

## Бизнес под крылом

Найти деньги на развитие своего дела можно разными способами. Кредит в банке, лизинг оборудования, собственные средства. Впрочем, можно пойти совершенно другим путем — найти ангела. Но не простого, а того, который помогал бы развивать и сохранять бизнес.

Разговоры о бизнес-ангелах (далее для простоты восприятия — просто БА) чем-то напоминают картины среднего периода творчество Джона Траволты: обыкновенный мир со всеми его прелестями и недостатками, напротив героя может оказаться какой-то замухрышка в грязном плаще, но не пройдет и минуты — а он уже не какой-то неотесанный мужлан, а самый настоящий ангел с белоснежными крыльями. Вот и бизнес-ангелы что-то вроде того. Нет, конечно, они не ищут потенциальных стартапов в барах и подворотнях, и с грязными плащами у них, наверное, напряженка, но все же похожие черты в описании имеют место быть. Так кто же они такие — бизнес-ангелы?

### От Петра до наших дней

Да это люди обыкновенные. Такие же, как вон та дама, сидящая за соседним столиком, или вон молодая пара. Бизнес-ангелами обычно зовут богатых предпринимателей, готовых вложить свои личные средства в чужой бизнес или стартап компании. Это, прежде всего, азартные люди с деньгами. И с этими деньгами они не отправляются в казино, а ищут людей с идеями, в чьи предприятия и компании можно было бы инвестировать. И порой, адреналин и риски от такой игры в разы выше, чем в рулетку или в покер. Идея БА появилась в России почти 300 лет назад, при Петре I, который вкладывал государственные деньги в идеи, которые тогда многим казались абсурдными. Но времена прошли, и сегодня помощь БА доступна каждому, ну, или, скажем, почти каждому. Дело в том, что частные инвесторы в такой стране как Россия превыше всего ценят свой покой. То есть анонимность. Поэтому вряд ли удастся найти ангела по объявлению. Другая характерная особенность — БА оперируют не только понятиями «нам это выгодно», «а вот это — невыгодно», но, в том числе, тем — насколько интересен проект. Так что стартап может быть технически провальным, но если ангелу понравится задумка, то он все равно будет финансировать такой проект. Ведь в конечном счете мечта любого такого ангела — найти свой мега-проект, который, выстрелив, принесет миллионные доходы. Как это произошло, например, с такими компаниями как Google, Apple, Amazon.com, YouTube.com и другими, работающими в сфере интернет-коммуникаций и высоких технологий.

Толковые ангелы одновременно занимаются несколькими проектами, так как скорее всего только один принесет прибыль, а остальные потерпят крах. Но все-таки, инвестиции в инновации на начальных стадиях — чрезвычайно выгодное дело. Бизнес-ангелы инвестируют часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития. Эта особенность БА — готовность рисковать — делает этих инвесторов, заслуживающих внимание общественности, достойными поддержки со стороны государства, так как они способствуют эффективности государственной экономики. Бизнес-ангел не одалживает деньги как классический инвестор, а требует часть прав собственности на новую компанию, взамен вкладывая деньги.

### Квалификация ангелов

Существует несколько видов «ангелов». Они различаются по подходам к финансированию проектов. Самой большой группой являются предпринимательские ангелы. Это успешные частные инвесторы, которые хотят заработать еще больше. Обычно у них уже есть собственный бизнес, и они хотят расширить свой инвестиционный портфель или дело, а не найти новую работу.

Совсем другое дело ангелы корпоративного профиля. Зачастую это топ-менеджеры, сколотившие солидное состояние, но жутко уставшие от своей текущей работы. В инвестициях они ищут новую работу руководителя. Поэтому они способны вложиться только в один проект.

Есть еще и ангелы-энтузиасты. Они не обладают таким карьерным аппетитом, как предпринимательские коллеги, и не хотят активного участия в бизнесе. Словом, они не ищут новую работу, способную подтолкнуть их к реализации своего опыта и амбиций. Им нужно лишь средство для расширения своего портфеля

инвестиций.

Другой тип — ангелы микроуправляющие. Это те, которые предпочитают контролировать свои инвестиции, занимаясь микроуправлением через должность в совете компании, но не посредством активного участия в ее повседневной деятельности.

Замыкают деление на категории — ангелы профессиональные. Они выбирают инвестирование средств в соответствующие своему опыту фирмы совместно с коллегами. Врачи, юристы, бухгалтера, автодилеры — далеко не полный список таких ангелов. Так, к примеру, может появиться клиника, созданная врачами, но это редкий случай, в отличие от юристов — большинство адвокатских контор создано именно таким способом.

## Отечественные практики

В России дела с институтом бизнес-ангелов обстоят по-разному. Это довольно закрытый тип бизнеса, поэтому говорить о большом количестве реализованных проектов пока не приходится. Нельзя это сделать даже и в статистической плоскости. Неизвестно ведь — сколько было всего проектов у БА, сколько из них закончились отлично, а сколько — прогорело. Официальной статистики просто не существует, и все тут. Хотя о некоторых публичных проектах все же есть кое-какая информация.

Такие впервые появились еще в 2005 году. Это была Национальная сеть бизнес-ангелов (НСБА). Ее успехи, увы, пока не особо заметны — хоть сеть и объединяет около сотни частных инвесторов, за три года было профинансировано лишь семь проектов. НСБА называет самые успешные бизнесы: «Мобильные инновации» (предлагает дополнительные сервисы абонентам сотовой связи), «ГудЛайн» (продает туристские SIM-карты), Sunograph (выпускает солярии) и Whisker (занимается производством высокотехнологичных приборов). Впрочем, такое малое количество успешных предприятий еще не означает, что БА не получают прибыль. Наоборот, это очень перспективный бизнес для тех, кто умеет им заниматься. Ведь, вложив несколько десятков или сотен тысяч долларов, через 20 или 30 лет можно получить несколько миллионов при минимальных физических затратах со стороны инвестора.

Первая организационная встреча Байкальского сообщества бизнес-ангелов состоялась в Иркутске осенью 2007 года, уже тогда началась работа с потенциальными инвесторами. На нынешней презентационной сессии сообщества — 6 июня — инвесторам были представлены несколько проектов, претендующих на финансирование. Как рассказал журналу «Правила игры. Сибирь» начальник Управления по стратегическому развитию и инновационной политике администрации г. Иркутска Евгений Семенов, несмотря на то, что БСБА нет еще и года и поэтому говорить о каких-то успехах рано, следует отметить, что два проекта уже заинтересовали инвесторов и по ним ведется работа. «Надеюсь, что “любовь по расчёту” всё-таки состоится. Суммы инвестиций могут быть разными. В наших случаях речь идёт о нескольких десятках миллионов рублей на срок до 3 лет. Варианты выхода из бизнеса тоже обсуждаются и, вероятнее всего, это будет реализация доли ангелов венчурному фонду», — отметил Евгений Семенов. На наш вопрос о будущем деятельности БА в регионе, Евгений Юрьевич уверенно ответил: «Будущее есть. Есть люди, готовые вложить свои средства, и есть компании — соискатели инвестиций. Всё просто — есть спрос и есть предложение. Это главное. Мы в сообществе обмениваемся опытом и учим инвесторов работать с таким специфическим бизнесом, как инновационный. Учимся работать с интеллектуальной собственностью и делить риски. В октябре мы планируем принять участие в Национальном Конгрессе бизнес-ангелов России, который пройдет в Москве. В сентябре состоится вторая презентационная сессия сообщества, где инвесторам представят перспективные проекты для инвестирования. В настоящее время совместно с мэрией Иркутска и Управляющей компанией Иркутского инновационного бизнес-инкубатора мы готовим иркутские компании для участия в Российской венчурной ярмарке, которая пройдет 8-10 октября в городе Санкт-Петербург».

Как же все это работает? На самом деле все достаточно просто — на начальном этапе БА покупают ровно столько акций или долей компании, чтобы, с одной стороны, не нарушить мотивацию предпринимателю, а с другой — контролировать свои инвестиции. «Как правило, это не контрольный пакет акций, — поясняет основатель НСБА Дмитрий Княгинин, — но и не меньше, чем блокирующий. Чаще всего приобретается 25,49% акций, в зависимости от объема вложений и степени риска проекта». Есть еще одна интересная особенность — в среднем, на становление компании уходит около 60 лет. А когда в бизнес входит БА, этот срок существенно сокращается. Прежде всего, уменьшается подготовительный период, компания быстрее переходит к реализации проектов, так как у нее есть деньги на эту самую реализацию. Еще бы — ведь ангел заплатил за необходимое оборудование, лицензии, патенты, организацию юридического лица и многое другое. При этом средний размер инвестиций составляет \$115 тысяч. Но, конечно, сумма вложений бывает и ниже, а бывает и выше. Опять же не стоит забывать и про совместное финансирование. Частные инвесторы помогают компании миновать стадию реинвестирования прибыли, получения банковских кредитов, лизинга. То

есть фирма за короткий период времени становится готова к дальнейшим финансовым вливаниям, ее можно выводить на уровень интересов венчурных фондов, потому что одних средств БА для реализации всего проекта, как правило, недостаточно. Ну, а если все пойдет как по маслу — то инвесторы получают свой пакет акций, обычно контрольный, а оставшееся достается БА и автору проекта.

## Места обитания

Несмотря на закрытость бизнеса, ангелы все же проводят публичные мероприятия. Еще бы — ведь в России очень сложно объяснить человеку, с какой целью ты собираешься спонсировать его бизнес. Он скорее будет искать подвох во всех действиях БА, чем видеть выгоду. Чтобы изменить ситуацию — ангелы собираются вместе. Первый такой форум прошел еще в 2006 году. На нем помимо знакомств, состоялись презентации перспективных проектов для потенциальных инвесторов: производство дрожжевых экстрактов, ветеринарных и медицинских препаратов, оборудования для обеззараживания и очистки воды, для повышения качества нефти и нефтепродуктов и многие другие. Авторы этих проектов — начинающие компании или уже заявившие о себе на рынке. В любом случае, они искали дополнительное финансирование для реализации своих планов и идей. Но почему же они решили выбрать в качестве таковых БА? Оказывается, все дело в простоте. Ведь получить от ангела те же \$5 млн гораздо проще, чем занять хотя бы \$2 млн в банке. Минимум бумажной волокиты — нужно только убедить инвестора. А двум предпринимателям, как известно, проще найти общий язык друг с другом, нежели общаться с клерками. В этом, кстати, кроется существенное отличие БА от венчурных фондов. Если вторые привлекают чужие деньги, то первые рискуют собственными средствами, порой поддерживая проект из личных симпатий. «К нам нередко приходят люди, когда у них, кроме идеи, еще ничего нет. Есть лишь желание изменить мир, — рассказывает директор по инвестициям венчурного фонда ABRT Николай Митюшин. — Предприниматель, рассчитывающий на поддержку БА, должен ставить перед собой глобальную цель и бросать вызов существующим массовым индустриям». Наверное, поэтому даже безумные изобретатели с гениальными приборами в почете у БА, несмотря на то, что вложения такого рода противоречат правилам инвестирования.

## Средств не вагон

И хоть БА такие хорошие и пушистые, объем рынка их инвестиций очень мал. Если БА точно знает, что инновационная идея принадлежит лишь ему, только тогда можно рассчитывать на большие прибыли. Поэтому БА и автор проекта часто не могут найти общий язык, пытаются выяснить, какой вклад — деньги или мозги — считать более ценным. Так инвестор считает, что сегодня типичный автор идеи — человек, глубоко уверенный в том, что его хотят обмануть и рано или поздно выведут из игры. Он, с одной стороны, ищет деньги, с другой — опасается раскрыть все карты. «Это, пожалуй, самая страшная проблема на нашем рынке, — делится переживаниями Николай Митюшин, — ведь нельзя прочитать мысли своего партнера, нельзя понять — честен он с тобой или же нет. Поэтому частные инвесторы в большинстве своем покупают не идею, а команду, которая в состоянии воплотить ноу-хау в жизнь».

При заключении сделки стоит отделять авторские права от владения патентом. Российские законы позволяют сделать это абсолютно легитимно и надежно для изобретателя. «Он должен еще на старте проекта знать, откуда получит деньги: либо от продажи авторского права, либо от прибыли фирмы, в чьих изделиях будут воплощаться его идеи, — говорит Николай Митюшин. — Чтобы максимально защитить свою интеллектуальную собственность, изобретателю имеет смысл проконсультироваться с юристом».

Впрочем, и сам автор проекта может сомневаться по поводу сотрудничества с БА. «Это ведь не самый прозрачный механизм, — признается руководитель проекта «Игра теней» Александр Синицын. — Мне кажется, бизнес, в котором отсутствует оригинальная идея, ангелы финансировать не будут. И открытым остается вопрос, чем рискую лично я в случае неудачи. Где гарантия, что не приедет пара-тройка крепких ребят с убедительными аргументами вернуть вложенные в меня деньги?». Разумеется, стопроцентных гарантий никто не дает, но если действовать в рамках правового поля, то в случае неудачи обе стороны вместе рискуют имуществом своей фирмы в соответствии со сделанными вложениями. БА не требует от изобретателя закладывать собственное имущество. Иногда обеспечением служит собственность компании. При заключении сделки утверждается договор о совместной деятельности, в нем можно урегулировать все права и обязанности субъектов: объем вложений всех участников, степень их влияния на управление проектом, порядок финансирования, разделение рисков, и, наконец, выход БА из компании.

Но не надо думать, что БА — такие альтруисты: дали денег на проект, он прогорел, и вроде бы все, взятки гладки. На самом деле сотрудничество может развиваться по разным сценариям. Скажем, такой вариант: инвестор дает свои деньги, к примеру, на два года при условии, что первые 6 месяцев он вообще ничего не получает, все средства уходят в проект, а вот уже затем начинаются ежемесячные выплаты заимствованной

суммы с установленным процентом. Другой вариант развития событий выглядит так: БА сразу получает определенный пакет акций компании. Через год, когда проект начнет приносить прибыль (кстати, редкий БА готов ждать больше этого срока), устанавливается следующая схема: от 50% до 80% прибыли передается инвестору до тех пор, пока не будут возвращены начальные средства, а уже затем прибыль распределяется согласно долям в капитале. Капитал, предоставляемый БА, на профессиональном сленге называется «терпеливым» (patient capital). Инвесторы не требуют выплаты дивидендов, процентов за пользование заемными средствами, не получают зарплату, они и так весьма обеспеченные люди. Но всякому терпению приходит конец. И наступает стадия выхода из компании, или, как говорят БА, «экзита» (exit). Если на родине венчурного инвестирования в США все сценарии выхода из проекта отработаны (доля БА, как правило, реализуется на фондовой бирже), то в России все зависит от того, как владелец фирмы и БА договорятся. Партнерам нужно заранее определить, что каждый из них вложит в проект. Вклады могут быть разными: деньги, интеллектуальная собственность, людские или информационные ресурсы. От этого зависит, сколько долей уставного капитала будет иметь каждая сторона, и как эти доли будут реализовываться при выходе.

## Вход-выход

Задача БА, его цель достаточно проста и тривиальна: принять компанию на стадии seed, поддержать на start-up, довести до early-stage, заработать на exit и вручить в хорошие руки инвесторов следующего уровня венчурных фондов и банков. «Ангел» — хоть и звучит приятно, но на самом деле не является универсальной палочкой для бизнеса в кризисном состоянии. Его скорее заинтересует новый проект, чем уже развитая компания, которая погрязла в бизнесе. При этом БА — инвестор достаточно короткого периода (в среднем срок инвестиций от одного до двух лет), который не будет распыляться на несколько проектов, а сосредоточится на одном деле.

Хорош или плох такой инвестор? Вопрос не из той категории. БА — один из видов финансирования, который может подойти владельцу бизнеса, неважно — существующего или проектируемого. Вид со своими недостатками и достоинствами. Станет ли он популярен в России? Все может измениться, если появятся более четкие, регламентированные нормы поведения таких инвесторов. Но до этого, судя по всему, очень далеко. Поэтому бизнес-ангелам только и остается, что искать одиночные проекты, которые бы принесли им среднюю прибыль, в надежде что когда-нибудь среди медных монет найдется золотая, способная потягаться по количеству прибыли с YouTube или Google.

## «Правила игры. Сибирь» № 5 , 2008.

Автор: Константин Парфененко   © Babr24.com   ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ   👁 2840   24.10.2008, 12:19   📌 165  
URL: <https://babr24.com/?ADE=48258>   Bytes: 16854 / 16805   Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)  
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:  
[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Константин  
Парфененко.**

## НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24\_link\_bot  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

## ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

## КОНТАКТЫ

---

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24\_link\_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24\_link\_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24\_link\_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24\_link\_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24\_link\_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

## ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot\_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

---

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)