

Паутов И.Г.

Алтайский экономико-юридический институт.
Научный руководитель – А.А. Красноборов, ст. преп.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Об этом рынке известно гораздо меньше, чем о деятельности венчурных фондов. В частности, невозможно дать точные оценки его объемов в конкретных странах, поскольку основной источник информации о деятельности бизнес-ангелов - это социологические исследования, на основе которых, конечно, нельзя построить, разработать совокупные статистические показатели. Более того, результаты этих исследований доступны только в ограниченном числе стран. Тем не менее, в последние годы появились обзорные материалы, обобщающие сведения о неформальном рынке из многочисленных источников. Эти материалы позволяют нам составить представление о содержании и масштабах деятельности бизнес-ангелов. Бизнес-ангелы - это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития - "посевной" (seed) и "начальной" (start-up). Бизнес-ангелы - это первые профессиональные инвесторы, вкладывающие средства в инновационные компании. За ними, как правило, следуют венчурные, а затем прямые инвестиции. Объем бизнес-ангельских инвестиций в одну компанию составляет от нескольких десятков тысяч до миллиона евро. Бизнес-ангелы используют принципиально новый - венчурный механизм инвестирования, в соответствии с которым финансирование предоставляется на длительный (3-7 лет) срок, без залогов и гарантий, за долю (пакет акций) в компании. Снижение рисков таких вложений обеспечивается за счет инвестирования одновременно в несколько компаний, тщательной проверки и отбора проектов (так называемая процедура due diligence), участия в управлении бизнесом. Успех бизнес-ангельского инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой. Бизнес-ангелы вносят в компании не только деньги, но также опыт, знания, деловые связи. Цель вложений бизнес-ангелов - рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на "выходе" через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения. Продажа может быть осуществлена на фондовом рынке, стратегическому инвестору, самим основателям компании. Несмотря на высокие риски, бизнес-ангельское инвестирование является одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способным принести инвестору не менее 70% годовых. От бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многие другие ведущие технологические бренды. Чем же отличаются венчурные фонды от бизнес-ангелов? Во-первых, фонды часто управляют не своим капиталом, в отличие от

"ангелов", которые вкладывают в проекты исключительно свои собственные деньги. Во-вторых, бизнес-ангелы часто работают в одиночку (хотя встречаются и целые группы). Наконец, есть различия и в самих инвестициях. Чтобы разобраться в этом, нужно посмотреть на стадии развития того или иного проекта с инвестиционной точки зрения. Итак, проект делится на пять следующих стадий:

Seed- на этой стадии у предпринимателя есть только лишь идея проекта, бизнес-план. Ни о каком выходе на рынок пока не идет даже речи. Нужен капитал.

Start-up- компания только начала свою деятельность.

Early Stage- у компании есть первые клиенты. Продукт уже существует и исправно продается. Продажи растут.

Expansion- а вот эта стадия интересна тем, что компания начинает стремительно развиваться, и ей требуются дополнительные инвестиции на это. **Exit-** стадия, на которой бизнес-ангел выходит из проекта, чтобы отбить свои деньги.

После того как бизнес-ангелы инвестируют средства в компанию, доверие к ней повышается, и становится проще привлечь дополнительное финансирование из других источников. И бизнес-ангелы часто пользуются этим, например, предоставляя свои гарантии для получения банковских кредитов. Помимо финансов, бизнес-ангелы приносят в компанию ценнейший вклад - опыт в сфере ее деятельности и управленческие навыки, чего обычно не хватает компаниям на начальных стадиях, а также свои связи. Многие предприниматели говорят о том, что знания и опыт бизнес-ангелов являются для них более важными, чем финансы. Некоторые из них могут быть вовлечены в повседневное управление компанией или просто быть пассивными инвесторами.

В 80% случаев бизнес-ангелы активно участвуют в управлении проинвестированными компаниями. Инвестиции в инновации на начальных стадиях - чрезвычайно выгодный бизнес, поэтому бизнес-ангелов побуждает прежде всего значительная финансовая выгода, вторая причина, мотивирующая инвесторов, - это удовольствие, испытываемое от участия в управлении выращиваемой компанией, и помощь начинающим предпринимателям. Имеется даже определенная классификация бизнес-ангелов.

В частности, мы можем выделить следующие их типы:

Корпоративные бизнес-ангелы

Являются бывшими топ-менеджерами крупных корпораций, получившими при увольнении определенные денежные средства, которые они и собираются пустить в оборот. В среднем их личный капитал составляет около \$ 1 млн, пятую часть из которого они и выделяют для своих инвестиций в качестве бизнес-ангела. Стремятся занять руководящую должность в финансируемой компании; редко вкладывают средства одновременно в несколько проектов.

Ангелы-предприниматели

Наиболее активный вид бизнес-ангелов. Вкладывают наибольшие суммы (в размере \$200-500 тыс.). Как правило, сами являются успешными

предпринимателями и занимаются данным видом деятельности для расширения своего инвестиционного портфеля. В инвестируемом проекте официальных должностей не занимают.

Ангелы-энтузиасты

Обладают не очень высоким уровнем профессионализма, рассматривая инвестиционную деятельность как хобби. Такие бизнес-ангелы обычно вкладывают небольшие суммы (порядка \$ 10 тыс.) в целый ряд проектов и практически не участвуют в их управлении.

Ангелы-микроменеджеры

Эти бизнес-ангелы обычно финансируют одновременно до 4 проектов; предпочитают держать руку на пульсе, входя в Совет директоров или другой руководящий орган каждой из компаний, в которые они вкладывают средства. Однако в повседневном управлении компанией не участвуют.

Ангелы-профессионалы

Предпочитают вкладывать средства в компании, работающие в той сфере, в которой они сами являются профессионалами. Как правило, вкладывают от \$25 до \$200 тыс., предпочитают инвестировать совместно с другими бизнес-ангелами.

С целью привлечения большого числа бизнес-ангелов на рынок в рамках каждой страны необходимо реализовать значительное число образовательных программ, которые направлены на расширение знаний о сути поиска компаний, интересных в инвестиционном плане. В настоящее время есть только небольшая группа людей, повсеместно выступающих на тему инвестиций бизнес-ангелов. Официальные ассоциации бизнес-ангелов открывают прекрасные возможности для инвестиций, следовательно, должно быть больше возможностей для бизнес-ангелов и предпринимателей получить информацию друг о друге, должны существовать социальные условия, при которых они могли бы встретиться.

Библиографический список

1. Брайан Х., Пауэр Д. Бизнес ангелы: как привлечь деньги и опыт под реализацию своих бизнес идей. - М.: Эксмо, 2008;
2. Капшрин А., Семенов А. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения инвестиций. - М.: Вершина, 2007.
3. URL: www.techbusiness.ru
4. URL: www.belinvest.info