

БІЗНЕС-АНГЕЛИ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ

Бізнес-ангели (англ. business angel) - це приватні неформальні інвестори, що вкладають засоби в маловідомі молоді компанії, як правило, без застави, в очікуванні зростання їх вартості. Вони отримали таку назву, тому що, крім них, мало хто наважується вкласти гроші в ризиковані проекти, можна сказати, що бізнес-ангели рятують молодих підприємців і їх компанії, які перебувають у тяжкому фінансовому становищі. Також, окрім фінансів, вони привносять в компанію цінніший вклад – досвід у сфері її діяльності і управлінські навички, чого, як правило, не вистачає компаніям на початкових стадіях, а також свої зв'язки. Можна зазначити, бізнес-ангели корисні й тим, що додатково до безпосереднього фінансування можуть забезпечити підприємству кредитні гарантії [1]. Бізнес-ангели - це спроможні люди, що володіють не тільки фінансовими можливостями, але і колосальним досвідом по становленню і розвитку власного бізнесу. Зазвичай вони є сполучною ланкою між стадією самофінансування бізнесу і стадією, коли підприємство має потребу в обсязі фінансування, що може запропонувати венчурний інвестор. Оцінювана сума фінансування коливається в межах від 150 тисяч до 1,5 мільйона доларів [2]. Бізнес-ангели вкладають власні фінансові ресурси практично в ідеї, які в майбутньому можуть стати бізнес-проектами. Вони можуть інвестувати як від свого імені, так і через власні компанії. Основна перевага бізнес-ангелів перед традиційним банківським кредитом - приватні інвестори готові ризикувати. На відміну від банку, вони можуть надати як кредит на розвиток бізнесу, так і кредит на відкриття бізнесу. Крім того, вони беруть участь у бізнесі, дають професійні консультації, надають підтримку, адже вони безпосередньо зацікавлені в успіху підприємства. Недоліком бізнес-ангелів є обмежені можливості порівняно з банками [1]. Основною особливістю інвестування бізнес-ангелів – реінвестування отриманого прибутку для максимізації вартості компанії.

Розрізняють наступні види початкових стадій проектів [3]: до стартова (компанія ще не створена, інвестиції потребують науково-дослідні чи конструкторські розробки, маркетингові дослідження, бізнес-планування тощо); стартова (інвестиції необхідні для започаткування виробничої і збутової діяльності); початковий ріст (компанія на ранній стадії, якій не вистачає засобів для розвитку); розширення (стійко розвиваюча компанія, якій потрібне вкладення додаткових виробничих потужностей, вихід на нові ринки збуту); стійкий розвиток (міцні позиції на цільових ринках, стійкий прибуток і виплата дивідендів). Переважно бізнес-ангели не афішують свою діяльність і цінують анонімність. За статистикою 99% бізнес-ангелів – чоловіки; майже третина інвестиційних проектів

заснована на новітніх технологіях; середній розмір інвестицій складає 70-150 тис. дол.; інвестують 80 % на початкових стадіях; у одного проекту може бути кілька бізнес-ангелів. Серед найбільш вдалих проектів бізнес-ангелів Google, Apple, Amazon.com. Слід зазначити, що кошти, отримані бізнес-ангелами при виході з проектів, перевищили початкові вкладення більш ніж у 1000 разів.

Найбільша європейська мережа ангелів - European Business Angel Network (EBAN) - складається з 62 асоціацій інвесторів в 22 країнах Європи. В Україні цей вид діяльності з'явився не так давно. Асоціація приватних інвесторів України - єдине об'єднання приватних і корпоративних інвесторів з усіх регіонів України, яке є повноправним членом European Business Angel Network (EBAN). Статус членів EBAN на пострадянському просторі мають тільки два об'єднання інвесторів: в Україні - Асоціація приватних інвесторів України, в Росії - Національна співдружність бізнес-ангелів [4]. У Асоціацію приватних інвесторів України входять близько 50 чоловік, але, за даними експертів, насправді в Україні приватних інвесторів значно більше. Просто вони намагаються не афішувати свою діяльність. Ця ситуація ускладнює підприємцеві пошук потенційного інвестора. З іншого боку, самі бізнес-ангели скаржаться на неефективність існуючих джерел інформації. Адже будь у них необхідна база даних, вони могли б профінансувати набагато більшу кількість проектів. Можливий варіант вирішення проблеми недоліку інформації - створення мереж бізнес-ангелів. Підприємцям це дасть можливість презентувати свій проект відразу багатьом потенційним інвесторам, а інвестори у свою чергу дістануть доступ до відповідної бази даних, в якій зможуть вибрати проекти, що цікавлять їх. Подібна система працює в Німеччині, США, Великобританії і навіть в Росії. У завдання таких мереж входить надання підприємцям консалтингових послуг з підготовки проектів і організації їх презентацій [5].

Отже, Україні доцільно створити потужну мережу бізнес-ангелів для залучення інвестицій у всі види бізнесу, що допоможе підняти країну з кризи та вивести на один рівень розвитку з провідними країнами світу. Залучення капіталу бізнес-ангелів є альтернативою стандартним формам інвестування.

1. *Стаття О.В. Уляницької, Т.В. Ярошенко: «Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні» // Електронний ресурс: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2009_2/1.2.2.pdf,*
2. *Книга: «Бізнес-ангели», автор: Брайан Хілл, Ді Пауер //Електронний ресурс: http://toplutsk.com/bookcatalog-book_100.html,*
3. *Електронний ресурс: [http://uk.wikipedia.org/wiki/ Ангели бізнесу](http://uk.wikipedia.org/wiki/Ангели_бізнесу),*
4. *Електронний ресурс: www.business-angels.narod.ru,*
5. *Електронний ресурс: www.management.com.ua*