

Разработка
государственной
политики
развития малого и
среднего бизнеса (МСБ)
Семинар АБР по
Центральной Азии

Презентация
Чан Вэй Сианг
Инвестиционно-консультационная компания
"ToyoNaka Investment and Consultancy" - по поручению АБР
25-29 октября 2015 года



27 октября 2015 года

День 2-й:

Понимание жизненных циклов МСП и
различных видов финансирования



УЧЕБНАЯ ЦЕЛЬ

Второго дня

- Разобраться в разных видах МСБ – от стартапов (начинающих компаний с короткой историей операционной деятельности) до компаний, находящихся на разных стадиях развития
- Узнать о разных способах финансирования в создание благоприятных условий для динамично развивающихся МСБ



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

Сессия 1: Понимание жизненных циклов компаний и предпринимательства



Что Вам известно о МСБ?



Виды МСБ

В широком смысле

- Семейные компании
- Предпринимательские компании



"Меня интересует возможность приобретения франшизы"

Семейные компании

- Цель бизнеса – обеспечить доход и сбережения, откладываемые для получения дохода после ухода на пенсию основателя и его/ее семьи
- Имеют начальную фазу (фазу создания), за которой следует период постепенного роста, после чего наступает фаза полного развития (зрелости) без дальнейшего роста
- Либо для начала дела приобретается чей-либо еще семейный бизнес



Типичное финансирование

- Личные сбережения
- Кредиты по кредитным карточкам
- Получение кредита под залог приобретенного в ипотеку дома основателя
- Деньги, взятые займы у друзей и родных
- Краткосрочный коммерческий кредит, предоставляемый поставщиками или торговыми фирмами
- В двух словах – собственное финансирование



Предпринимательские компании

- Цель бизнеса – создать огромный потенциал роста компании или вносить ощутимый вклад/производить заметные перемены в обществе
- Имеют начальную фазу (фазу создания), за которой следует период роста, после чего наступает фаза полного развития (зрелости)
- Однако не все компании проходят все стадии



Типичное финансирование

- Разные стадии финансирования – в зависимости от роста предприятия

Начальная фаза

- Личные сбережения
- Деньги, взятые займы у друзей, родных и т.д.
- Кредитные карты
- Кредиты под залог жилой недвижимости
- Коммерческий кредит, предоставляемый поставщиками
- Местные частные инвесторы-меценаты



Жизненные циклы предприятия

Стадии:

1. Достартовая
2. Начальная
3. Расширение
4. Поздняя
5. Первичное размещение акций/
прекращение деятельности



Жизненные циклы предприятия



Определения стадий финансирования

- **Достартовое финансирование** представляет собой первоначальное финансирование разработки концепции бизнеса – например, расходы на исследования, разработку продуктов и первоначальный маркетинг для охвата покупателей одной из первых моделей продукта. Компании, которые получают достартовое финансирование, могут находиться в процессе регистрации или работать уже на протяжении некоторого времени.
- **Финансирование на начальной стадии** требуется компаниям, которые завершили этап разработки продукта/услуги и проводят пробный маркетинг, но нуждаются в дополнительном финансировании для дальнейшего расширения.
- **Финансирование расширения** предоставляется тогда, когда компания готова к быстрому росту. Средства могут использоваться для увеличения производственных мощностей, маркетинга или разработки продукта, и/или предоставления дополнительных оборотных средств.
- **Финансирование на поздней стадии** относится к инвестициям перед первичным размещением акций с целью укрепления позиций компании и получения одобрения от ведущих венчурных инвестиционных фирм (венчурных капиталистов, ВК), пока компания готовится к выходу на фондовый рынок.



Типичное финансирование

Фаза роста

- Внутренний денежный поток
- Банковский кредит
- Венчурный капитал
- IPO (первичное размещение акций)
- Ссуда/аренда, обеспеченная активами



За и против финансирования на стадии роста

Внутренний денежный поток	• Бесплатно, если акционеры рассчитывают на дивиденды • Может оказаться недостаточно для устойчивого роста
Заемный капитал	• Затратно, но процентные выплаты вычитаются из налогооблагаемой прибыли • Процентная ставка может меняться в зависимости от меняющихся факторов • Повышает рискованность предприятия
Венчурный капитал	• Наиболее дорогой капитал – ВК получают долю или вступают во владение компанией, а также распоряжаются будущими перспективами компании • Предприниматели обязаны делить свою власть с ВК • Может сопровождаться ценными бизнес-консультациями
Первичное размещение акций	• Собирает большую сумму средств для финансирования • Разбавляет право собственности предпринимателя и ранних акционеров • Обязанности публичной компании зачастую обременительны



Типичное финансирование

Фаза высокого уровня развития

- Вторичное размещение акций
- Продажа облигаций
- Кредиты крупных банков в мировых финансовых центрах
- Краткосрочные коммерческие векселя
- Ссуда/аренда, обеспеченная активами



Типичная окупаемость инвестиций венчурных капиталистов

Стадия бизнеса	Ожидаемая годовая прибыль от инвестиций (%)	Ожидаемое увеличение первоначальных инвестиций (фактор)
Достартовая	60+	10-15 раз
Начальная	40-60	6-12 раз
Расширение	30-50	4-8 раз
Поздняя	25-40	3-6 раз
Радикальное улучшение финансового положения за счет размещения ценных бумаг	50+	8-15 раз

Источник: *Terjesen and Federick*



Групповое обсуждение (30 минут)



- Является ли первичное размещение акций лучшим способом выхода из любого бизнеса?
- Пожалуйста, перечислите преимущества и недостатки финансирования путем первичного размещения акций



Обсуждение в классе (10 минут)



- Каковы Ваши впечатления от предпринимателей?
- Почему Вы думаете, что предприниматели важны в обществе?



Предпринимательство?



Предпринимательство?



Разум предпринимателя



Предприниматель

Что собой представляет этот загадочный человек?

- Средний возраст – **40** лет
- **95,1%** имеют неполное высшее или более высокое образование
- **47%** имеют ученую степень
- **71,5%** происходят из среднего класса
- Менее **1%** происходят из исключительно богатых или крайне бедных кругов
- **70%** использовали свои собственные сбережения в качестве основного источника финансирования
- **42,5%** были рождены первенцами
- Имеют, в среднем, по 3,1 братьев/сестер
- **51,9%** первыми в своих семьях открыли собственное дело
- Начиная свой бизнес, **69,9%** состояли в браке и **59,7%** имели хотя бы одного ребенка
- **73%** считают удачу важным фактором успеха своего предприятия
- Самый высокий процент предпринимателей – в Аризоне, Техасе и Калифорнии. Самый низкий – в Западной Вирджинии, Пенсильвании и на Гавайях

Предприниматель в цифрах

Мы постоянно слышим о том, что владельцы малого бизнеса в США происходят из всех слоев общества и всех уголков страны, если не мира. Вместе с тем, многие из них имеют много общего. Почти у всех, как минимум, неполное высшее образование. Почти три четверти происходят из среднего класса. И почти 70% на момент открытия своего первого предприятия состояли в браке. Давайте взглянем поближе на то, что же представляет собой предприниматель.



ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАБОТА В КЛАССЕ

- Что предприниматель означает для Вас как государственного служащего?



Предпринимательство и развитие МСБ



Мне кажется или
предприниматели
действительно становятся
все моложе и моложе?

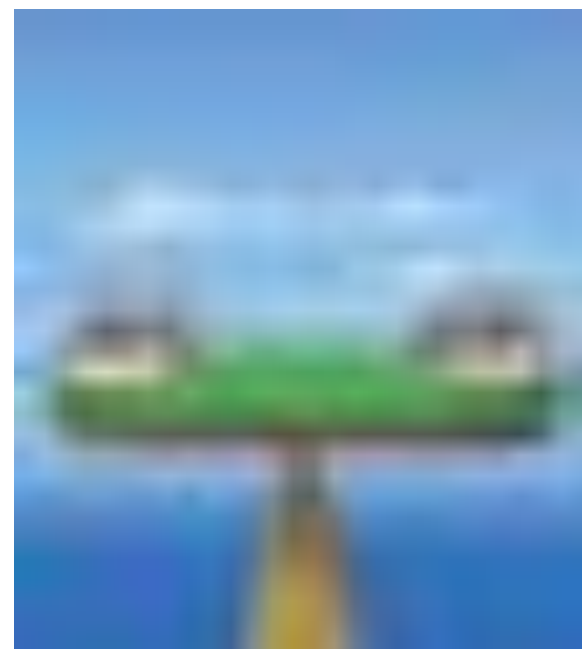
Это –
приложение
для подсчета
отрыжки

- **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЫМ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ВО МНОГИХ СТРАНАХ**
- **РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА**
- **ПОМИМО ТАКОЙ МОТИВАЦИИ КАК СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ, АКЦЕНТ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА СТРАНЫ В ЦЕЛОМ**

Предпринимательство и развитие МСБ

НЕОБХОДИМО ОБЕСПЕЧИТЬ, ЧТОБЫ ВСЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
КОНКУРИРОВАЛИ МЕЖДУ СОБОЙ НА ЕДИНЫХ УСЛОВИЯХ, ЧТОБЫ
ДЕЙСТВОВАЛ ЗАКОН О КОНКУРЕНЦИИ, ЗАПРЕЩАЮЩИЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАРТЕЛЕЙ И ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ
ДОМИНИРУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ НА РЫНКЕ КРУПНЫХ
ИГРОКОВ, И РЕГУЛИРУЮЩИЙ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Единые правила для всех
мир - плоский



Предпринимательство и развитие МСБ

ПООЩРЯТЬ КУЛЬТУРУ ПАРТНЕРСТВА МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С
УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА, МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ И
ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



Предпринимательство и развитие МСБ

**ПОДЧЕРКИВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ
СОДЕЙСТВИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
СИНГАПУРА РАЗВИТИЮ МСБ**



Предпринимательство и развитие МСБ

ПООЩРЯТЬ БОЛЕЕ СВОБОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ТАЛАНТЛИВЫХ
КАДРОВ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРАМИ

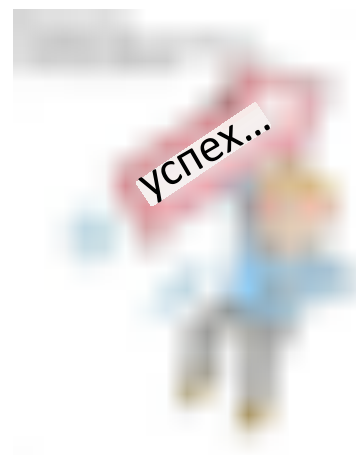
Государствен

сектор



Предпринимательство и развитие МСБ

**ПРИЛАГАТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ УСИЛИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В СИНГАПУР
МИРОВЫХ ТАЛАНТОВ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**



успех...

предпринимательство

Предпринимательство и развитие МСБ

ГОСУДАРСТВУ НЕОБХОДИМО ПРИНЯТЬ СТРУКТУРИРОВАННУЮ,
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗИРОВАННУЮ И КООРДИНИРУЕМУЮ
ПРОГРАММУ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ БЮРОКРАТИИ И ПРОВОЛОЧЕК
В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ



помощь с сокращением

бюрократии

Предпринимательство и развитие МСБ

МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БОЛЬШИХ ОБЪЕМОВ ЧАСТНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ – НАПРИМЕР, СХЕМЫ ОБМЕНА АКЦИЯМИ
И ФИНАНСИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА СТАРТАПОВ



РАБОТА В КЛАССЕ: ГРУППОВОЕ ОБСУЖДЕНИЕ

- Перечислите ключевые факторы развития благоприятных для предпринимательской деятельности условий



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

Сессия 2: Понимание того, насколько разные виды финансирования доступны для МСБ



Сессия 2.1: Понимание разных видов финансирования капиталовложений



СКАЖИТЕ МНЕ:
Что Вы понимаете под КАПИТАЛОМ
в финансовом смысле?



Виды финансирования

- Акционерное
- Долговое
- Смешанные ценные бумаги



Акционерное финансирование

Виды:

- Собственный капитал владельца
- Венчурный капитал
- Капитал в форме обыкновенных акций
- Варранты (право купить долю акций компании по фиксированной цене в течение срока действия)
- Опционы (право купить акции компании по согласованной цене, зафиксированной в момент выпуска опциона)



Акционерное финансирование

Природа капитала

- Постоянно в компании
- Остаточная доля в активах
- Не обеспечивает налоговых льгот при осуществлении выплат (дивиденды выплачиваются после уплаты процентов и налогов)
- Не дает приоритетное право на возврат средств в случае банкротства
- Обеспечивает контроль владельца над управлением компанией



Долговое финансирование

Виды

- Задолженность по банковской ссуде
- Краткосрочные коммерческие векселя
- Корпоративные облигации



Долговое финансирование

Характер долга

- Не является постоянным в компании
- Договоренность между компанией и кредитором/инвестором
- Компания выплачивает заранее определенную сумму (или проценты), которая не зависит от ее операционной деятельности
- Для целей налогообложения рассматривается в качестве расходов (т.е. исключается из облагаемой налогами суммы)
- Имеет фиксированный срок и преимущественное право требования в отношении потоков денежных средств – как в периоды работы, так и в случае банкротства



Гибридное финансирование

- Отдельные характеристики – как долгового, так и акционерного финансирования
- Включает конвертируемые ценные бумаги (т.е. долг, который может быть конвертирован в акционерный капитал в заранее определенный срок и по заданному коэффициенту пересчета)
- Привилегированные акции
- Облигации, привязанные к опционам



Обсуждение в классе (10 минут)



- Какова, по вашему мнению, тенденция изменения финансирования?
- От чего это зависит?



Сессия 2.2: Причины, по которым МСБ требуется финансирование



Есть ли у МСП выбор,
когда речь заходит о финансировании?
Является ли это наиважнейшим
компонентом любого бизнеса?



ВРЕМЯ ДОРОЖЕ,
ЧЕМ ДЕНЬГИ.



**ТЫ МОЖЕШЬ
ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ
ДЕНЕГ, НО
ТЫ НЕ СМОЖЕШЬ
РАЗДОБЫТЬ
БОЛЬШЕ
ВРЕМЕНИ.**

Джим Рон



Что такое деньги для МСБ ?



Сессия 2.3: Важнейшие аспекты, которые необходимо учитывать для содействия развитию МСБ



Основные проблемы, стоящие перед МСП

Наши конкуренты выпускают
большой и нелепый продукт.
Нам необходим свой
собственный большой и
нелепый продукт, и он
нужен нам прямо сейчас!!!

Растущая конкуренция

Основные проблемы, стоящие перед МСП



В рамках нашего
собеседования
мне потребуется
доступ к Вашей
странице в
Фейсбуке.

Отлично. Если
только Вы
предоставите
мне доступ к
своей.

Ваша взяла...

Кадровые вопросы –
трудности с наймом,
повышением
квалификации и
удержанием
одаренных кадров

Основные проблемы, стоящие перед МСП



Уведомление:
Изменение
платы за
проезд

Введена
новая
структура
тарифов

Теперь
улучшено
ценообра-
зование на
билеты

Растущие
операционные расходы

“Почему бы им просто не сказать, что плата за проезд выросла?”



Основные проблемы, стоящие перед МСП

Первый
заработанный
нами доллар

Недостаточное
движение
денежных средств

“Так насколько, все-таки, серьезны наши
проблемы с движением средств?”

Основные проблемы, стоящие перед МСП

**Нельзя упускать ни единой
предпринимательской
возможности. Стоит только
замешкаться, как конкурент
сразу же этим воспользуется!**

**Доступ к
предпринимательским
возможностям (т.е. новые
клиенты, рынки и т.д.)**



Основные проблемы, стоящие перед МСП



Кредитный
отдел

Доступ к
финансированию

“Вы хотите занять 500 долларов?
На что конкретно Вы желаете их спустить?”

Обсуждение по странам (20 минут)



- Перечислите ключевые проблемы, с которыми сталкиваются МСБ в ваших странах/регионах



Сессия 2.3: Определить ключевую финансовую помощь, требуемую МСБ



Сингапурская концепция развития предпринимательства для развития МСБ



предпринимательство



Направления финансовой помощи в рамках Сингапура

Широкий охват направлений

- Промышленное развитие
- Развитие человеческих ресурсов
- Управление интеллектуальной собственностью

Большинство схем государственного
финансирования сосредоточено вокруг
вышеозначенных направлений



Направления финансовой помощи в рамках Сингапура

Метод сопутствующей финансовой помощи

Непосредственная (прямая) поддержка

- Грантовая поддержка и помощь
- Налоговые стимулы

Опосредованная (косвенная) поддержка

- Инкубаторы для финансовых институтов или “приумножителей” (например, консультантов)
- Регионализация и подбор соответствующего бизнеса



Индивидуальные презентации (20 минут)



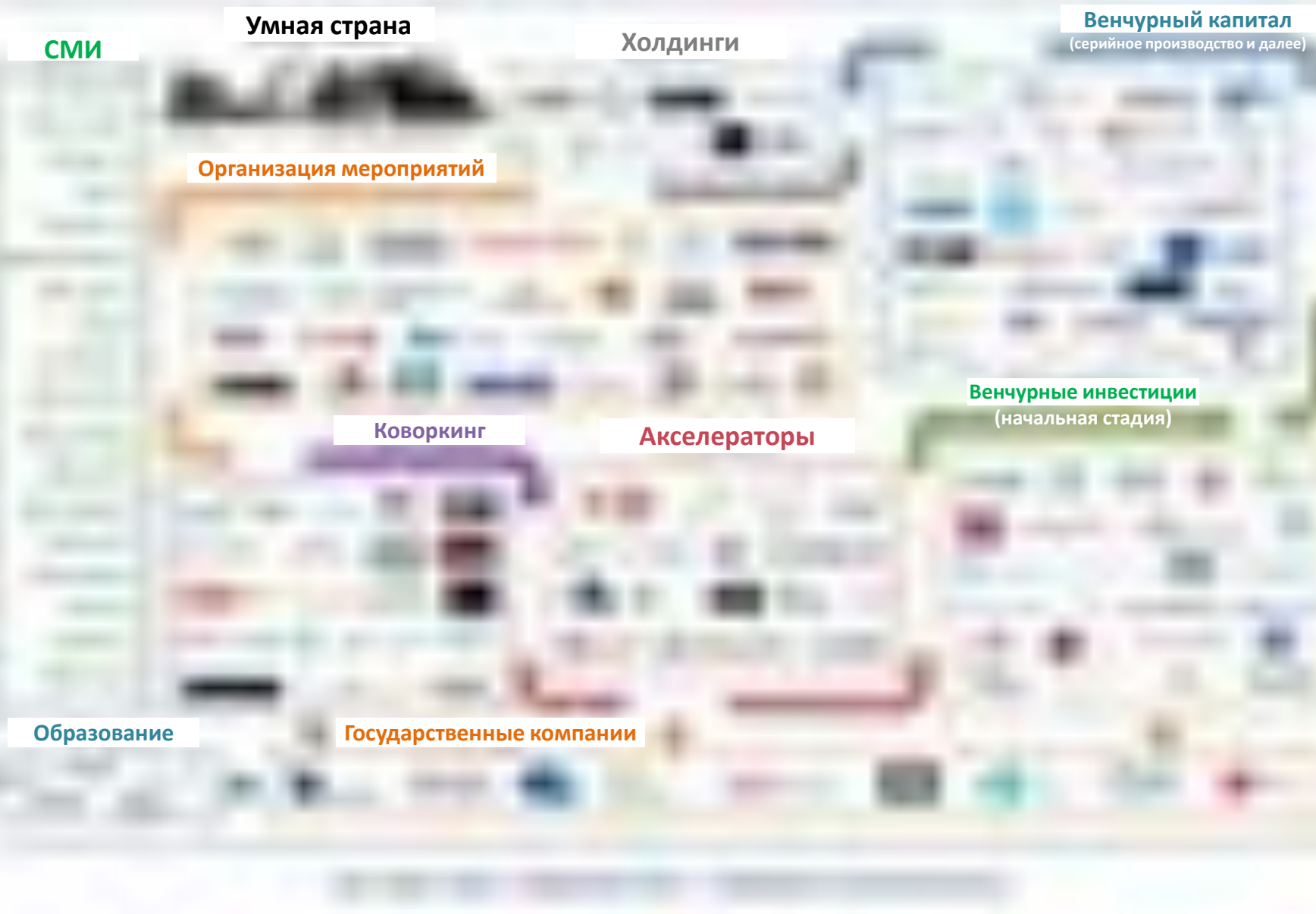
- Представьте себя владельцем МСП.
- Перечислите виды помощи (как финансовой, так и нефинансовой), которую Вы, по Вашему мнению, рассчитываете получить от государства



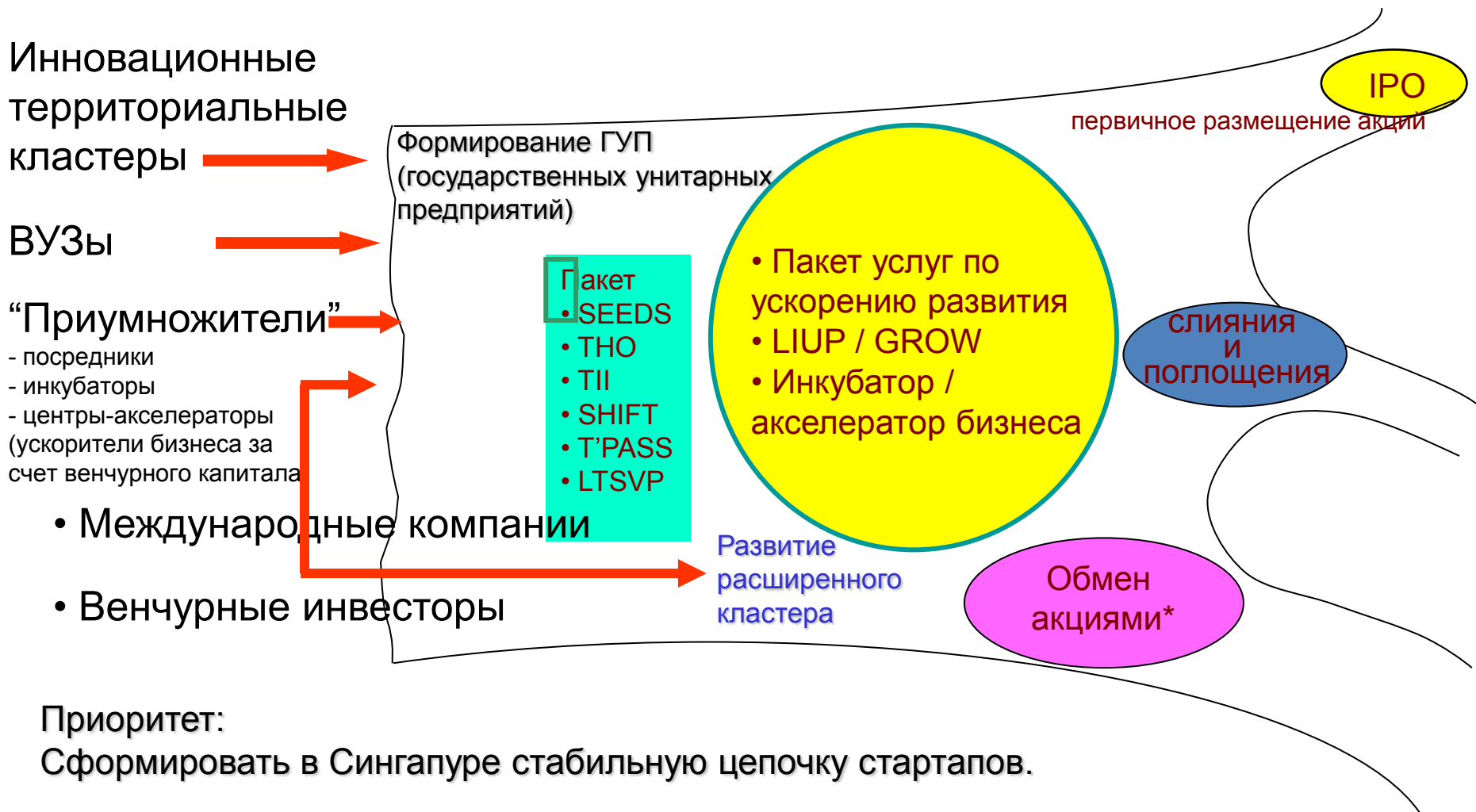
Сессия 2.4: Целевые исследования различных этапов схем финансирования для содействия МСБ в Сингапуре



Singascape v2.0: Экосистема стартапов Сингапура



Формирование экосистемы стартапов



* Подобная практика еще не установилась

Определение стартапов

Общие характеристики

- имеют инновации или большое содержание интеллектуальной собственности
- обладают высоким потенциалом роста
- имеют возможность расширения с выходом на другие рынки
- не котируются на бирже
- могли ранее получать венчурное финансирование, но все еще нуждаются в последующем венчурном финансировании
- малые размеры прибыли: менее \$ 0,5 млн.
- небольшой штат: менее 100 человек
- малые размеры в плане присутствия на рынке: например, проникновение на рынки менее чем трех стран
- также могут быть дочерними предприятиями крупных корпораций



Информационно-разъяснительная работа для продвижения

- через «приумножителей»
 - Венчурные инвесторы
 - Технополис – Фьюжнополис, Биополис и т.д.
 - Сети частных инвесторов, вкладывающих деньги в инновационные проекты или стартапы
 - Инкубаторы
 - Акселераторы
- формирование обеспеченности ресурсами
 - SEEDS и прочее инвестиционное венчурное финансирование
 - Тестирование/отладка и коммерческое использование

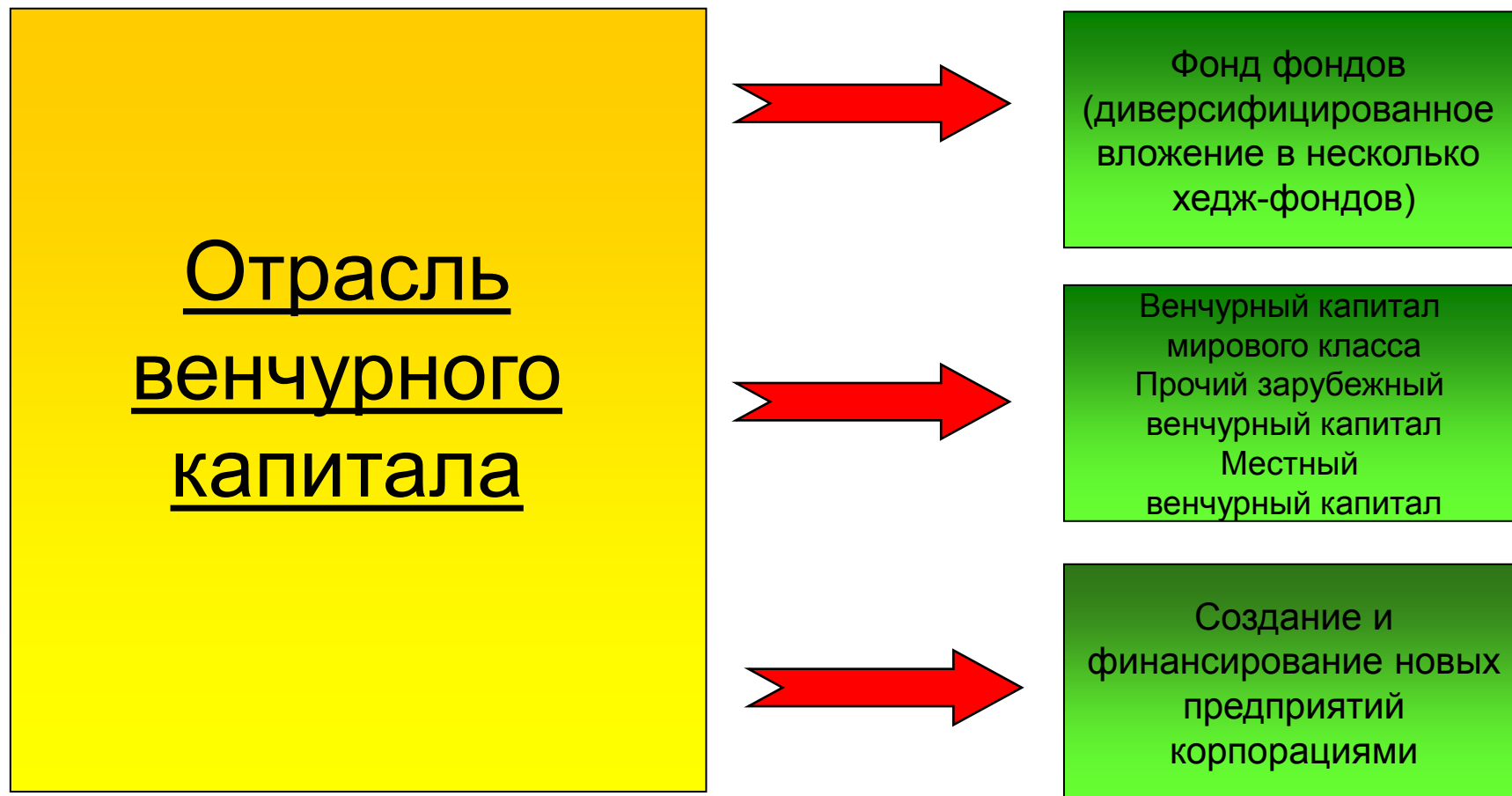


СЭР выделяет \$2,5 млн. на финансирование 10 стартапов

Каждой из этих компаний, девять из которых относятся к информационно-коммуникационной отрасли, будет предоставлено от \$75000 до \$300000



Отрасль венчурного капитала



Создание экосистемы венчурного капитала

Объединения венчурного капитала

используют Сингапур

- для привлечения средств
- для управления своими средствами
- для инвестирования в сделки Сингапура и самые выгодные сделки в регионе
- в качестве трамплина для своих портфельных компаний запускающих свои продукты в серийное производство расширяющихся на новые рынки
- для успешного и прибыльного выхода в результате допуска ценных бумаг к официальной торговле на Сингапурской фондовой бирже или продажа своего дела другой компании в той же отрасли



Создание экосистемы венчурного капитала

Корпоративные венчурные группы

используют Сингапур

- для внедрения внешних инноваций посредством сотрудничества с сингапурскими исследовательскими институтами и платформами технических исследований
- для создания дочерних компаний в Сингапуре



Рождение отрасли венчурного капитала Сингапура

- После рецессии 1985 года СЭР приступил к реализации инициативы, направленной на создание новых инновационных предприятий
- В то время в Сингапуре мало что было известно о венчурных инвестиционных фирмах такого типа как тот, который существовал тогда в США
- Начало было положено компанией “Singacon Investments” – инвестиционным подразделением национального металлургического предприятия “National Iron and Steel Mills Ltd”, приступившим к реализации своей корпоративной программы по созданию и финансированию новых предприятий с целью поиска новых растущих отраслей
- Это было достигнуто благодаря ключевому на тот момент игроку – СЭР, выступавшему в качестве “государственного предпринимателя”



Венчурный капитал в 1960-х

- В 1968 году СЭР выделил финансирование для формирования Сингапурского банка развития (DBS Bank)
- В 1960-х у Сингапура не было никакой производственной базы. Большинство предпринимателей были торговцами резиной, оловом и другой товарно-сырьевой продукцией в регионе
- В частном секторе не было венчурного капитала
- Ресурсы Правительства Сингапура были ограничены
- Предлагаемых налоговых льгот было недостаточно
- СЭР пришлось предложить долю в своем акционерном капитале для сотрудничества с предпринимателями, разделения рисков и демонстрации своей приверженности выполнению взятых на себя обязательств



Венчурный капитал в 1960-х

- В результате появились “Jurong Shipyard”, “National Iron and Steel Mills”, “Sugar Industry of Singapore” и многие другие компании, образованные в качестве совместных предприятий между СЭР и иностранными инвесторами из Японии, Тайваня, Гонконга и Индонезии
- В итоге, СЭР оказался с диверсифицированным портфелем инвестиций, поскольку у него не было конкретной политики



Венчурный капитал в 1970-х

- В 1978 году портфели акций были переданы от СЭР, унаследованного холдинговой компанией “Temasek Holdings”, которая также получила в свое распоряжение акции, принадлежавшие государственным предприятиям – таким как “Keppel Corporation”, “Singapore Airlines” и “SingTel”.
- За прошедшие годы инвестиции были как успешными, так и неудачными
- Успешные предприятия – такие как NISM или “NatSteel” (предприятие, финансируемое СЭР)
- Определенные усилия были направлены на поощрение инвестирования “NatSteel” в новые технологии в области залива Сан-Франциско с целью получения “окна” и возможности более активного участия в промышленности



Эволюция “NatSteel”

- Компания “NatSteel” начала активно инвестировать в венчурные фонды и технологические компании на местном уровне и в США
- Был создан ряд действующих компаний в сфере EMS (производство электроники)
- Крупнейший из таких производителей электроники – “NatSteel Electronics” – был продан в 2000 году за 3,4 млрд. долларов США, однако “Temasek Holdings” до сих пор принадлежат крупные пакеты акций
- При поддержке СЭР, “NatSteel” успешно создала в 1983 году Венчурную инвестиционную программу для Юго-Восточной Азии стоимостью 28 млн. долл. США, с участием “TA Associate of Boston”



Эволюция “NatSteel”

- Часть местной программы, “Венчурные инвестиции” (S), была сформирована с использованием фонда в размере 14 млн. сингапурских долларов, которые были предоставлены местными инвесторами
- После этого иностранные венчурные инвесторы начали приходить в Сингапур с целью привлечения средств наших состоятельных физических лиц, располагающих большими суммами наличности, и средств корпоративных инвесторов
- Опыт СЭР в сфере венчурного инвестирования стимулировал создание новых предприятий и способствовал процессу экономического развития
- В процессе, в Сингапуре создавались поддерживаемые ВК компании-стартапы – например, Apple Computer, Tandon and DEC



1989 год и далее

- СЭР стал первым в образовании индустрии венчурного капитала, предоставляя возможность получения финансирования из фонда в размере 100 млн. сингапурских долларов, которые были выделены Министерством финансов, всем достойным инновационным стартапам – таким как:
 - Физические лица с яркими идеями
 - Давно зарекомендовавшие себя компании, пожелавшие заниматься новыми рискованными предприятиями
 - Университеты или политехнические училища, желавшие извлекать прибыль из открытий своего профессорско-преподавательского состава или студентов



1989 год и далее

- Затем СЭР начал использовать деньги для того, чтобы инвестировать в ряд авторитетных венчурных инвестиционных фондов за рубежом – преимущественно, в США – с целью получения опыта венчурного инвестирования
- В результате инвестирования в фонды правительство получило хорошее “окно” для обучения новейших приемов их развития, а также получило доступ к более выгодным сделкам
- Это окно используется для налаживания партнерских отношений между сингапурскими компаниями и международными технологическими компаниями



1989 год и далее

- Затем СЭР начал инвестировать в ускорение развития новых фондов в Сингапуре – таких как “Transtech” (теперь известный как “Transpac Capital”), “Vertex” и “Walden”
- Налоговые стимулы применялись для привлечения новых фондов – таких как “Hambrecht” и “Quist”, “Rosthchild Ventures”
- Затем, в 1987 году, была создана SESDAQ – наша дополнительная группа экспертов по разработке стратегии выхода для предпринимателей и венчурных капиталистов
- СЭР брал на себя риски, с которыми сопряжено инвестирование в стартапы
- Однако через некоторое время результаты стали ограниченными, поскольку появилось слишком много новых предстартовых проектов



1989 год и далее

- Финансовая помощь для первого фонда, занимающегося инвестированием в предстартовые проекты, в качестве менеджера которого выступал фонд “Walden”
- Размер – 7,7 млн. сингапурских долларов
- Первый проект, который был основан в Сингапуре – “Premisys Communications”, – переехал в США и в 1995 году вошел в число топовых IPO в рейтинге NASDAQ
- СЭР продолжил инвестировать во второй и третий фонды “Walden” (21 и 34 млн. сингапурских долларов, соответственно)
- СЭР создал специальные отраслевые фонды, поскольку отдельным отраслям требовалась поддержка со стороны своих корпоративных партнеров, участвующих в цепочке создания добавленной стоимости



1990-е годы и далее

- СЭР участвовал в создании следующих фондов:
 - 1990 год – Сингапурские био-инновации для медико-биологических наук
 - 1995 год – медийно-коммуникационный фонд “Barings-CEA”
 - 2000 год – фонд “Hewlett-Packard Mobile-Commerce”
- СЭР основал Сингапурский клуб венчурного капитала
 - Первая платформа для объединения предпринимателей и венчурных фондов
 - К 1993 году он располагал 2,6 млрд. сингапурских долларов и 21 венчурным фондом
 - Создал Сингапурскую ассоциацию венчурного капитала



Рост отрасли венчурного капитала

- Объем средств в управлении вырос с 160 млн. сингапурских долларов в 1985 году до 10 млрд. сингапурских долларов в 2000 году – благодаря основанным в Сингапуре промышленным компаниям с венчурным инвестиционным капиталом
- К 2000 году количество венчурных фондов выросло с 4 до 80
- Была оказана помощь в привлечении дополнительных фондов – таких как “Schroder Capital”, “Viventures” и “3i”
- Треть инвестированных в 1999 году 1,35 млрд. сингапурских долларов получили компании, базирующиеся в Сингапуре



Примеры сингапурских компаний, в которые был инвестирован венчурный капитал

- Популярные книжные магазины
- Производственные предприятия
- Системы *Stratech*
- Креативные технологии



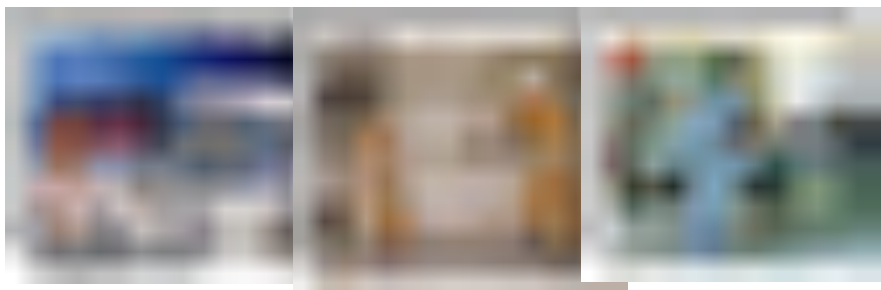
Опыт Сингапура с венчурным капиталом

Венчурный капиталист –
и друг, и неприятель

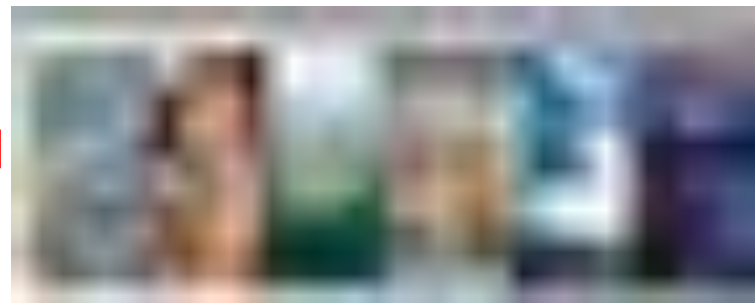


Неотразимый глобальный хаб для бизнеса, основанного на знаниях, и инвестиций

- Сосуществование **устоявшихся компаний и стартапов** в **экосистемах**
- Человеческий капитал в виде **талантливых кадров**



- **Интеллектуальный** капитал
- **Финансовая и регулятивная** инфраструктура



Помощь государства

Создание благоприятных условий
для коммерческой деятельности

Предоставление информации
Знакомство с партнерами
Координация посещений

Поддержка

Офисные помещения:

- Помощь риелторам
- Работа с ОТК

Рабочая сила:

- Рабочие визы
- Программы СЭР

Стимулирование:

- Обучение работников
- Инновационное развитие
- Льготное налогообложение

Оказание услуг

Обслуживание клиентов
Получение отзывов
Поддержка расширения

Singascape v2.0: Экосистема стартапов Сингапура



Групповое обсуждение (30 минут)



- Что Вы узнали из целевых тематических исследований на примере отрасли венчурного капитала в Сингапуре?
- Из каких областей, по Вашему мнению, можно почерпнуть опыт Сингапура, и почему?



КОНЕЦ 2-ГО ДНЯ



50 Raffles Place,
Singapore Land Tower, 37th Floor,
Singapore 048623

Контактное лицо

Чань Вэй Сианг

электронная почта: weisiang.chan@toyonaka-inc.com

сотовый телефон: +65-94777253

