

The role of business angels in the formation of Silicon valley

Davidenko E. N.

Роль бизнес-ангелов в формировании Кремниевой долины

Давиденко Е. Н.

Давиденко Евгения Николаевна / Davidenko Evgeniya – студент,
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, г. Самара

Аннотация: в данной статье рассматривается понятие «бизнес-ангел» как ключевой объект в формировании и существовании Кремниевой долины. Приводится основная характеристика этих инвесторов, исследование истории данной особой экономической зоны. Изучается деятельность бизнес-ангелов по инвестированию успешных инновационных проектов, сравнивается деятельность бизнес-ангелов с деятельностью венчурных фондов, вклад в развитие зарождающихся предприятий. Описывается деятельность бизнес-ангелов и их объединений на территории Российской Федерации.

Abstract: this paper considered the concept of "business angel" as a key object in the formation and existence of Silicon Valley. The basic characteristics of these investors, the study of the history of the special economic zone. Business Angels study the investment activities of successful innovative projects, compared to business angels activities with venture capital funds, contribution to the development of emerging enterprises. It describes the activities of business angels and their associations on the territory of the Russian Federation.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, Кремниевая долина, инвестирование, старт-ап, инновационные проекты, предпринимательство, инвесторы, венчурное финансирование.

Keywords: business angels, Silicon Valley, investment, start-up, innovative projects, enterprise, investors, venture financing.

Создание нового бизнеса почти всегда требует привлечения капитала, который можно получить от различных инвесторов. Когда собственные ресурсы предпринимателей оказываются исчерпанными, они вынуждены прибегнуть к другим источникам финансирования. Однако далеко не всегда владелец нового бизнеса может получить банковский кредит или финансирование от венчурного фонда. В этом случае денежные средства можно получить от бизнес-ангела [1].

Бизнес-ангел – это термин, обозначающий инвестора, который на профессиональном уровне вкладывает собственные средства в рискованные инновационные проекты или обеспечивает финансовую и экспертную поддержку компании на ранних этапах развития. Такие инвесторы делают вложения инвестиций на длительный срок – от трёх до пяти лет – взамен на долю в бизнесе или большую часть капитала. Размер средств, вложенных в проект, может варьироваться от нескольких десятков тысяч до миллионов евро. Бизнес-ангелы предпочитают распределять свои средства сразу между несколькими проектами для снижения риска. Цель бизнес-ангелов: поддержка компаний, которые занимаются инновационными проектами. В основном, эти инвесторы вкладывают деньги в IT-сферу.

Бизнес-ангелы сыграли ключевую роль в создании ведущего мирового центра развития современных инноваций – Кремниевой долины. Кремниевая долина начала своё существование со Стэнфордского университета. Площадь учебного заведения была отдана в аренду высокотехнологичным компаниям на 99 лет в связи с завещанием его основателя. Целью этого было создание высоких технологий в тесном сотрудничестве с университетом. Первой компанией, вступившей в это сотрудничество, была Varian Associates, подписавшая контракт в 1951 г. Вслед за ней последовали и другие компании. Важный вклад в развитие Кремниевой долины внес Уильям Брэдфорд Шокли, который вместе с командой высококвалифицированных специалистов в 1954 году основал компанию по производству транзисторов нового поколения. Позже, восемь молодых специалистов, которые хотели работать у предпринимателя, решили создать собственную компанию. Один из них – Юджин Кляйнер начал поиск средств для создания бизнеса. О его планах узнал Артур Крок. С помощью связей Крока проектом Юджина заинтересовался инвестор – Ш. Фэйрчайлд, сын одного из основателей IBM, который стал первым бизнес-ангелом в истории Кремниевой долины. Так возникла компания Fairchild Semiconductor. Следующими, кто воспользовался помощью бизнес-ангелов, были трое лидеров Fairchild Semiconductor – Р. Нойс, Г. Мур и Э. Гроув. В 1968 году они покинули Fairchild Semiconductor, чтобы основать свою компанию с новым инновационным проектом. Деньги на основание этой компании также помог найти Артур Крок. Ознакомившись с бизнес-планом, финансист дал основателям стартовый капитал в размере 2,5 миллиона долларов. Компания стала носить имя Intel. Наиболее громкими проектами финансирования были: система интернет-поиска Google, Skype, Apple, Amazon.com, Twitter. Примеры таких успешных инвестиций представлены в таблице 1.

Таблица 1. Примеры сверхприбыльных бизнес-ангельских инвестиций

Компания	Бизнес-ангел	Вид бизнеса	Купил акции за:	Продал акции за:	Прибыль (раз)
Apple Computer	Mike Markkula	Компьютерное оборудование	91,000 долл.	154 млн долл.	1,692

Amazon.com	Thomas Alberg	Интернет-магазин	100,000 долл.	26 млн долл.	260
Body Shop	Ian McGlinn	Продукты ухода за телом	4,000 фунтов	42 млн фунтов	10,500
ML Laboratories	Kevin Leech	Лечение почечных заболеваний	50,000 евро	71 млн евро	1,420
Matcon	Ivan Semenenko	Грузовые контейнеры	15,000 фунтов	2.5 млн фунтов	166

Как видно из таблицы 1, вложения в рискованные проекты могут увеличить капитал инвестора в сотни, а то и в тысячи раз.

Бизнес-ангелы – инвесторы самой ранней, «посевной» стадии. Начиная со следующих этапов, из-за возрастающих объемов необходимых средств для поддержания бизнеса индивидуальное инвестирование уступает место инструментам коллективного инвестирования – инвестиционным фондам. В силу больших объемов они диверсифицируют свои вложения в большей степени, чем бизнес-ангелы, что помогает им получать достаточно высокую усредненную доходность, которая, впрочем, ниже средней доходности «посевных» инвестиций. В проекты стадии start-up инвестируют венчурные фонды, а в компании поздних стадий — фонды прямых инвестиций (private equity фонды) [2]. Разница между венчурными фондами и бизнес-ангелами в том, что ангелы бизнеса инвестируют исключительно собственные деньги, капиталисты же управляют сборными средствами фондов. Венчурные капиталисты принимают решение о финансировании на основании тщательного анализа и маркетинговых исследований, не приемлют слишком высокого риска, поэтому вступают в работу с компанией на достаточно поздних этапах – расширения и развития. Бизнес-ангелы, напротив, финансируют предприятие на самых ранних этапах – при оформлении идеи на бумаге, разработке бизнес-плана. Венчурные фонды ставят ряд условий в контракте относительно эмиссии и продажи акций. Они становятся владельцами контрольных пакетов или привилегированных ценных бумаг. Ангелы бизнеса могут обладать только «блокирующим» пакетом. Венчурные партнеры ведут активное сотрудничество с фирмой и принимают участие в заседаниях директоров от момента вступления до полного вывода капитала. Суммы, которыми распоряжаются ангелы бизнеса, намного меньше и уже на этапе расширения и развития фирмы не играют значительной роли в составе директоров. Сравнение бизнес-ангелов и венчурных фондов представлено в таблице 2 [3].

Таблица 2. Основные различия между бизнес-ангелами и венчурными фондами

Характеристика	Бизнес-ангелы	Венчурные фонды
Источники средств	Собственные средства	Привлеченный капитал
Количество	300 000	500
Объем инвестиций в один проект	80-100 тыс. долларов	2,6 млрд долларов
Объем инвестиций в год	20 млрд долларов	25 млрд долларов

Итак, бизнес-ангелов намного больше чем венчурных фондов, но суммы их инвестиций значительно меньше. При этом стоит учитывать, что не все вложения бизнес-ангелов могут окупиться.

В США существуют несколько типов инвесторов для зарождающегося предприятия: семья и друзья, венчурные фонды, бизнес-ангелы, прочие. Соотношение их инвестиций представлены на рисунке 1.

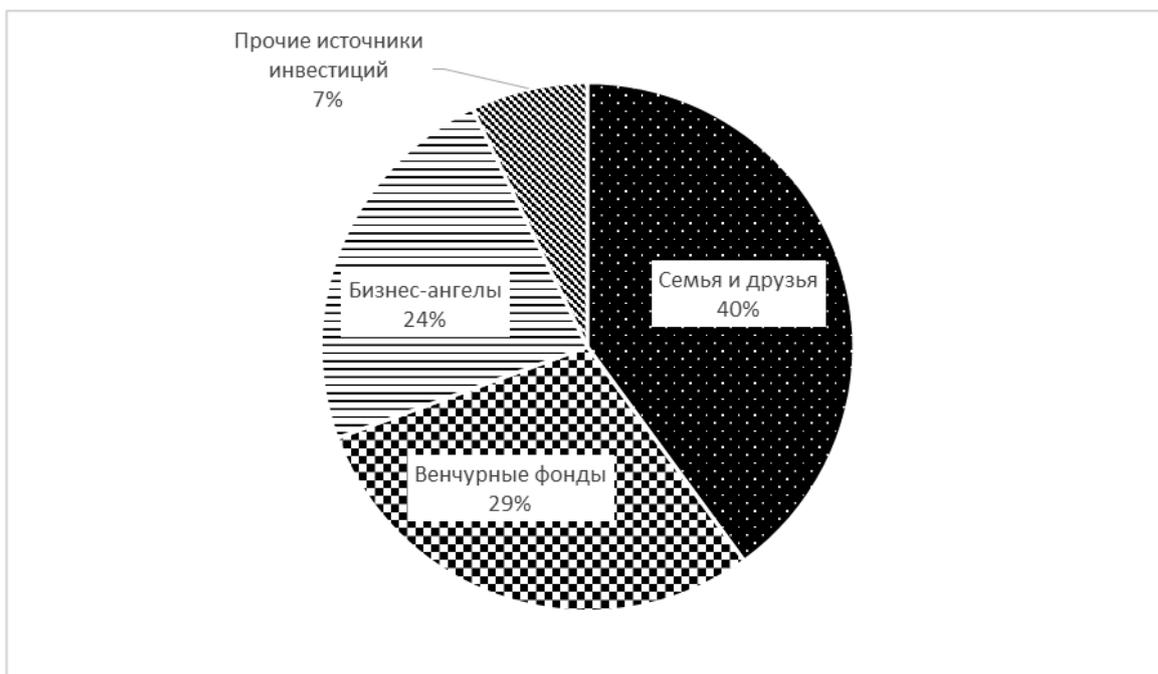


Рис. 1. Доля инвестиций различных источников средств в США

Как видно из рис. 1, наибольшая сумма вложений в инновационные проекты приходится на друзей и семью. Эта группа инвесторов состоит из индивидов, которые испытывают сильную приязнь к бренду компании. Второе и третье место занимают бизнес-ангелы и венчурные фонды. Оставшиеся 7% - это финансирование от банков, краудфандинг и другие источники средств.

Активная аудитория частных инвесторов в России сегодня составляет 10 - 50 тыс. человек (сюда относятся все непрофессиональные инвесторы, которые инвестируют собственные средства на ранней стадии больше, чем в один бизнес). Большинство российских бизнес-ангелов - это люди, обладающие серьезными средствами и имеющие опыт построения бизнеса. В России уже есть национальные структуры бизнес-ангелов, которые занимаются как организационными вопросами и контактами бизнес-ангелов между собой, так и поиском потенциально привлекательных проектов, консалтингом, посредничеством между бизнес-ангелами и потенциальными реципиентами. Самыми известными российскими сетями такого рода являются «Стартовые инвестиции», «Московская сеть бизнес-ангелов», Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», томская Сеть рискованного финансирования «Бизнес Ангелы» [4].

Исходя из вышесказанного, бизнес-ангелы помогают развивать технологические проекты на ранней стадии даже с высокой степенью риска. Эти инвесторы когда-то сыграли большую роль на одной из стадий становления Кремниевой долины, профинансировав множество ныне крупных компаний. Бизнес-ангелы отличаются от венчурных фондов стадией инвестирования проекта, объемом и количеством инвестиций.

Литература

1. Что такое бизнес-ангелы? [Электронный ресурс]. Режим доступа: allfi.biz/glossary/eng/A/angelinvestor.php/ (дата обращения: 09.12.2016).
2. Ди Пауэр Б. Х. Бизнес-ангелы. Как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей, Эксмо, 2008.
3. Бизнес-ангелы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/8533-biznes-angely> (дата обращения: 14.12.2016).
4. Семенов А. Бизнес-ангельское инвестирование - перспективный источник получения высоких доходов, РЦБ. РФ 2007. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-02/8125/> (дата обращения: 1.12.2016).