

КОНСАЛТИНГ С ПРИЦЕЛОМ НА ИНВЕСТИЦИИ

РОСТ КОЛИЧЕСТВА СТАРТАПОВ (START UP) В РОССИИ ОБУСЛОВИЛ ИНТЕРЕС К ЭТОМУ НАПРАВЛЕНИЮ СО СТОРОНЫ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. СРЕДИ ОСНОВНЫХ ВОПРОСОВ, С КОТОРЫМИ К НИМ ОБРАЩАЮТСЯ СТАРТАПЫ, — ПОИСК ИНВЕСТИЦИЙ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ. ПО СЛОВАМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СФЕРЫ КОНСАЛТИНГА, НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ УСЛУГ НАЧИНАЮЩИМ КОМПАНИЯМ МОЖНО НЕПЛОХО ЗАРАБОТАТЬ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

Специалисты не могут однозначно оценить объем рынка стартапов. Но динамику его роста можно, например, отследить при анализе проведения различных конкурсов на выявление лучших проектов или объема инвестиций в стартапы. В октябре нынешнего года организаторы III конкурса инновационных проектов в области интернет-технологий Web Ready объявили, что в этом году количество заявок на конкурс выросло на 34% — до 579 проектов. При этом, по данным Российской ассоциации венчурных инвестиций, в 2010 году в стартапы (находясь на «венчурных стадиях» своего развития) зафиксированы инвестиции суммарным объемом примерно \$151 млн, что на четверть превысило аналогичный показатель 2009 года. Число проектов, получивших инвестиции, стало рекордным за весь период наблюдения за венчурным рынком России со стороны ассоциации. В 2010 году 78 стартапов привлекли инвестиции.

В НАДЕЖДЕ НА БУДУЩЕЕ Объем рынка консалтинговых услуг, которые предоставляются стартапам, в 2010 году составил порядка 4,8 млрд рублей. Такие данные приводит генеральный директор компании

InFOLIO Research Group Олег Клепиков. По его словам, рост объема продаж услуг по сравнению с 2009 годом в данном сегменте составил 6%. Наталья Чернышева, старший аналитик Branap, утверждает, что создать прибыльный бизнес на основе оказания услуг стартап-проектам в России вполне реально. Правда, с одной стороны, начинающие предприниматели нуждаются в широком спектре высококвалифицированных услуг, а с другой, у них отсутствуют средства для полной оплаты этих услуг по рыночной стоимости. Андрей Близняк, партнер Runa Capital, отмечает, что в этом случае находятся различные компромиссы. Например, в «Кремниевой долине» консультанты часто работают со стартапами за опционы или небольшую долю акций в проекте, рассчитывая на то, что какая-то часть молодых бизнесов обязательно станет успешной. Наталья Чернышева называет такую ситуацию расчетом на получение отсроченной платы. «Таким образом, бизнес-модель консалтинга стартапов получается похожа на бизнес-модель венчурного инвестора, только, в отличие от инвестора, консультант вкладывает не деньги, а собственные компетенции», — говорит госпожа Чернышева. Андрей Бли-

зняк считает, что зачастую роль консультантов берут на себя непосредственно сами инвесторы. Они помогают своим проектам во всех аспектах развития — в создании продукта, выводе его на рынок, юридическом структурировании компании, защите интеллектуальной собственности, привлечении финансирования.

По словам Светланы Сохацкой, регионального директора Kelly Services в Санкт-Петербурге, точную стоимость консалтинговых услуг для стартап-проектов назвать сложно. Консалтеры-прикладники, которые, например, занимаются наймом персонала, оценивают свои услуги для стартапов по той же стоимости, что и для обычных компаний. Если речь идет о консалтинге с точки зрения стратегии бизнеса, то здесь цифры ограничены только суммой, с которой заказчик готов расстаться. Наталья Чернышева выделяет два направления ценообразования услуг консультантов. Первое — это доля в уставном капитале проектной компании в диапазоне от 1 до 7% в зависимости от характера оказываемых услуг, размера и рисков стартапа. Второй путь — это получение оплаты за оказанные услуги на различных стадиях роста проекта, например, после привлече-

ния финансирования. В этом случае размер услуг оценивается в 300–500 тысяч рублей.

БЕСПЛАТНАЯ ПОМОЩЬ ОТ ГИГАНТОВ

Некоторые глобальные компании развивают собственные программы консалтинга стартапов на безвозмездной основе. Так, например, действует в России Microsoft. Ее собственная программа Microsoft BizSpark направлена на предоставление бесплатных услуг стартапам в вопросах поддержки в продвижении своих разработок на рынке и привлечении инвесторов, а также доступа к технологиям и технологической поддержке Microsoft. Кроме того, корпорация реализует несколько программ для студентов, которые только создают свои проекты. Здесь основной акцент делается на предоставлении в безвозмездное пользование широкого набора программного обеспечения для создания собственных разработок. Сергей Мальгин, директор макрорегиона «Северо-Запад» Microsoft в России, отмечает, что компания при реализации этих программ не требует возврата инвестиций или доли в бизнесе. На принципах безвозмездной основы действует и Фонд посевного финансирования Microsoft, который оказывает → 30



Здоровый прагматизм

Обычно ДМС включается «по умолчанию» в социальный пакет сотрудника. Это считается нормой социально-ответственного бизнеса.

Моя социальная ответственность — это здоровый прагматизм.

Я рекомендовала руководству заключить договор с компанией «Капитал-полис» именно по программе «Здоровая команда».

Качество работы с людьми, в отличие от результатов продаж, оценить гораздо труднее.

Мне всегда было интересно оценить эффективность своей работы.

Программа «Здоровая команда» предоставила мне такую возможность.

Здоровая команда

программа ДМС для прагматичных бизнесов

СОДЕРЖАНИЕ:

компьютерное тестирование текущего статуса и оценка рисков для здоровья каждого сотрудника
индивидуальный отчет о состоянии, угрозах для здоровья и рекомендации по улучшению здоровья сотрудника
аналитический отчет о текущем состоянии здоровья коллектива
оценка интегральных рисков для здоровья, работоспособности и эффективности команды на перспективу
оценка мотивации и рабочей атмосферы коллектива
конкретный план профилактических мер для поддержания здоровья
курс лекций по актуальным для коллектива вопросам управления здоровьем

ВОЗМОЖНОСТИ:

создание эффективной системы охраны здоровья
создание мотивации и вовлеченности персонала в задачи управления собственным здоровьем
повышение эффективности работы персонала
сокращение затрат на ДМС в среднесрочной перспективе

Московский пр. 22 | 320 65 34 | www.capitalpolis.ru

ЗАО «Страховая компания "Капитал-полис"», Лицензия ФССН С № 1336 78

