

УДК 334.72

«Бизнес-ангелы» и их структурное формирование в России

Вардanian М.С., студент

*Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Финансы»*

Научный руководитель: Юрченко Н.Ю.

*Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Финансы»
yurchenkony@bmstu.ru*

Бизнес-ангел — частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале.

«Ангелы», как правило, вкладывают свои собственные средства в отличие от представителей венчурных фондов. Небольшое, но растущее число бизнес-ангелов образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов инвестиций и для объединения капиталов.

«Ангелы бизнеса» — обычно это состоятельные лица с большим опытом, которые, по разным причинам, вкладывают свои свободные деньги и опыт в бизнес-идеи новичков, особенно в инновации. По данным исследований типичному американскому инвестору этого типа 47 лет, его годовой доход составляет \$90 000, как правило, он инвестирует в три из десяти встречающихся ему компаний, средняя сумма инвестиций — около \$37 000, диапазон от \$3000 до \$300 000. Типичный объем инвестиций в стартап — \$50-300 тыс. Приходится считаться с высоким уровнем риска, так как на новых рынках не хватает статистики о рисках. Кроме того, из-за ограниченности средств инвестор не может обеспечить высокую диверсификацию. Контракты с основателями компаний во многих аспектах неформальные, что затрудняет возможности контроля над бизнесом.

«Ангелы бизнеса» обычно одновременно занимаются многими проектами, так как большинство из них потерпят крах и только один из многих принесёт прибыль, которая может окупить остальные убытки. Так, один из первых инвесторов компании Google — Энди Бехтольсхайм — сейчас миллиардер.

Бизнес-ангелы инвестируют часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития — «посевной» (seed) и начальной (start-up), поддерживая их техническое и коммерческое развитие. Эта особенность бизнес-ангелов — готовность рисковать — делают этих инвесторов заслуживающими внимания общественности и достойными поддержки со стороны государства, так как они способствуют эффективности государственной экономики. Бизнес-ангелы не одалживают деньги, как банк (долговое финансирование), а предоставляют деньги, связи и опыт в обмен на долю акций в новой компании (долевое финансирование).

Бизнес-ангелов можно классифицировать следующим образом:

- Корпоративные «ангелы» — частные инвесторы этого типа используют для предпринимательских инвестиций свои пособия по уходу с должности руководителя крупной корпорации. Обычно, в инвестиции они ищут новую работу руководителя, инвестируют в одно дело за раз.
- Предпринимательские «ангелы» — самые активные «ангельские» инвесторы. Часто сами являются успешными предпринимателями, желающими расширить свой портфель или дело, а не найти новую работу.
- «Ангелы-энтузиасты» менее профессиональны, чем предпринимательские коллеги. Инвестиции для этих ангелов скорее хобби на склоне лет. Они не всегда активно участвуют в своих инвестициях.
- Микроуправляющие «ангелы» предпочитают контролировать свои инвестиции, занимаясь микроуправлением через должность в совете компании, но не посредством активного участия в ее повседневной деятельности.
- Профессиональные «ангелы» предпочитают инвестировать средства в соответствующие своему опыту фирмы совместно с коллегами. Для них характерна профессиональная карьера инвесторов (врачи, юристы, бухгалтеры)

«Бизнес-ангелы появились в Америке, в Кремниевой долине 50 лет назад. Это были индивидуальные предприниматели, которые делали свой бизнес в основном на военных технологиях во время Второй мировой войны. Но потом такой предприниматель продавал свой бизнес и брался за следующий. Вот из такого опыта и родились бизнес-ангелы. Человек, который запустил 3-4 проекта, это человек не только очень богатый, его уже интересуют не только деньги, он хочет поддержать и следующее поколение

Этот процесс в Америке эволюционировал. 20 лет назад в университете Колорадо появился центр предпосевной подготовки. Почему так важно развитие предпосевной стадии? Такой центр может проанализировать высокотехнологичный продукт и его

нормально упаковать. Не каждый бизнес-ангел способен разобраться в любой высокотехнологичной инновации. Бизнес-ангел может хорошо разбираться в IT, и не очень хорошо представлять себе биотехнологии. А когда собирается много бизнес-ангелов, они вместе способны справиться с такими задачами. Из этой концепции родился инновационный кластер. А в таком кластере есть и бизнес-инкубатор, и технопарк, и предпосевной центр, и консалтинговый центр, и бизнес-клуб.

И такая тенденция распространяется по всему миру - в Америке, в Европе, в Англии. И это должно быть в России. Но Россия не должна просто повторять западный опыт. В разных странах этот опыт применяется по-разному – в Израиле по-своему, в Сингапуре – по-своему. Коммерциализацией высоких технологий заниматься очень трудно. Необходимо развивать философию и выстраивать экосистему, чтобы уменьшить риск инвестора и увеличить возможности предпринимателя. И очень важна государственная поддержка в развитии инфраструктуры.

Роль бизнес-ангела – это ключевая роль. Он не только инвестирует в проект, не только передает свой богатый опыт предпринимателю, он может работать как брокер: бизнес-ангел, как правило, немолодой и успешный человек и у него есть выработанная с годами сеть личных связей. Он может посмотреть на технологию и сказать, где она продается. А потом позвонить своим друзьям в IBM, «Газпром» или «Российские железные дороги». И такой совет может быть важнее, чем вообще все остальное.

В России много денег. Много венчурных инвесторов и фондов. И совсем мало бизнес-ангелов и клубов бизнес-ангелов. А главная проблема российского инновационного бизнеса: здесь много «сырых» инноваций, не готовых. Их создатели не могут ответить на принципиальные, базовые вопросы: где рынок и насколько он велик? сколько нужно денег на создание прототипа? По мнению автора, бизнес-ангелы должны создавать и поддерживать именно предпосевные фонды, потому что это уменьшает риск для бизнес-ангелов. На предпосевной стадии можно проанализировать новую идею, ее упаковать и только тогда показывать бизнес-ангелам и московским венчурным фондам. Если в России будет активно развиваться уровень предпосевных фондов – это ускорит процессы коммерциализации и развития технологий».

Большинство российских бизнес-ангелов - это люди, обладающие серьезными средствами и имеющие опыт построения бизнеса. Среди них особняком стоят две категории.

Первая категория российских бизнес-ангелов – это люди, выходцы из науки или технологического бизнеса, которые имеют определенные инвестиционные предпочтения

и ищут конкретные проекты, часто для интеграции в действующий бизнес. Такие инвесторы обычно хорошо знают, «что искать». Бизнес-ангелы подобного типа – отличные эксперты целевого рынка и особенностей бизнеса в искомой области. Выйти на таких инвесторов – большая удача для предпринимателей: синергетический эффект от «совместной жизни» бизнес-ангела и предпринимателя в этом случае будет максимальным.

Другая категория российских бизнес-ангелов – это люди, представляющие интересы крупных корпорации и бизнес-групп, как российских, так и иностранных. В случае нахождения интересного проекта они инвестируют в него и затем передают бизнес материнской корпорации. Причина поиска и оформления таких бизнес-ангельских сделок – в том, что крупные корпорации не хотят до какого-то момента афишировать свой интерес к определенным технологиям.

В России уже есть национальные структуры бизнес-ангелов, в основном ассоциации и сети, которые занимаются как организационными вопросами и контактами бизнес-ангелов между собой, так и поиском потенциально привлекательных проектов, консалтингом, посредничеством между бизнес-ангелами и потенциальными реципиентами. Самыми известными российскими сетями такого рода являются «Стартовые инвестиции», «Московская сеть бизнес-ангелов», Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», томская Сеть рискованного финансирования «Бизнес Ангелы». Есть ряд структур и в других регионах России.

Вместе с тем анализ российской индустрии прямого и венчурного инвестирования в целом показывает, что в развитии данного сектора в России имеются серьезные диспропорции. С одной стороны, существует массив фондов прямых инвестиций поздней фазы, работающих по мировым стандартам, но они не находят достаточного количества приемлемых объектов инвестирования в области высоких технологий, а основным объектом их инвестиций выступают нетехнологические компании поздних стадий.

Список литературы

1. «Бизнес-ангелы в России и в Америке». Режим доступа: <http://www.festivalnauki.ru/statya/12274/biznes-angely-v-rossii-i-v-amerike> (дата обращения 25.01.2015).
2. Бизнес-ангел. Российские бизнес-ангелы и их структуры. Режим доступа: <http://www.2-capital.ru/biznes-angel.-rossijskie-biznes-angelyi-i-ix-strukturny1.html> (дата обращения 25.01.2015).

3. Виды бизнес-ангелов. Sk. Internetā 10.01.2008. Режим доступа: http://www.icsti.su/rus_ten3/1000ventures/a/venture_financing/business_angels.html (дата обращения 25.01.2015).
4. Герасименко А. Финансовый менеджмент - это просто: базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Паблишер, 2013. 532 с.