

ТЕМА №5:
БИЗНЕС-АНГЕЛЫ И ИХ
РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКЕ.

Выполнила:
Савко Анна
Митро 1691 кино 1

ВВЕДЕНИЕ

- УДИВИТЕЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ ДВУХ ПО СУТИ НЕСОВМЕСТИМЫХ СЛОВ — ВОЗВЫШЕННОГО «АНГЕЛЫ» И ПРАГМАТИЧНОГО «БИЗНЕС» — ОБОЗНАЧАЕТ ТОЛЬКО ОДНО: ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ (А ДЛЯ КОГО-ТО ФАКТИЧЕСКИ АНГЕЛЬСКОЕ СПАСЕНИЕ) ИЛИ ИНУЮ ПОМОЩЬ В СОЗДАНИИ И ЗАПУСКЕ БИЗНЕСА.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ — ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

- Сегодня довольно большое количество людей охотно инвестирует в стартапы начинающих бизнесменов. Этим непрофессиональных инвесторов, добровольно финансирующих чужие проекты, и принято называть бизнес-ангелами.
- Изначально это понятие сформировалось вовсе не в области экономики. Так в 20-м веке в бродвейских театрах Нью-Йорка называли богатых поклонников театрального искусства, финансировавших новые спектакли.
- Выгод было немного, но первая, наиболее привлекательная, стоила того — «ангелы» становились лучшими друзьями звездных актеров и именитых режиссеров. Вторая выгода — материальная: если постановка собирала зал, она приносила хорошую прибыль.
- Сочетание «бизнес-ангелы» впервые прозвучало в выступлении Уильяма Ветцеля, профессора Университета штата Нью-Хэмпшер, в 1978 году. Так по аналогии с театральными меценатами он назвал состоятельных людей, занимающихся предпринимательством и материально поддерживающих небольшие компании без всеобщей огласки.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

- Бизнес-ангелы (англ. business angels) – это частные инвесторы, вкладывающие личные средства в молодые и высокорисковые проекты (например, частные предприятия на ранней стадии развития или инновационные идеи с минимальным технико-экономическим обоснованием), как правило, без предоставления какого-либо залога, но с условием приобретения части долевого капитала с целью ее дальнейшей перепродажи.
- Вкладывают в проекты на «посевном» этапе или start-up
- Сейчас в РФ около реальных 2000 БА, объем инвестиций около 100 млн.долл. к 2015 году в России будет более 3 000 бизнес-ангелов, объёмы инвестиций - около 500 млн. долл. в год, а организаций бизнес-ангелов - более 50. (по оценке К.Фокина, президента НАБА).
- Потенциальных БА: несколько десятков тысяч человек (2012 г.в РФ- 97 000 миллионеров, по оценке Global Wealth Report 2012).
- Объем рынка посевных инвестиций в РФ: от 0,3 до 1,3 млрд.\$ (при расчете по методике OECD).

ИЗВЕСТНЫЕ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

- Место «обитания» ангелов — отнюдь не небеса. Про знаменитый стартап Стива Джобса, превратившийся в мега-корпорацию, читают лекции в университетах, снимают фильмы, пишут книги и делают телевизионные передачи.

В предприятие Стива Джобса и Стива Вазняка было инвестировано 22, 500\$ Ричардом Крамlichem. Теперь это огромная корпорация под названием «Apple» ;



- В 70-е годы, Ян Макглинн (Ian McGlinn), скромный английский продавец автомобилей, инвестировал 4000 фунтов (около 5300 евро) в бизнес, только что организованный одной из приятельниц его девушки, Анитой Роддик (Anita Roddick). Она открывала магазин, продающий альтернативную косметику. Макглинн предоставил ей начальный капитал в обмен на акции в становящейся на крыло компании, Body Shop. В 2006-м году Body Shop – глобальная сеть с более чем 2000 магазинов – была продана международному косметическому гиганту L'Oreal. Макглинн заработал на сделке 180 миллионов евро. Макглинн, не особо вникавший в суть дела, соответствует типичному образу разновидности частных инвесторов, известной как «бизнес-ангелы».



- Не менее известна история с Google, которая также началась с интереса со стороны бизнес-ангелов. Причем, не одного, а нескольких. Энди Бехтольшайм и Дэвид Черитон вложили в стартап \$200 000, а на выходе получили в 1000 раз больше!
- Amazon началась с \$981 000, которые были собраны с 20 ангелов. С подобных вложений инвесторов начинался старт ныне успешных корпораций Microsoft, Dell и Intel.



- Один из известнейших стартапов, успех которого обеспечило участие бизнес-ангелов, является Кремниевая долина. Инженер Юджин Кляйнер решил посвятить свою жизнь разработке кремниевых микросхем. Своей идеей ему удалось заразить Артура Крока, работавшего в крупной инвестиционной компании. Он и организовал для Юджина Кляйнера встречу с бизнес-ангелом. Так молодой стартап Fairchild Semiconductor еще до своего открытия получил на развитие \$1 500 000 инвестиций.

Компания	Сфера деятельности	Бизнес-ангел	Объем инвестиций	Стоимость доли на «выходе»	Рост, раз
Apple Computer	Производство ПК	Имя не разглашается	91 000 долл.	154 000 000 долл.	1692
Amazon.com	Интернет-магазин	Томас Альберг	100 000 долл.	26 000 000 долл.	260
Body Shop	Косметика	Иан Макглинн	4 000 фунтов	42 000 000 фунтов	10 500
Апорт	Интернет-поиск	Дж. Авчук	1 000 000 долл.	25 000 000 долл.	25
MI Laboratories	Лечение почек	Кевин Лич	50 000 евро	71 000 000 евро	1420

- Примеры наиболее прибыльных инвестиций бизнес-ангелов. Таблица: www.rumvi.com.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ В РОССИИ

- Первые бизнес-ангелы на российском рынке появились лишь в начале XXI века. В 2003 году появилась первая ассоциация бизнес-ангелов «Частный капитал», но свою работу она начала позднее. В настоящее время она насчитывает около 130 членов и имеет сетевую структуру. Число членов некоммерческого партнерства «Национальное содружество бизнес-ангелов России» около 100. Всего в нашей стране насчитывается около 200 бизнес-ангелов, которые каждый год вкладывают около 25 млн долл. Общее число инвестируемых ежегодно компаний около 50. Считается, что потенциальных бизнес-ангелов больше примерно в 10 раз.



ТИПЫ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

- **Ангелы-энтузиасты** Они менее профессиональны, чем ангелы-предприниматели. Будучи в преклонном возрасте, рассматривают инвестирование скорее как хобби. Они вкладывают небольшие суммы (от 10 до нескольких тысяч долл.) в ряд компаний и практически не участвуют в управлении своими инвестициями.
- **Ангелы-микроменеджеры** Эти инвесторы предпочитают жестко контролировать свои инвестиции, находясь в составе Совета директоров, хотя в ежедневном управлении деятельностью компании не участвуют. Они обычно финансируют до четырех компаний одновременно, добавляя «вес» каждой.
- **Ангелы-профессионалы** В качестве инвесторов выступают врачи, адвокаты, аудиторы, люди других профессий. Они предпочитают вкладывать средства в компании, предлагающие продукт или услугу, относящуюся к сфере их профессиональной деятельности. Инвестор в данном случае помимо денежных средств предоставляет и экспертную оценку, хотя активно в деятельности компании не участвует. Как правило, ангелы-профессионалы финансируют одновременно несколько проектов, вкладывая от 25 до 200 тыс. долл. в каждый, предпочитают инвестировать совместно с другими ангелами.

АНГЕЛ В ПРОФИЛЬ

- Групповой портрет европейских бизнес-ангелов
- 86% мужчины;
- 99% имеют высшее образование и опыт предпринимательской деятельности;
- 78% когда-либо работали в крупной корпорации;
- в 59% случаев входят в проект на стадии «посева» или стартапа; в среднем инвестируют не реже одного раза в год;
- 67% хотя бы раз инвестировали в проекты в отраслях, опыта работы в которых раньше не имели;
- средний размер вложений в каждый проект \$50 000; для участия в проекте, как правило, объединяется 3-4 бизнес-ангела, сообща инвестируя в компанию в среднем \$;
- 46% уделяют проекту по крайней мере один день в неделю, и только 4,5% участвуют в делах компании лишь по мере необходимости.



РОЛЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

- Главным фактором, сдерживающим развитие малых инновационных компаний, является сложность получения финансовых ресурсов. Внедряя на рынок инновационную продукцию, малые высокотехнологичные компании работают в условиях неопределенности, когда приходится действовать в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. На ранних стадиях особенно важным для укрепления собственной позиции на рынке является «финансовый толчок», который смогут сделать бизнес-ангелы.





- Таким образом, бизнес-ангелы стоят первыми в цепочке профессиональных инвесторов, вкладывающих капитал в инновационные компании. Следом за ними уже осуществляются венчурные капиталовложения, а затем и прямые инвестиции. Объем инвестиций бизнес-ангелов в одну компанию может составлять от 10000 до 1000000 евро. На начальных стадиях развития малых компаний инвестиции бизнес-ангелов позволяют решить проблему недостатка собственных ресурсов и связей в деловых кругах, что существенно повышает вероятность выживания компании в условиях

ВАМ НЕ НУЖЕН БИЗНЕС-АНГЕЛ, ЕСЛИ:

- Вы до конца не сформулировали свою идею и пока еще не готовы преподнести ее так, чтобы быстро заинтересовать частного инвестора, у вас нет знаний о вашем потенциальном рынке.
- Вы боитесь делиться идеями и не доверяете посторонним людям.
- Вам необходимо ГОРАЗДО больше денег, чем обычно инвестируют бизнес-ангелы (в РФ это примерно 10тыс. - 300 тыс.\$).
- Когда маловероятно, что ваш бизнес будет расти темпами достаточными для удовлетворения ожиданий бизнес-ангела в получении доходов (3-5 лет).
- Когда вы не желаете делиться управлением вашим бизнесом.
- Если вы не собираетесь лично заниматься управлением бизнесом (наемные сотрудники не будут гореть вашей идеей так, как сам инноватор- а для инвестора это высокие риски!).
- Если для вас создание инноваций-скорее хобби, а не бизнес.

КУДА ИНВЕСТИРУЮТ РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

- Производство высокотехнологичных, инновационных материалов и оборудования (промышленность, строительство)
- Медицинское оборудование, фармакология.
- Туристические сервисы (онлайн-бронирование)



КАК ИНВЕНСТИРУЮТ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

- В инновационные технологии и продукты (НОВАЯ идея //разработка)
- Финансируют на посевном этапе (Seed) или start-up, до момента, когда в компанию готовы вкладывать инвестиционные фонды, более крупные инвесторы или возможно получение банковского кредита.
- Осуществляют траншами, по стадиям развития проекта. □
- Вкладывают в быстрорастущий бизнес: прибыль от инвестиций в 4-5 кратном размере в течение от 3 до 5 лет (не менее 40% годовых).
- Объем вложений в 1 сделку: в среднем от 30 000\$ до 300 000 \$
- Имеют одновременно портфель из 5-10 проектов, т.к. из них 70-80% могут оказаться убыточными.
- В 80% случаев БА активно участвует в развитии бизнеса в качестве наставника или руководителя: использует опыт, знания, личные связи, делает протекцию для получения дальнейшего финансирования у более крупных инвесторов.
- Изначально предусматривают выход из компании (продажу доли) в конкретные сроки и при конкретных условиях (рост капитализации).
- Больше готовы к высоким рискам, чем инвестфонды и банки.

ГДЕ НАЙТИ БИЗНЕС АНГЕЛОВ

- Венчурные ярмарки: Казанская венчурная ярмарка, Российская венчурная ярмарка (РАВИ)
- Различные площадки, Организуемые журналом Angelinvestor (www.theangelinvestor.ru)
- Национальная Ассоциация Бизнес Ангелов <http://www.rusangels.ru>
- Национальная Сеть Бизнес ангелов «Частный Капитал» www.private-capital.ru
- Национальное содружество бизнес ангелов www.russba.ru
- Поиск Бизнес-ангелов для идей в интернет-сфере: www.fastlaneventures.ru, www.Startobaza.ru, www.web-ready.ru.
- Открытые площадки для поиска частных инвестиций <http://www.startupafisha.ru>, www.business-angels.ru, www.napartner.ru, www.startupforum.ru (5% от суммы полученных инвестиций).

КАК НАЙТИ БИЗНЕС-АНГЕЛА?

- Привлечь к своей идее внимание бизнес-ангелов невозможно без интересного проекта и его правильной презентации.
- Поэтому для начала следует создать такой проект, который будет уникальным и привлекательным с точки зрения вложений.
- Развитие проекта обычно можно разделить на 5 этапов:
- Seed – стадия разработки бизнес-плана.
- Start-up – запуск работы.
- Early Stage – продукт выпущен, имеет уникальную ценность.
- Expansion – стремительный рост компании, потребность в новых инвестициях.
- Exit – завершение участия инвестора в проекте, возврат средств, получение дохода.

- Прежде чем искать финансирование для своего проекта, следует тщательно продумать его наполнение и презентацию. Проект должен быть:
- увлекательным, перспективным, уникальным, новаторским;
- продуманным, подкрепленным бизнес-планом;
- представленным лично автором, который полон уверенности и обаяния.
- Вы должны завоевать доверие будущего инвестора, всем своим видом демонстрируя свои возможности, свой потенциал — доказательства того, что вы сумеете воплотить свою идею в жизнь.



- Многие бизнес-ангелы предпочитают вкладывать исключительно в инновационные разработки, некоторые — в биотехнологии, экологические проекты, интернет-стартапы. Предварительно следует навести справки об интересах человека. Как правило, предприниматели выбирают предложения в тех областях, в которых они компетентны, с которыми связана их основная или прошлая работа.



- В США чаще инвестируют в программное обеспечение, биотехнологии, B2B, B2C. Изображение: realbp.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЕ САЙТЫ:

- Национальное содружество бизнес-ангелов
- Национальная ассоциация бизнес-ангелов
- Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов
- Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»
- Клуб инвесторов СКОЛКОВО
- Фонд Развития Интернет-Инициатив
- Бизнес-инкубаторы

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ:

- https://ru.wikipedia.org/wiki/Роддик,_Анита
- https://ru.wikipedia.org/wiki/Джобс,_Стив
- www.rumvi.com.
- <http://saas.ru/articles/~biznies-anghiely-что-eto-takoe~4067>
- <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-ангел>
- <http://www.business-angels.su>
- <http://firrma.ru/data/articles/4404/>
- <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37336>
- <http://arp-seversk.ru/news/biznes-angelyi-что-eto-takoe/>
- <https://dev.by/lenta/main/biznes-angely-i-biznes-demony-tyomnaya-storona-investitsiy-v-startapy>