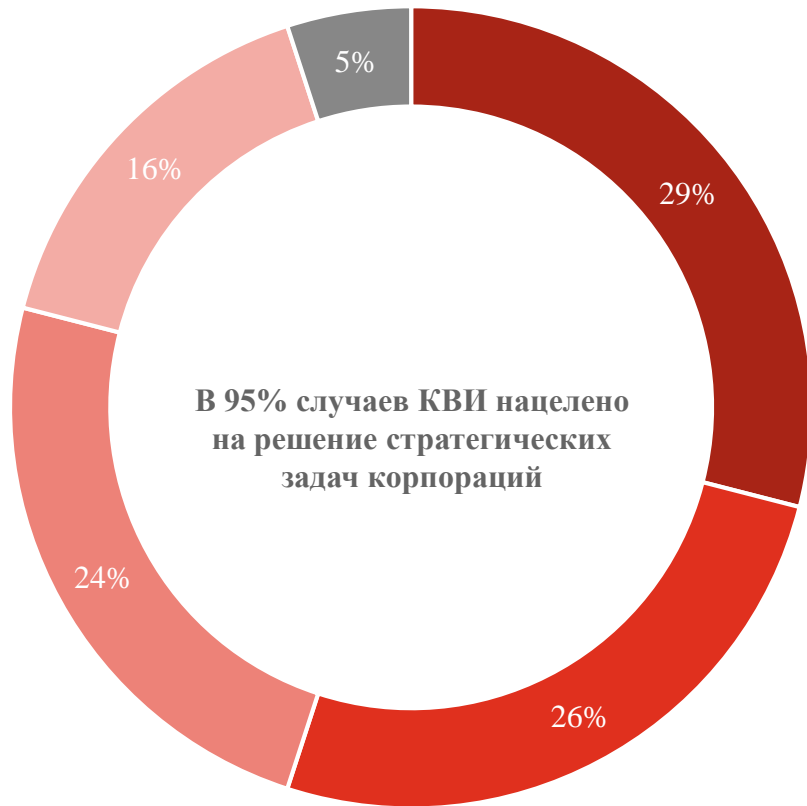
Показатели развития КВФ в мире 2014-2018 гг.

- Увеличение количества КВФ на **~100 фондов ежегодно**. Общее количество **~800 КВФ в 2018 году**
- Темпы роста активов под управлением КВФ **~30% ежегодно**. Темпы роста прочих сегментов глобального венчурного рынка **~20% ежегодно**. Доля КВФ **~25%** в 2018 году и **продолжает расти**
- К 2018 году – возросшая степень проникновения КВФ среди крупнейших корпораций: **75% Fortune 100** и **45% S&P 500**
- Доходность: **~56%** КВФ демонстрируют доходность **выше 11% (IRR)**, **~96%** КВФ показывают **положительную доходность (>0% IRR)**



КВФ можно рассматривать как новую бизнес-модель в глобальном венчурном бизнесе

Главное отличие КВФ от обычных фондов – их цель. В 95% случаев цель КВФ – трансфер технологий, продуктов и клиентов от стартапов в головную корпорацию



Основная цель (стратегия) КВИ

Объекты инвестирования

29% - Создание эко-системы для текущих продуктов корпорации

- Продукты, продажи которых увеличивают спрос на продукты корпорации
- Продукты, продажи которых улучшают клиентский опыт

26% - Исследование и выход в новые направления бизнеса

- Продукты, конкурирующие с основным продуктом корпорации
- Новые высокоперспективные рынки, связанные с текущей стратегией корпорации

24% - Улучшение текущих продуктов корпорации

- Технологии создания основного продукта корпорации, улучшающие его параметры
- Высокотехнологичные комплектующие

16% - Повышение операционной эффективности

- Технологии создания основного продукта корпорации, уменьшающего издержки
- ИТ-технологии, позволяющие оптимизировать поддерживающие процессы

5% - Финансовая доходность

- Высокоперспективные отрасли, не связанные со стратегией корпорации

Актуальность создания КВФ для крупных российских корпораций



Крупнейшие **российские корпорации** испытывают высокие потребности в **передовых технологиях** для дальнейшего роста и повышения конкурентоспособности российской экономики



Источником прорывных технологий для корпораций является **система открытых инноваций**, включающая в себя набор инструментов для **поиска, внедрения и коммерциализации** разработок



Значимый инструмент открытых инноваций – **корпоративный венчурный фонд**, организованный внутри корпорации. Его задачи: **поиск перспективных стартапов** на рынке, **трансфер их технологий внутрь** корпорации и дальнейшая продажа стартапов следующим инвесторам для **получения дохода**



Построение эффективного корпоративного венчурного фонда требует от корпорации реализации **целого ряда мер**: определение **стратегии**, определение формата эффективного **взаимодействия фонда с корпорацией** и процесса **принятия инвестиционных решений**, определение **операционной модели**

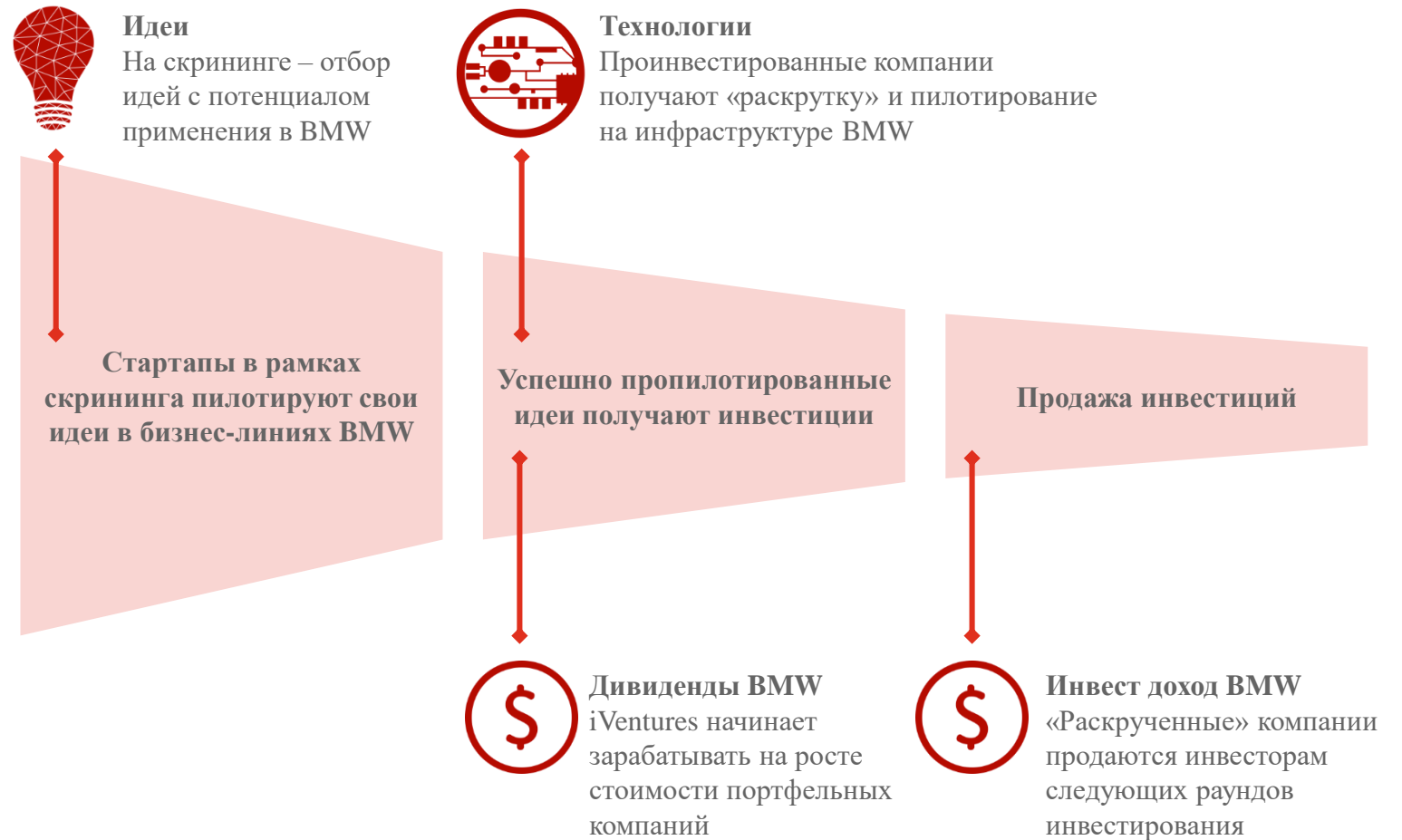
Как КВФ работает на корпорацию можно рассмотреть на примере BMW i Ventures – КВФ при BMW



BMW i Ventures

iVentures зарабатывает для BMW по двум направлениям:

1. Трансфер технологий, идей и продуктов от стартапов в бизнес-линии BMW – **рост прибыли BMW**
2. **Инвестиционный доход** за счет «раскрутки» проинвестированных компаний на **инфраструктуре BMW** и дальнейшей **продажи компаний** в рынок



Вызовы, стоящие перед корпорацией, при организации успешного КВФ



Определение **инвестиционной стратегии фонда** (отрасли, раунды и т.д.), позволяющей достичь **максимальной синергии** с корпорацией



Определение процессов технологического, корпоративного и финансового **взаимодействия с корпорацией и внутренними кураторами** КВФ внутри корпорации



Обеспечение **быстрого и гибкого принятия инвестиционных решений** и выделение средств на предоставление инвестиционных траншей



Построение эффективных **каналов поиска сделок** для обеспечения большого притока качественных идей



Подбор **высококвалифицированной команды** управленцев фонда, совмещающих успешный **инвестиционный и технологический опыт**



Правильная настройка **финансовых условий** деятельности фонда, **системы КПЭ** и **мотивации** как менеджеров фонда, так и ответственных со стороны корпорации



Определение **юрисдикции, правовой и налоговой** структуры КВФ

Возможные организационно-правовые формы КВФ

КВФ: дочерняя иностранная компания

Кипр, Люксембург, Сингапур, Гонконг и др.: при инвестировании в иностранные проекты

КВФ: дочерняя российская компания

ООО или АО: при инвестировании в российские проекты и (или) при наличии ограничений на работу по иностранному праву

ЗПИФ ОР(В)И

Встречается редко в связи с высокими издержками на создание и содержание, повышенным регуляторным воздействием

Инвестиционное товарищество

Корпорация – инвестор / товарищ-вкладчик (LP). Дочерняя российская компания Корпорации (ООО) - управляющий товарищ (GP)

Базовая модель: инвестиционное товарищество (на примере инвестиций в один проект)



Инвестиционное товарищество: преимущества и особенности

Соответствие международным стандартам

- Аналог Limited Partnership
- Используются известные мировой практике инструменты
- Ограниченная ответственность LP
- **Создание УТ упрощает управление фондом со стороны Корпорации**

Гибкость договорной модели

- **УТ может управлять несколькими ИТ (при условии указания в ДИТ)**
- Упрощенная процедура внесения вкладов
- Управление через ИК **без фидуциарной ответственности** перед ИТ
- **Упрощенный порядок привлечения соинвесторов**
- Тонкая настройка договоренностей о соинвестировании

Налоговые особенности

- **Отсутствие двойного налогообложения**
- Освобождения при ликвидации ИТ
- Освобождение по НДС услуг УТ
- **Ограничения по налоговым преференциям при выходе из ПК и ИТ**
- **Сложный учёт доходов и расходов**