

Бизнес-ангелы как альтернативный источник привлечения капитала для предприятий

Казмиерская Александра

*Государственный университет им. Стефана Батория, г. Скерневице,
Республика Польша*

Научные руководители – Дембовска Б. доктор Государственного университета им. Стефана Батория; Карпенко В.М., доцент кафедры инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета

Аннотация. В статье рассматривается роль бизнес-ангелов как источника финансирования проектов на начальной стадии жизненного цикла, в рамках профиля бизнес-ангелов раскрываются их функции, приводятся преимущества бизнес-ангелов и анализируется практика и перспективы развития бизнес-ангелов в Республике Польша.

Ключевые слова. Бизнес-ангелы, профиль бизнес-ангелов, сети бизнес-ангелов.

Основная проблема начинающих предпринимателей - это, как правило, недостаточный объем имеющегося у них капитала и того, что им необходимо, чтобы беспрепятственно начать свой бизнес и стремиться к его развитию. Шансом для таких предприятий может стать сотрудничество с частными инвесторами, такими как бизнес-ангелы, которые готовы вкладывать деньги даже в рискованные предприятия.

Профиль бизнес-ангела. Бизнес-ангелы — это субъекты, которые привлекают свой капитал, покупая акции или акции компании, чей проект выгоден для него, с целью получения значительной прибыли. В то же время такие обязательства связаны с осознанием большого риска, связанного с возможной неудачей данной инвестиции. Бывает, что роли бизнес-ангелов исполняют субъекты из семьи предпринимателей, ищущие источники финансирования, или их друзья (эмоциональные связи). Однако гораздо чаще бизнес-ангелы - это просто люди, обладающие значительным капиталом и большим опытом работы на рынке. Они в первую очередь ищут конкретные и уникальные инвестиционные возможности. [7] Бизнес-ангелы многим обязаны предпринимателям, которым сложно найти источники финансирования. В то время, когда даже кредит не может быть решением их проблем, а бизнес-идея чрезвычайно интересна, бизнес-ангелы - отличная возможность. Они являются хорошей альтернативой для малых и средних предпринимателей, ищущих капитал для инноваций.[9] Ангелы обычно инвестируют в отрасль, аналогичную их собственной. Кроме того, некоторые ангелы активно участвуют в процессах компании, но это зависит от ангела, поскольку некоторые из них занимают позицию пассивных наблюдателей. Ангелов часто рассматривают как второй шанс получить средства, предназначенные для инвестиций в ситуации, когда предприниматель не может привлечь капитал «самостоятельно», используя свои собственные средства, или заимствуя у семьи и друзей, или если ему не предоставляется банковский заем. На

основании нескольких источников можно составить следующий профиль бизнес-ангела, приведенный в таблице.[2,5,8]

Таблица - Профили бизнес-ангелов

Характерная черта	Описание функции
Женщина или мужчина	В основном мужчины и лишь небольшой процент женщин, занимающих высокие / ключевые посты в крупных компаниях, и не так много из них он создал успешное предприятие.
Возраст	Обычно 40-65 лет. Ангелы этого возраста накопили достаточный опыт и деньги, которые также можно вложить в эти более рискованные предприятия.
Образование	Типичный бизнес-ангел имеет высшее образование и / или профессиональную квалификацию, но ангела со степенью магистра и доктора можно встретить редко.
Профессия	Бизнес-ангелы имеют разный профессиональный опыт - некоторые из них работали в финансовом секторе, некоторые - в секторе машиностроения и оборудования и в других сферах, таких как медицина, строительство или биотехнологии.
Богатство	Это одна из важнейших причин, почему предприниматель становится ангелом. В среднем в их портфеле от 2 до 5 вложений.
Вложение собственных средств	Ангелы вкладывают собственные деньги в отличие от венчурных капиталистов
Умение рисковать	Благодаря тому, что многие Ангелы успешно управляют и развивают свои предприятия, они готовы принимать различные решения, часто сопряженные с высокой дозой риска. Несмотря на это, Ангелы не всегда обладают достаточными знаниями и навыками, необходимыми для управления успешными компаниями, в которые они инвестируют.
Местоположение инвестиции	Ангелы предпочитают инвестировать в компании, расположенные недалеко от их штаб-квартиры, а это означает, что они предпочитают инвестировать в местные компании, чтобы они могли контролировать свои инвестиции и заботиться о них. Хотя в последнее время эта тенденция изменилась, и Ангелы расширили сферу своей деятельности в поисках новых прибыльных инвестиций.
Инвестирование в не котирующиеся на бирже предприятия	Некоторые из инвестиций, сделанных бизнес-ангелами, не связаны при текущей рыночной тенденции, которая обременена высоким риском, поэтому только 5-15% их активов задействованы в этом типе предприятий. Если вложение не удастся, потери особо не будут ощущаться.
Временной горизонт инвестирования	Большинство ангелов тратят на инвестиции около пяти лет, но есть и те, кто заинтересован в реализации данного проекта в более долгосрочной перспективе.

Бизнес-ангелы предпочитают подразделения, в которых задействовано от 5 до 15 сотрудников. Как правило, они не отдают предпочтение конкретным секторам экономики, а в основном ориентируются на компании с интересными планами, имеющими хорошие перспективы. Стоимость проектов, поддерживаемых бизнес-ангелами, сильно разные. Средний расчет этих

показателей по Европе - 40-400 тысяч. евро. Наряду с задействованными ресурсами они очень часто становятся важными членами компании и могут влиять на некоторые решения.

Мотивы ангелов. У бизнес-ангелов есть разные мотивы для финансирования компании. Часто это экономические мотивы, например, общее желание разбогатеть, но оказывается, что все чаще мы имеем дело с мотивациями с совершенно «другой полки». Одна из них - это осознание необходимости создания нового инновационного проекта, который может иметь большое влияние на развитие делового мира. Это дает им чувство самореализации и успеха. Также важно чувствовать, что их действия являются частью чего-то важного, что также влияет на жизни других людей. Это тот случай, когда помощь дает возможность увеличить занятость в компании или позволяет ей сотрудничать с большой группой местных предпринимателей.

Бизнес-ангелы также руководствуются более личными мотивами, которые не оказывают большого влияния на окружающую среду. Оказывается, вкладывая средства в единицу, некоторые инвесторы надеются найти там работу. Другие же стараются укрепить свое мнение среди деловых людей. Еще более иная цель - это готовность делать рискованные инвестиции инвесторов, которые видят наибольший потенциал в проектах с высокой степенью риска. Это мотивы состоятельных людей, которые действительно могут позволить себе какую-то «азартную игру». Работа в качестве бизнес-ангела также стала способом снизить и избежать налогового бремени. Продолжительность ангельского финансирования компаний соответствующим образом корректируется в зависимости от периода их развития, до уровня, который будет приносить прибыль ангелам. Предприятия видят в ангелах отличный шанс на успех. Однако, чтобы предприниматель начал сотрудничество с бизнес-ангелом, необходимо создать впечатляющий бизнес-план, который будет иметь важное значение в процессе принятия решений инвесторами. Подразделение, в которое конкретный бизнес-ангел решает инвестировать, обычно находится недалеко от района проживания инвестора. Это важно для поддержания тесного сотрудничества и получения постоянной помощи в управлении предприятием от бизнес-ангела. Связями между такими подразделениями часто являются сети бизнес-ангелов. В компании, ищущей финансирование, как правило, используются новые технологии, обеспечивающие инновации и привлекающие инвесторов. Однако самое главное для них - это знание отрасли, в которую они решают инвестировать. Они выбирают области, которые им известны, и обладают обширными знаниями о них, которые они приобрели за долгие годы.

Преимущества приобретения ангела. Бизнес-ангелы, помимо ценного капитала, приносят предприятиям много других преимуществ, таких как:

- управленческие навыки,
- специализированные деловые способности,
- рыночный опыт,
- профессиональная практика,

- знание отрасли,
- возможность использовать свои контакты, а также свои ноу-хау.

Это элементы бизнеса, которые означают, что их организация не считается выгодной только из-за предоставления финансирования. Такая помощь может быть неоценимой, потому что дает предприятиям больше шансов на выживание.

Angels Networks в Польше. В Польше в настоящее время существует более десятка сетей бизнес-ангелов, которые вместе с фондами начального капитала связаны с Ассоциацией сетей бизнес-ангелов (ABAN). Благодаря этому облегчается сотрудничество между национальными и региональными сетями. Это увеличивает шансы на приобретение партнеров, с участием которых сеть может развиваться быстрее. ABAN поддерживает функционирование своих членов, продвигая их деятельность. Организация видит свою задачу в качестве поставщика информации об инновационных начинаниях, помощи в осуществлении сотрудничества, а также обслуживает полученные знания по инвестированию в компании на ранней стадии развития. [3] Первая сеть бизнес-ангелов в Польше, которая функционирует по сей день, - это Польская ассоциация бизнес-ангелов (PolBAN). Он был основан в 2003 году. Его деятельность основана на финансировании со стороны владельцев и спонсоров, а также частично за счет средств, которые поступают в случае успешных предприятий. Еще одна важная сеть - Lewiatan Business Angels (LBA), которая начала работать в 2005 году. Это клуб бизнес-ангелов, действующий при Конфедерации Левиатан. Таким образом, источники его финансирования покрываются за счет средств Европейского Союза. Это существенно влияет на развитие сети, потому что здесь мы имеем дело со значительными суммами. Это дало им шанс стать крупнейшей сетью бизнес-ангелов в Польше. В сети уже сотрудничают несколько десятков инвесторов с безупречной репутацией. [6,10]

Библиографические ссылки

1. Кочео, С. Поиск бизнеса в новых местах, "Банковский журнал АВА", 2012, стр. 35-38.
2. Харрисон, Р.Т., Мейсон, К.М. Имеет ли значение пол? Женщины-бизнес-ангелы и предложение финансирования предпринимательства, «Теория и практика предпринимательства», 2007 г., стр. 445–472.
3. <http://www.aban.org.pl/kim-jestesmy.html>; <http://www.lba.pl/o-nas/lba>
4. Лернер, Дж. «Ангел» Финансирование и государственная политика: обзор, «Журнал банковского дела и финансов» № 22, 1998 г., С. 773-783.
5. Махт, С. А. Роль менеджеров инвестируемых компаний в привлечении бизнес-ангелов: эмпирические выводы на основе диадических данных, «Венчурный капитал», № 13, 2011, стр. 267-293.
6. Миттер, К. Бизнес-ангелы: проблемы, доказательства и последствия для развивающихся рынков, «Журнал международного бизнеса и экономики» № 12, 2012 г., стр. 1–12.

7. *Пекунко-Мантюк, И.* Бизнес-ангелы и их роль в финансировании стартапов, Выпуск № 4, Технологический университет Белостока, Департамент маркетинга и предпринимательства, Белосток 2014, стр. 366
8. *Проуз, С.* Ангельские инвесторы и рынок ангельских инвестиций, "Банковское дело и финансы", № 22, 1998, стр. 785-792.
9. *Шуль, Э.* Бизнес-ангелы - их значение в развитии предпринимательства, Выпуск № 18, Институт социологии, Университет Марии Кюри-Склодовской в Люблине, Люблин 2011, стр. 323
10. *Ванакер, Т., Коллеварт, В., Пелеман, И.* Взаимосвязь между ресурсами Slack и эффективностью предпринимательских фирм: роль венчурного капитала и бизнес-ангелов; «Журнал управленческих исследований», 2013, стр. 1-27.