

### Бизнес-ангелы

*А. С. Богданов  
Орловский государственный  
аграрный университет, г. Орел*

На Западе есть среда профессиональных инновационных менеджеров — людей, которые занимаются инвестициями в инновационные проекты, поднимают эти проекты до коммерческого уровня, а затем продают их или используют в качестве успешного бизнеса. Сообщества таких людей называют «бизнес-ангелами». Недавно подобная социальная среда появилась и в России.

«Бизнес-ангелы» — это уже устоявшийся термин для индивидуальных инвесторов, вкладывающих средства в объеме от 0,1 миллиона до 1 миллиона долларов в малые инновационные компании на самых ранних — «посевной» (seed) и начальной (start-up) — стадиях в целях коммерциализации инновационных технологий и продуктов, которые эти компании продвигают на рынок. Бизнес-ангелами могут быть как физические лица, так и компании — юридические лица.

Бизнес-ангелы обычно покупают долю (акции) малых инновационных компаний и управляют их развитием. Цель вложений — рост стоимости проинвестированной компании, получение прибыли на выходе, когда бизнес-ангел продает свою долю другому инвестору или самим основателям компании за стоимость, во много раз превышающую первоначальную.

«Бизнес-ангельское инвестирование — принципиально новый механизм, его второе название — «умные деньги». Он внес в экономику новые понятия, новые управленческие и деловые отношения. Этот механизм появился на Западе в конце 1960-х годов, и он обеспечил долгосрочные вложения в инновационные компании ранней стадии без залогов и гарантий при высокой степени риска за счет глубокого и системного изучения проекта и активного участия инвестора в управлении» — так определяет деятельность бизнес-ангелов Александр Каширин, председатель правления Национального содружества бизнес-ангелов России (СБАР) — одного из двух крупнейших российских объединений, где научились вкладывать и заставлять работать «умные деньги» [1].

Словосочетание «бизнес-ангел» пока почти не известно в России, хотя в экономике любой страны люди, которые не боятся вкладывать деньги в начинающие, никому не известные компании и проекты, — важнейший элемент инновационного бизнеса, тот локомотив, который малыми деньгами и большим риском вытаскивает на широкую дорогу никому не известных гениев и помогает конвертировать идею в миллионные прибыли. Инвестируя в технологии, интеллект, креативные команды, бизнес-ангел закладывает будущее благополучие для себя, партнеров, страны.

Когда выходец из России Сергей Брин и его приятель Ларри Пейдж искали деньги для реализации своей идеи, первый чек на 100 тысяч долларов они получили не от венчурного фонда и не от крупной корпорации, а от частного лица — основателя Sun Microsystems Энди Бехтольшайма. По легенде, тот не стал глубоко вникать в суть проекта, узнав что начинающие предприниматели, как и он сам, — выпускники Стэнфордского университета. Больше того, выписывая чек, инвестор перепутал несколько букв в названии компании, которая с тех пор известна всему миру как Google. (Первоначально она называлась Googol, то есть число 10 в сотой степени. Этим основатели компании хотели подчеркнуть свое намерение индексировать и обрабатывать большие объемы информации в Интернете.) Бехтольшайм — один из тех, кого на профессиональном жаргоне называют бизнес-ангелами. С их легкой руки путевку в жизнь получили многие сегодняшние гиганты, включая Intel, Yahoo, Amazon.com, eBay, YouTube [2].

Как правило, «ангелы» — это состоявшиеся бизнесмены, которые следят за развитием своей отрасли и готовы поддержать реализацию перспективной технологии, помочь встать на ноги новому поколению предпринимателей, да и просто рады вновь почувствовать драйв от создания новой компании. Они отыскивают людей, у которых есть инновационные идеи и которые хотели бы эти идеи воплотить в реальность, создать на основе своей инновации новую технологию или продукт, начать свой бизнес.

Чаще всего носитель идеи привлекает средства, которые называются в западном бизнесе «капиталом 3F» (family, friends and fools — «семья, друзья и дураки»), однако в большинстве случаев, чтобы создать приносящий прибыль продукт, этих средств не хватает. И начинающий предприниматель попадает в так называемую долину смерти, то есть в ситуацию, когда из-за отсутствия оборотных средств новая компания обречена на банкротство. Для привлечения в бизнес серьезных инвесторов и серьезных денег новая компания должна их заинтересовать — представить доказательство своей успешности и перспективности. А для этого нужны оборотные средства — чтобы создать действующую модель новой машины или запустить технологический цикл, провести необходимые маркетинговые исследования, подготовить документацию, оформить патент, наконец. Без всего этого инноватор обречен на провал, даже если его идея в дальнейшем может принести миллиардные прибыли. Но когда идея существует только в голове ее автора, серьезных инвесторов практически невозможно заинтересовать — они вкладывают средства только в реальные вещи и не любят идти на риск, бросая деньги в надежде на возможный будущий успех никому не известных гениев.

Вот здесь и образуется та зона, в которой появляются бизнес-ангелы. Впрочем, бизнес-ангелы тоже не действуют из чувства альтруизма и всегда рассчитывают вернуть вложенные деньги. Для изобретателей они являются главным источником подъемных средств, своеобразным мостом между капиталом 3F и венчурными фондами, которые готовы вкладывать средства в уже оформленную и работающую технологию или продукт. Предоставляя суммы от нескольких десятков тысяч долларов до миллиона, ангелы обменивают их на долю в акциях начинающей компании, чтобы спустя несколько лет выгодно продать ее на рынке и... вложить деньги в нового, никому не известного гения.

Бизнес-ангельское инвестирование — рискованная деятельность, во многом основанная на интуиции. Во всем мире нормальным для этого инвестирования считается, если успешными станут около трети вложений. Однако высокий риск обуславливает и гораздо более серьезные доходы, в случае если инновация окажется успешной и новая компания заработает. Бизнес-ангел рискует в гораздо большей мере, чем все остальные инвесторы, но гораздо меньшими суммами: он вкладывает средства в самые ранние этапы развития компаний, когда риск максимален, но объем требуемых средств относительно невелик. На остальных же этапах развития новой компании, где риск несколько меньше, но величина инвестиций многократно больше, бизнес-ангелы, как правило, уже не работают. В среднем они занимаются компанией от 3 до 7 лет.

Ввиду особого риска и большой значимости инвестиций в начинающие компании бизнес-ангелы во всем мире получили особые привилегии, например, в Великобритании они освобождены от ряда налогов, включая налог на прибыль. Также пользуются льготами профинансированные ими малые компании. Все эти меры стимулируют приток капитала в инновационный сектор и развитие малого технологического предпринимательства.

Для России бизнес-ангелы — это новый класс инвесторов, создающих новую отрасль экономики, хотя во всем мире они считаются главным локомотивом инновационного развития. В нашей стране они появились относительно недавно и существенно отличаются от своих западных коллег. Европейские бизнес-ангелы — это, как правило, отошедшие от активных дел состоятельные бизнесмены в возрасте после 50, которые ищут объект приложения собственной энергии и средств. Наши «ангелы» — активные предприниматели, достаточно молодые бизнесмены, часто — с научно-техническим прошлым, которые сделали капитал в традиционных отраслях экономики, но решили вернуться к науке.

Точно оценить количество бизнес-ангелов в России невозможно. Даже в странах с развитыми традициями «ангельского» инвестирования этот рынок остается непрозрачным. Если число активных «ангелов» в Европе составляет около 125 тысяч человек, то потенциальных, по оценке Европейской ассоциации бизнес-ангелов (EBAN), в десять раз больше. В Америке в 2006 году, по данным Центра венчурных исследований при университете Нью-Хэмпшира, действовало около 234 тысяч ангелов. В России, по примерным оценкам СБАР, пока активны несколько сотен инвесторов. Но потенциально их круг гораздо шире — как минимум несколько десятков тысяч, и по мере популяризации инновационного предпринимательства он будет только расширяться.

Содружество бизнес-ангелов России (СБАР) зарегистрировано 27 декабря 2006 года как некоммерческое партнерство, объединяющее индивидуальных и институциональных инвесторов, которые финансируют инновационные компании на ранних стадиях развития. С 2007 года СБАР является членом Европейской сети бизнес-ангелов (EBAN). Сегодня в СБАР входит примерно 100 инвесторов. Возглавляет СБАР Александр Каширин.

СБАР — самый статусный, но не первый российский «ангельский» союз. Первая в России сеть бизнес-ангелов «Частный капитал» была основана Дмитрием Княгининым в 2003 году. Сегодня она объединяет около 130 частных инвесторов. На каждом заседании сети (примерно один раз в два месяца) на рассмотрение участников выносятся около восьми проектов. Как правило, один-два из них получают поддержку [3].

Сети начинают появляться и в регионах. Особенно активны в этом отношении Дальний Восток, Северо-Запад и Поволжье. К примеру, нижегородская сеть бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» была организована в апреле 2006 года не столько как посредник между изобретателями и инвесторами, сколько как партнерство для совместного финансирования проектов. Сегодня она объединяет около 10 человек, но планирует расширяться на все Поволжье. Критерии для вступления в нее новых игроков жесткие — реальный интерес к инвестированию в высокотехнологический сектор и рекомендации двух действующих членов сети: «случайные пассажиры» не нужны. Большинство потенциальных бизнес-ангелов в регионе президент сети Эдуард Фияксель знает лично, по его оценкам, их число составляет человек 150—200. Он ориентируется на представителей среднего бизнеса: есть свободные средства, есть идеи, команды.

СБАР работает над созданием региональных сетей бизнес-ангелов, которые будут на местах искать и отбирать инновационные проекты. Пока создано четыре такие сети. Глава СБАР считает, что лет через пять-шесть, при условии господдержки, в России может появиться порядка 10 000 бизнес-ангелов с общим объемом инвестиционных вложений в один-два миллиарда долларов.

Несмотря на «неземное» имя, бизнес-ангелы прочно стоят на земле и помогают другим встать ей так же прочно и уверенно. Они понимают, что главный капитал любой страны, а в особенности нашей, — это люди, умеющие создавать нечто из ничего, не боящиеся работать головой и руками и уверенные, что не все еще велосипеды изобретены. Они просто по-новому относятся к деньгам, понимая, что это — только средство, чтобы создать новое, поддержать тех, кому нужна поддержка, почувствовать наслаждение от полученного результата. Когда Александра Каширина попросили назвать качества, которые отличают успешного предпринимателя, он сказал: «Во-первых, это — вера в собственные силы и свою идею. Во-вторых, это — расчет (знание экономики проекта, рынков конкурентных преимуществ). В-третьих, это — отношения между всеми членами команды (разработчик, менеджер, инвестор), единый командный дух. Инновационный бизнес — это нравственный бизнес» [1].

#### Список литературы

1. Интервью с А. Кашириным. URL: <http://theangelinvestor.ru/st/rus/15.pdf>.
2. Макаров И. Невидимые крылья рынка // Эксперт. 18 июня 2007 года. URL: [http://www.expert.ru/printissues/management/2007/02/chastnye\\_investory](http://www.expert.ru/printissues/management/2007/02/chastnye_investory).
3. Сайт объединения «Частный капитал». URL: <http://www.private-capital.ru/com>.
4. Каширин А. Государству и бизнесу нужно объединиться для поддержки малых компаний. URL: [http://strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=223&d\\_no=14481](http://strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=223&d_no=14481).

### Возможности использования ГИС технологий в процессе управления водными ресурсами Карелии

*В. П. Бусарова  
Институт водных проблем Севера КарНЦ РАН, г. Петрозаводск*

Территория Республики Карелия имеет широко развитую гидрографическую сеть, принадлежащую бассейнам Белого и Балтийского морей. Общие ресурсы поверхностных вод в республике составляют 195 км<sup>3</sup>. По современным данным, общее число рек (включая Карельский перешеек) составляет 26,7 тыс., озер насчитывается 61,1 тыс. (включая 50% акватории Ладожского и 80% Онежского озер, являющихся крупнейшими водоемами Европы) [1, 2]. Основные запасы поверхностных вод находятся в водохранилищах и озерах. На текущий момент в Карелии имеется 29 водохранилищ, общая полезная емкость которых составляет 18,5 км<sup>3</sup> и позволяет регулировать 47% годового объема речного стока.

Таким образом, обеспеченность Карелии поверхностными водными ресурсами достаточно высока, и количественные параметры не являются фактором, лимитирующим развитие экономики