

ПЕТРИШЕНА А.В., ст. гр 0107А  
Науч. руков.: Стрелина Е.Н., к.э.н., доц.  
Донецкий национальный университет,  
г. Донецк

## **НЕФОРМАЛЬНЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА: БИЗНЕС-АНГЕЛЫ**

*Рассмотрены теоретические аспекты механизма инвестирования бизнес-ангелами, приведены примеры успешных инвестиций, рассмотрены положительные стороны бизнес-ангельского инвестирования, изложены проблемы Украины в сфере финансирования бизнес-ангелами.*

**Актуальность.** Развитие рыночной экономики требует улучшение конкурентоспособности предприятий Украины и обеспечения стойкости и стабильности их функционирования в условиях меняющейся экономической среды. Развитие предприятия базируется на расширенном воспроизводстве производственных процессов. Одним из ключевых средств обеспечения этого развития является активизация инвестиционной деятельности.

На сегодняшний день, инвестиции определяют процесс экономического роста страны, играют важнейшую роль на макро- и на микроуровне, определяют пути развития как страны в целом, так и отдельного предприятия.

Огромное количество крупнейших компаний мира созданы благодаря финансированию частными инвесторами. Они инвестируют в разнообразные бизнесы и находятся среди самых богатых и уважаемых людей планеты.

**Цель исследования:** рассмотреть особенности инвестирования бизнес-ангелов и проанализировать данный вопрос в разрезе инвестиций в украинский бизнес

**Основная часть.** 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.

Понятие "бизнес-ангелы" появилось в Соединенных Штатах. Последнее десятилетие этот институт получил массовое развитие и в Европе. Хотя точное число людей, вкладывающих свои деньги в поддержку перспективных проектов на ранних стадиях развития, неизвестно по причине упомянутой анонимности инвестиций, эксперты оценивают количество активных бизнес-ангелов в Европе в 125 тысяч человек, а потенциальных - более миллиона. В одной Великобритании более 18 тысяч бизнес-ангелов ежегодно вкладывают порядка 500 миллионов фунтов (750 миллионов долларов) в 3,5 тысячи компаний.

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.

Обычно бизнес ангелы не афишируют свою деятельность, поэтому об объеме рынка частных инвестиций в странах СНГ известно немного. Существенное отличие бизнес ангелов

от венчурных компаний заключается в том, что частные инвесторы инвестируют собственные средства, в то время как компании управляют чужими активами. Объектом инвестирования являются рискованные проекты на начальных стадиях развития с высоким потенциалом роста, которые часто не имеют достаточного обеспечения.

Основным критерием предоставления финансирования является уверенность бизнес-ангела в том, что предприниматель способен реализовать проект.

Как правило, такой инвестор не извлекает полученную прибыль немедленно, а реинвестирует ее с целью максимального увеличения стоимости компании с последующей продажей своей доли.

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.

Размер инвестиций бизнес-ангелов находится в пределах от 20 тыс. до нескольких миллионов долларов и обычно составляет 5–20% имеющихся у них средств. Бизнес-ангелы совершают несколько инвестиций, тем самым, распределяя свои вложения и снижая риск. Примерно треть инвестиций осуществляется путем вовлечения двух или более бизнес-ангелов. Таким образом, могут быть профинансированы более крупные проекты и снижен риск для инвесторов.

Что касается основных секторов для финансирования венчурным капиталом это ИТ, сфера услуг, промышленное производство, розничная и оптовая торговля, финансы и страхование. Так, согласно данным сети Бизнес-ангелов Германии, из более 100 поданных заявок на участие в Дне Бизнес-Ангелов, который состоится 13 ноября в г. Вольфсбург, основную группу (27%) представляют предприятия в сфере ИТ — развитие программного обеспечения, технологии безопасности, платформы eCommerce, VoIP. Второе место (24%) занимает группа Life Sciences (Фармакология, биотехнология и медицинская техника), а третье — сфера услуг (13%). Также поданы заявки на финансирование проектов в сфере автомобильной и авиационной промышленности, средств массовой информации, пищевой и перерабатывающей промышленности.

Две трети бизнес-ангелов рассматривают проекты, расположенные в своем регионе, т.е. в пределах 1–2 часов пути до компании. Если инвесторы имеют определенные инвестиционные интересы или инвестируют в высокотехнологичные сектора, то готовы рассматривать и более удаленные проекты. Это характерно для предприятий в сфере импорта-экспорта и проектов, связанных с внедрением зарубежных технологий, для которых бизнес-ангел сможет использовать преимущества своего места расположения.

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.

Наиболее известным примером успешных действий бизнес-ангелов в мире являются инвестиции в компанию "Apple". Вложив в нее 91 тысячу долларов, инвестор получил 154 миллиона. В 26 миллионов превратились 100 тысяч, инвестированные Томасом Албергом в компанию "Амазон". В 42 миллиона фунтов — 4 тысячи, вложенные в "Боди шоп" Яном МакГлинном.

Столь же впечатляющих примеров в Украине привести пока не удастся. Но, возможно, они и есть. Просто подобные капиталовложения еще больше зашифрованы, чем на Западе.

Система бизнес-ангелов в нашей стране находится еще в более зародышевом состоянии, чем венчурные фонды. Дело в том, что из-за анонимности инвестиций их потенциальные потребители не знают, где искать своих ангелов, а люди с деньгами — куда стоит вкладывать. В Европе этот вопрос решается в первую очередь с помощью создания сетей бизнес-ангелов. То есть специальных посреднических организаций, которые осуществляют поиск и проводят предварительную экспертизу проектов, помогают начинающим предпринимателям их доработать (далеко не всегда те могут представить бизнес-планы, чаще это бывают инвестиционные меморандумы или краткие описания), а потом ищут им частного инвестора и сводят заинтересованные стороны между собой. Главная проблема — непонимание желающими получить инвестиции закономерностей рыночных процессов. Это выражается в нежелании ученых составлять какие-либо бумаги и проводить презентации своих проектов, в отсутствии грамотно проработанных бизнес-планов, нежелании уступить менеджерские позиции. А главное, в завышении стоимости интеллектуальной собственности.

Сказывается и нехватка специалистов по управлению инновациями, в результате чего в стране мало компаний, осуществляющих профессиональное консультирование инноваторов.

**Выводы.** Из всего выше изложенного можно сделать вывод что инвестирование бизнес-ангела в какое-либо предприятия несёт в себе инновационный характер, что делает само предприятие и его продукция конкурентноспособным.

Специалисты сходятся на том, что в Украине у бизнес-ангелов перспективы лучше, чем у венчурных фондов. Во-первых, инновационные предприятия только начинают свою деятельность и нуждаются в небольших объемах финансовой поддержки. Во-вторых, в стране есть свободные деньги на руках у физических лиц, которые не афишируют свои капиталовложения.

Бизнес-ангельское инвестирование — один из важнейших элементов новой экономики - экономики знаний. И для дальнейшего, более эффективного развития экономики Украины, следует детально рассмотреть на правительственном уровне данный вид инвестирования.

#### **Библиографический список**

1. "Инвестиции от ангелов". **Оснабрюгге М.В., Робинсон Р.Дж.**, 2000.
2. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://business-angels.narod.ru/>.
3. Электронный ресурс. — Режим доступа: [www.private-capital.ru](http://www.private-capital.ru).