**Дмитро Моторний   
(Ірпінь, Україна)**

**БІЗНЕС-ЯНГОЛИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ**

Будь-який інвестиційний проект проходить 5 стадій розвитку: посів,   
старт-ап, раннє зростання, розширення, вихід. Банки і венчурні фонди готові допомогти компаніям, коли вони знаходяться на другому, третьому або четвертому етапі. Але в основному труднощі у підприємця виникають на першому етапі розвитку бізнесу. Саме на етапі "посіву" надають допомогу приватні інвестори або так звані бізнес-янголи. Головна відмінність бізнес-янголів від інших джерел інвестування бізнесу в тому, що вони готові інвестувати кошти в ідею і людей.

Бізнес-янгол – приватний інвестор, який вкладає гроші в інноваційні проекти на ранніх етапах розвитку бізнесу в обмін на повернення вкладень і частку в капіталі. Разом з венчурними капіталістами бізнес-ангели складають клас інвесторів венчурного бізнесу, які не позичають гроші, як банк (боргове фінансування), а надають гроші, зв'язки та досвід в обмін на частку акцій в новій компанії (часткове фінансування)[2, c.49]. Інвестиційна діяльність бізнес-ангелів пов'язана з високим рівнем інвестиційного ризику.

Сума, яку бізнес-янгол вкладає в один проект, коливається від $ 20 тис. до декількох мільйонів. Але оскільки вона становить лише невелику частку його доходів (рідко вкладають в проект більше 5% власних грошей), то бізнес-янгол нерідко береться за втілення досить ризикованих ідей. Правда, і просить бізнес-янгол за це чимало. В обмін на інвестиції бізнес-янголи вимагають значної частки в капіталі компанії-розробника – від 25 до 75%, але запити бізнес-янгола можуть доходити і до 90%. Те, що українським підприємцям не світить європейське співвідношення часток (там бізнес-янгол одержує не контрольний пакет – від 25% до 49% акцій) підтверджують і самі бізнес-янголи. Українські бізнес-янголи готові ризикувати своїми грошима в обмін на 80-90% акцій, обґрунтовуючи це тим, що більше 40% проектів закінчуються повною або частковою втратою вкладених грошей. В Україні з урахуванням нерозвиненості інфраструктури та більш високих ризиків, частка втрати капіталу значно вище європейських показників.

Кількість активних бізнес-янголів в Європі оцінюється експертами в 125 тис. осіб. Кількість же потенційних, «незайманих» бізнес-янголів перевищує цей показник в 10 разів. У США близько 80% проектів на стадії старт-апу фінансується саме бізнес-янголами. У Великобританії близько 18 тис. бізнес-янголів вкладають близько 500 млн фунтів в 3,5 тис. підприємств [1].

Невелике, але зростаюче число бізнес-янголів утворюють мережі, або групи, щоб спільно брати участь в пошуку об'єктів інвестицій і для об'єднання капіталів. Асоціації бізнес-янголів беруть на себе також і деякі зобов'язання щодо подальшої координації бізнес-проектів, а при певних умовах навіть беруть участь і в їх управлінні [3]. Хоча в мережі бізнес-янголів серйозна, ґрунтовна, остаточна експертиза проектів не проводиться, і асоціація перебирає ризики за результат. Цим займаються вже ініціатор бізнес-проекту і сам бізнес-янгол.

Бізнес-ангели зазвичай ведуть кілька проектів. Сьогодні у світі існують мережі бізнес-ангелів (вони особливо розвинені в США). На відміну від венчурних фондів, бізнес-ангели, як правило, вкладають свої гроші. В обмін на фінансування бізнес-ангел отримує значну частку в компанії.

Основні принципи відбору проекту бізнес-ангелом наступні:

- бізнес-ангелу повинні бути запропоновані не тільки ідея, але і програма її втілення, що складається з чітких і реальних кроків;

- бізнес-ангел повинен чітко уявляти свій "вихід" з проекту;

- бізнес-ангельські інвестиції - інвестиції в команду.

Процес відбору проектів бізнес-ангелами складається з двох послідовних стадій: аналіз потоку конкурентних проектів і ретельне вивчення проекту.

Фаза відбору проектів пов'язана з аналізом описів проектів, які надійшли на розгляд інвестору, а також із загального інформаційного потоку, джерелами якого є преса, Інтернет, реклама, виставки та венчурні ярмарки, бази даних асоціацій венчурного інвестування, інформація про розробки в науковому секторі, особисті контакти.

Процедура аналізу проекту займає невеликий час і спирається значною мірою на особистий досвід, інтуїцію, вироблене перше враження. За різними оцінками на цьому етапі відкидається 50-80% проектів. Найбільш важливими є питання, пов'язані з конкурентоспроможністю продукту, реальними передумовами отримання прибутку, поверненням інвестицій.

Процес ретельного вивчення проекту може займати значний час, до декількох місяців. Розглядаються такі аспекти:

• бізнес і перспективи зростання вартості компанії;

• ризики;

• перспективи проекту з фінансової точки зору;

• перспективи бізнесу, ринок і конкурентне середовище;

• здатність заявників проекту ефективно управляти бізнесом;

• бізнес-модель, механізм генерації прибутку і ринковий ризик;

• стан інтелектуальної власності та наявних активів.

Під час ретельного вивчення проекту між інвестором і підприємцем відбувається інтенсивне спілкування, в ході якого останній повинен продемонструвати повне володіння усіма питаннями, пов'язаними з проектом; обговорюються продукція, ринок, перспективи, команда; питання інтелектуальної власності; виробництва, умов інвестування та фінансових показників формується компанії. Проводяться виїзди для огляду обладнання, лабораторії або дослідних зразків.

Представлення проекту здійснюється в різних формах, таких як резюме, бізнес-пропозицію, презентація, усна бесіда.

Резюме проекту, як правило, являє собою невеликий документ (одна-дві сторінки) відображає суть інвестиційного проекту.

Типова структура бізнес-пропозиції включає: опис проекту; інвестиційна пропозиція; склад команди; опис продукту або послуги, ринку, виробництва; наявні активи, включаючи інтелектуальну власність; бізнес-модель; план робіт після отримання інвестицій. Найбільш важлива частина бізнес-пропозиції - ціннісне пропозицію бізнес-моделі.

У бізнес-пропозиція часто включається резюме проекту, а також інша корисна інформація. Склад документа і форма подання інформації можуть коригуватися в залежності від вимог конкретних мереж бізнес-ангелів. У більшості випадків обсяг документа не повинен перевищувати 15 сторінок.

Часто для представлення бізнес-пропозиції використовується формат презентації або структура каталогу виставок або форумів.

Важливу роль відіграє усне представлення, коли суть проекту викладається протягом декількох хвилин. Вважається, що підприємець повинен бути завжди готовий викласти свою пропозицію. Відомі принципи "одного речення" (виклад бізнес-ідеї у форматі одного речення) і "принцип спілкування в ліфті" (підприємець "ловить" інвестора в ліфті і викладає проект за час, поки піднімається на потрібний інвестору поверх). Такі ситуації говорять про необхідність серйозного опрацювання бізнес-пропозиції та підготовки різних форматів його подання.

Згідно зарубіжним дослідженням, кожен п'ятий бізнес-янгол в світі є мільйонером. Зазвичай бізнес-янголи прагнуть максимально збільшити вартість компанії і після закінчення обумовленого терміну продати свою частку в ній. При цьому отриманий бізнес-янголом прибуток багаторазово перевищує початкові вкладення. У 80% випадків бізнес-янголи активно беруть участь в управлінні таким підприємством, привносячи в нього додану вартість – власний бізнес-досвід і зв'язки. Багато з бізнес-янголів отримують задоволення від керівництва запущеним з нуля проектом. Один раз відчувши смак подібного заробітку, бізнес-янгол рідко змінює сферу діяльності. Мета бізнес-янгола – максимально збільшити вартість вирощуваної компанії і після закінчення обумовленого терміну (зазвичай він становить від трьох до семи років) продати свою частку, щоб зайнятися таким, що мають потребу в янгольських інвестицій, проектом.

На сьогоднішній день можна виділити 5 факторів, які перешкоджають подальшому збільшенню кількості активних бізнес-ангелів:

– недостатнє інформаційне забезпечення; консервативність приватних інвесторів;

– недолік якісних об'єктів для інвестицій;

– непередбачуваність можливостей виходу з проекту бізнес-ангела;

– недосконалість законодавства в частині захисту прав міноритарних акціонерів.

Незважаючи на перераховані складності, бізнес-янгольство в Україні продовжує розвиватися. Збільшення кількості бізнес-янголів сприятиме зростанню добробуту населення країни, підйому економіки країни в цілому, збільшення кількості розроблюваних інноваційних ідей, вирішення проблем глобалізації.

Таким чином, бізнес-янголи можуть стати ще одним, поруч з венчурними фондами, важелем розвитку такої необхідної для України інноваційної економіки.

**Література:**

1. Бізнес-янголи як джерело фінансування старт-апів[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels

2. Малойван В. В. Інвестування бізнес-ангелами інноваційних проектів в Україні / В. В. Малойван // Право та інноваційне суспільство : електрон. наук. вид. – 2015. – № 1 (4)

3. Офіційний сайт Асоціації приватних інвесторів України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uaban.org/about.html>

**Науковий керівник:**

старший викладач кафедри економіки підприємства, Митяй Світлана Анатоліївна.