

МРНТИ 65.05.73
УДК 334(075.8)

Т.Т. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,¹

к.э.н., доцент.

И.В. СЕЛЕЗНЁВА,¹

д.э.н., профессор.

Университет «Туран»¹

ИНВЕСТИЦИИ «БИЗНЕС-АНГЕЛОВ» КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СПОСОБ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Аннотация

Несмотря на достаточно многообразные формы, используемые в нашей стране для привлечения капитала в развитие проектов, они не в полной мере отвечают потребностям как потенциальных инвесторов, так и предпринимателей, нуждающихся в средствах. К наиболее динамично развивающимся можно отнести такие альтернативные способы привлечения средств, как инвестирование «бизнес-ангелов». Большинство «бизнес-ангелов» – это успешные предприниматели, имеющие значительный опыт развития собственного бизнеса. Кроме того, это высокооплачиваемые специалисты в крупных компаниях: управляющие высокого уровня, бухгалтеры, адвокаты и т.д. Желание «бизнес-ангела» осуществлять такого рода деятельность может быть обусловлено самыми разными причинами – от самореализации и передачи опыта предпринимательской деятельности до повышения своего социального статуса. Вложение финансов на ранних стадиях бизнес-проекта заведомо является высокорискованным. «Бизнес-ангелы» рассчитывают получить прибыль за счет роста стоимости проинвестированных ими компаний в результате разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. В Республике Казахстан «бизнес-ангелы» – явление не новое и динамично развивающееся. Существует Ассоциация «бизнес-ангелов», крупные венчурные фонды, государственные программы, много непубличных инвесторов. Глобализация и информатизация в значительной степени способствуют тому, что предприниматель из любой страны, включая Казахстан, может получить деньги любого инвестора, включая «бизнес-ангелов» России, США, Европы. Предпринимателю нужно только правильно выбрать идею, рынок и такую стратегию развития, которая позволит инновационному продукту быть востребованным, а бизнесу – развиваться и приносить прибыль.

Ключевые слова: «бизнес-ангел», инвесторы, венчурные фонды, глобализация, инновационные продукты, бизнес-проект, стратегия развития.

Развитие информационных технологий, расширение возможностей использования интернета создали материальные предпосылки для формирования специализированных инновационных механизмов и способов привлечения капитала на запуск проектов, в том числе и стартапов.

Несмотря на достаточно многообразные формы, используемые в нашей стране для привлечения капитала в развитие проектов, такие, как лизинг, франчайзинг, банковские займы, факторинг, а также интернет-площадки на инвестиционных форумах, приходится констатировать, что они не в полной мере отвечают потребностям как потенциальных инвесторов, так и предпринимателей, нуждающихся в средствах. К наиболее динамично развивающимся можно отнести такие альтернативные способы привлечения средств, как инвестирование «бизнес-ангелов», краудфандинг, З Ф.

Когда собственные ресурсы предпринимателей оказываются исчерпанными, они вынуждены прибегнуть к внешним источникам финансирования. Однако не во всех случаях владелец бизнеса может получить банковский заем или финансирование от венчурного фонда. В данной ситуации предприниматель может рассчитывать на инвестиции «бизнес-ангела».

«Бизнес-ангелы» – это профессиональные инвесторы (юридические и физические лица), имеющие намерение вложить собственные средства в инновационные проекты на ранних стадиях развития. «Бизнес-ангел» – это термин, обозначающий инвестора, который на профессиональном уровне инвестирует деньги в рискованные инновационные проекты или обеспечивает финансовую и экспертную поддержку компании на ранних этапах развития. Такие инвесторы обычно делают вложения на достаточно долгий срок – от трех до десяти лет в обмен на долю в бизнесе или большую часть капитала. Размер средств, инвестированных «бизнес-ангелом», может варьироваться от десятков тысяч до десятков миллионов долларов США. Целью «бизнес-ангелов» является поддержка компаний, которые занимаются инновационными про-

ектами. Само название «бизнес-ангел» обязано своим происхождением частным спонсорам, которые занимались финансированием театральных постановок на Бродвее в начале XX в. в Нью-Йорке. Они делали это исключительно «из-за любви к искусству», поэтому их называли «бизнес-ангелами».

Ключевую роль в создании ведущего мирового центра развития современных инноваций – Кремниевой долины сыграли именно «бизнес-ангелы».

С помощью финансирования «бизнес-ангелов» получили развитие такие известные проекты, как система интернет-поиска Google, Skype, Apple, Amazon.com, Twitter.

Чаще всего «бизнес-ангелы» инвестируют в период самого раннего, «посевного» этапа развития бизнеса. Следующие стадии развития проектов требуют возрастающих объемов финансирования, вследствие чего индивидуальное инвестирование не покрывает всех потребностей растущего бизнеса в денежных средствах. В данной ситуации более целесообразным является использование инструментов коллективного инвестирования, таких, как фонды коллективного инвестирования. В отличие от бизнес-ангелов, они могут позволить себе более высокую степень диверсификации вложений вследствие больших объемов инвестирования. Это, хотя и помогает им получать достаточно высокую усредненную доходность, не дает возможность превысить среднюю доходность «посевных» инвестиций.

Инвестирование средств на начальном этапе бизнес-проекта всегда является высокорискованным. «Бизнес-ангелы» рассчитывают получить прибыль от увеличения капитализации профинансированных ими проектов в результате авторской разработки и внедрения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход «бизнес-ангелы» получают от реализации своей доли (например, пакета акций), получая стоимость, которая в несколько раз превышает первоначальные затраты. Инвестиции «ангелов» являются самым доходным видом предпринимательской деятельности и способны обеспечить инвестору прибыль 100%–200% годовых [1].

В таблице 1 представлены примеры, которые демонстрируют потенциальную высокую доходность «бизнес-ангельских» инвестиций. Из таблицы видно, что вложения в инновационные проекты могут увеличить капитал инвестора в сотни, а то и в тысячи раз.

Таблица 1 – Примеры успешных «бизнес-ангельских» инвестиций

Компания	«Бизнес-ангел»	Направление бизнеса	Стоимость покупки доли в компании	Стоимость продажи доли в компании	Прибыль (раз)
Apple Computer	Mike Markkula	IT-оборудование и технологии	91,000 долл.	154 млн долл.	1,692
Amazon.com	Thomas Alberg	Интернет-магазин	100,000 долл.	26 млн долл.	260
Body Shop	Ian McGlenn	Косметика для ухода за телом	4,000 фунтов	42 млн фунтов	10,500
ML Laboratories	Kevin Leech	Медицинские разработки	50,000 евро	71 млн евро	1,420
Matcon	Ivan Semenenko	Грузовые перевозки	15,000 фунтов	2,5 млн фунтов	166
Примечание – Составлено авторами на основе данных источника [2].					

Большая часть «бизнес-ангелов» характеризуется определенными признаками, присущими именно этой категории инвесторов. В первую очередь это успешный предприниматель, обладающий отличными навыками создания и ведения собственного бизнеса. Чаще всего они имеют отличное образование, богатый управленческий опыт и большое желание поделиться своими компетенциями с начинающими предпринимателями. Кроме того, это высокооплачиваемые специалисты в крупных компаниях: топ-менеджеры, консультанты, адвокаты. Их можно найти в крупных университетах, где они читают лекции по основам бизнеса, бизнес-инкубаторов, в качестве коучеров на профессиональных тренингах. В большинстве случаев это мужчины (99%) в возрасте от 45 до 65 лет, каждый пятый из которых, согласно исследованиям западных социологов, является миллионером.

Желание «бизнес-ангела» осуществлять такого рода деятельность может быть обусловлено самыми разными причинами – от самореализации и передачи опыта предпринимательской деятельности до повышения своего социального статуса. Тем не менее любой венчурный инвестор ориентирован в первую очередь на получение прибыли. Предпочтения «бизнес-ангела» относительно направления вложений средств обычно определяются его компетенциями, связанными с его основной или прежней деятельностью. Для ряда инвесторов важным фактором является географическое положение финансируемого бизнеса, и они сосредоточены на локальном инвестировании. При таком подходе в процессе отбора проектов для финансирования делается акцент на предприятия, находящиеся в зоне разумной досягаемости. Это позволяет инвестору в постоянном режиме отслеживать состояние и развитие финансируемого бизнеса.

Поддержка начинающих предпринимателей не является исключительной прерогативой «бизнес-ангелов». Любой инвестор может обратить внимание на зарождающийся бизнес, финансово поддержать интересную бизнес-идею. Однако для классического инвестора такая деятельность не становится основной стратегией на рынке, тогда как «бизнес-ангелы» занимаются поддержкой начинающих предпринимателей, целенаправленно инвестируя в инновационный бизнес большую часть свободных средств. Приоритетными направлениями для вложений они считают высокие технологии, интернет-проекты, интеллект.

Однако было бы неверно утверждать, что «бизнес-ангелы» отбирают проекты только исходя из направления вложений. Чаще всего они предпочитают компании с потенциалом большого и быстрого роста. В этом случае они рассчитывают на высокую потенциальную доходность, готовы помочь инновационным проектам в период становления и становятся для них главным источником финансирования. Уникальность «бизнес-ангелов» состоит в том, что они готовы инвестировать не только в готовый проект, но и просто в идею, что невозможно для банка или любого другого институционального инвестора. Инвестиции «бизнес-ангелов» представляют собой, по сути, венчурное финансирование (Venture Capital). Для него характерны такие признаки, как инвестирование на достаточно длительный срок (5–10 лет), отсутствие залогового обеспечения и каких бы то ни было гарантий, при этом инвестору передается доля (пакет акций) в компании [3].

К «ангельским» инвестициям часто применяют термин «умные деньги», поскольку вложения бизнес-ангелов не ограничиваются исключительно деньгами. Ценным вкладом в развитие стартапа является опыт «бизнес-ангела», его деловые связи, накопленные знания. Важным фактором успеха является создание оптимальной социальной среды между фаундерами, инвесторами и управляющими бизнеса. Участие в финансировании проекта успешного бизнесмена – «бизнес-ангела», имеющего отличную репутацию на рынке, значительно повышает привлекательность проекта для других финансистов.

В стремлении сократить индивидуальные риски «бизнес-ангелы» зачастую объединяют ресурсы и инвестируют совместно. Кроме того, такое объединение позволяет профинансировать более крупные проекты.

На основании вышеизложенного можно выделить преимущества и недостатки «бизнес-ангельских» инвестиций. К недостаткам можно отнести:

- ♦ в ряде случаев размер вложенных средств гораздо больше, чем это необходимо на данном этапе развития бизнеса;
- ♦ фаундер теряет возможность самостоятельного управления компанией, поскольку в составе управляющего органа компании присутствуют члены, назначенные «бизнес-ангелом»;
- ♦ узкая направленность вложений средств (например, высокие технологии), тем самым значительно сужается спектр реализуемых проектов;
- ♦ ограничение вложений средств по территориальному признаку (для «бизнес-ангела» предпочтительно инвестировать в компанию, находящуюся в повседневной доступности для контроля);
- ♦ жесткие требования к потенциальному росту и потенциальной доходности;
- ♦ отсутствие возможности будущего финансирования бизнеса при дальнейшем развитии на рынке (ввиду ограниченности масштабов финансирования).

Однако указанные недостатки нивелируются преимуществами, которые делают «бизнес-ангельские» инвестиции особенно привлекательными для начинающих предпринимателей. Такими преимуществами являются:

- ♦ скорость принятия решения о финансировании бизнеса (при любом другом способе финансирования срок принятия решения значительно больше);
- ♦ процесс экспертизы и отбора проекта (due diligence) является упрощенным, а в ряде случаев отсутствует;
- ♦ возможность получения финансирования на «посевной» (seed) стадии проекта, что практически исключено в случае с любым институциональным инвестором;
- ♦ применение знаний, умений и навыков «бизнес-ангела» в управлении компанией (в том числе практическое обучение), что в значительной степени способствует развитию бизнеса;
- ♦ всестороннее содействие росту компании от посевной (seed) или стартаповской (startup) стадии до развивающейся (earlier) и возможностью привлечения венчурного капитала;
- ♦ приоритетная возможность фаундера приобретать долю «бизнес-ангела» через 3–5 лет.

В Республике Казахстан «бизнес-ангелы» – явление не новое и динамично развивающееся. Существует Ассоциация «бизнес-ангелов» (создана в 2017 г. при поддержке Клуба молодых предпринимателей MOST, присоединившегося к Европейской ассоциации «бизнес-ангелов» EBAN), крупные венчурные фонды, государственные программы, много непубличных инвесторов, которые не афишируют такую деятельность. По данным Ассоциации «бизнес-ангелов» Казахстана, ее членами являются 30 человек. В открытых источниках указывается, что на рынке действует не более десяти активных частных венчурных инвесторов. Сейчас «бизнес-ангелы» в основном проявляют интерес к финансовым, образовательным технологиям, к ритейлу, управлению недвижимостью, оптимизации процессов.

Однако для начинающих казахстанских предпринимателей нет необходимости искать венчурного инвестора только внутри страны. Для «бизнес-ангела» не существует различий между казахстанскими, российскими или американскими стартапами. Главное, что интересует потенциальных инвесторов, – это инвестиционно привлекательные проекты с большим потенциалом роста. Развивающиеся тенденции глобализации и цифровизации позволяют в значительной степени пренебрегать географическим положением бизнеса, и предприниматель – гражданин любого государства, в том числе Республики Казахстан, имеет шансы получить финансирование от любого инвестора, включая «бизнес-ангелов» Российской Федерации, Соединенных штатов Америки, стран Евросоюза. Однако это возможно лишь в том случае, если проект ориентирован не только на рынок определенного региона, т.к. маловероятно, что европейский или американский инвестор захочет финансировать проект, предусматривающий охват исключительно казахстанского рынка. В данном случае наиболее вероятными претендентами на получение финансирования будут проекты, связанные с IT-технологиями, созданием «умных» городов, интернет-продуктов. Отличительным признаком таких проектов является то, что для них рынок сбыта не ограничен в географическом плане и является глобальным. Предпринимателю нужно только правильно выбрать идею, рынок и такую стратегию развития, которая позволит инновационному продукту быть востребованным, а бизнесу – развиваться и приносить прибыль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Самый крупный «бизнес-ангел»: // <https://ukbut.ru/samyi-krupnyi-biznes-angel-proekt-biznes-angely-otzyvy.html>.
- 2 Котельников В. Венчурное финансирование: // cfin.ru/investor/venture/e-coach.shtml.
- 3 Кто такие «бизнес-ангелы»: // <http://investorschool.ru/kto-takie-biznes-angely>.

Андатпа

Біздің елімізде жобаларды дамытуға капиталды тарту үшін пайдаланылатын жеткілікті сан алуан нысандарға қарамастан, олар әлеуетті инвесторлардың да, қаражатқа мұқтаж кәсіпкерлердің де қажеттіліктеріне толық көлемде жауап бермейді. «Бизнес-періштелерді» инвестициялау сияқты, қаражатты тартудың балалы тәсілдерін неғұрлым серпінді дамып келе жатқандарға жатқызуға болады. «Бизнес-періштелердің»

көпшілігі – өз бизнесін дамытуда айтарлықтай тәжірибесі бар табысты кәсіпкерлер. Сонымен қатар, бұл ірі компанияларда жоғары төленетін мамандар: жоғары деңгейдегі басқарушылар, бухгалтерлер, адвокаттар және т.б. «Бизнес-періштенің» осындай қызметті жүзеге асыру ниеті өзін-өзі дамыудан және кәсіпкерлік қызмет тәжірибесін бөлісуден бастап өзінің әлеуметтік мәртебесін арттыруға дейін әртүрлі себептерге байланысты болуы мүмкін. Бизнес-жобаның бастапқы сатыларында қаржы салу аса қауіпті болып табылады. «Бизнес-періштелер» жоғары технологиялық өнімдерді әзірлеу және нарыққа жылжыту нәтижесінде өздері инвестициялаған компаниялар құнының өсуі есебінен пайда алуға үміттенеді. Қазақстан Республикасында «бизнес-періште» – жаңа және қарқынды дамып келе жатқан құбылыс емес. «Бизнес-періштелер» қауымдастығы, ірі венчурлік қорлар, мемлекеттік бағдарламалар, осындай қызметті жарияламайтын көп жарияланбайтын инвесторлар бар. Жаһандану және ақпараттандыру едәуір дәрежеде кез келген елдің кәсіпкері, Қазақстанды қоса алғанда, Ресейдің, АҚШ-тың, Еуропаның «бизнес-періштелерін» қоса алғанда, кез келген инвестордың ақшасын ала алады. Кәсіпкер инновациялық өнімнің сұранысқа ие болуға, ал бизнесті дамытуға және пайда әкелуге мүмкіндік беретін идеяны, нарықты және осындай даму стратегиясын дұрыс таңдау керек.

Тірек сөздері: «бизнес-періште», инвесторлар, венчурлік қорлар, жаһандану, инновациялық өнімдер, бизнес-жоба, даму стратегиясы.

Аннотация

Despite the rather diverse forms used in our country to attract capital in the development of projects, they do not fully meet the needs of both potential investors and entrepreneurs who need funds. The most dynamically developing ones include such alternative ways of raising funds as investing “business angels”. Most “business angels” are successful entrepreneurs with significant experience in developing their own business. In addition, these are highly paid specialists in large companies: high-level managers, accountants, lawyers, etc. The desire of a “business angel” to carry out this kind of activity can be due to a variety of reasons – from self-realization and the transfer of entrepreneurial experience to raising one's social status. Investing in the early stages of a business project is obviously highly risky. “Business Angels” expect to make a profit by increasing the value of the companies they invested in as a result of the development and promotion of high-tech products on the market. In the Republic of Kazakhstan, “business angels” is not a new and dynamically developing phenomenon. There is an Association of Business Angels, large venture capital funds, government programs, and many non-public investors. Globalization and informatization contribute significantly to the fact that an entrepreneur from any country, including Kazakhstan, can receive money from any investor, including “business angels” from Russia, the USA, and Europe. An entrepreneur only needs to choose the right idea, market, and a development strategy that will allow an innovative product to be in demand, and business – to develop and make a profit.

Key words: “business angel”, investors, venture funds, globalization, innovative product, business project, development strategy.