

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

В Российской экономике продолжается курс динамичного развития, что требует весомых научно-технических новшеств во всех сферах жизни. Этот процесс, как известно, требует серьезных инвестиций. Возникшие сложности геополитической ситуации в мире и введение экономических санкций против России из-за проведения специальной военной операции, вынуждают не только выстоять в сложившихся условиях, а и усилить свои экономические позиции. После ухода западных компаний на российском рынке образовались свободные ниши, объем которых эксперты оценивают не менее чем в 600 млрд. руб. только в сфере ИТ. Значимую ее часть займут новые российские вендоры программного обеспечения и оборудования.

Для многих отечественных предпринимателей и компаний проблема финансирования является одной из самых острых, поэтому происходит постоянный поиск новых способов ее решения. Такая ситуация вполне понятна: доверие к стартаперам невысокое, по сравнению с крупными фирмами и компаниями, риски от работы с ними слишком высокие. Создаваемые ими новые продукты, услуги, технологии, не гарантируют достаточный спрос на них, а значит, и прибыль.

В настоящее время эффективные источники финансирования долгосрочных стратегических проектов крупных компаний, в основном представлены размещением акций на бирже и облигационными займами. Предприятиям бизнес сектора более подходящими являются такие виды финансирования, как кредиты, микрокредитование за счет средств кредитных союзов, проектное финансирование, прямые инвестиции и использование венчурного капитала. Российский венчурный рынок находится в стадии трансформации. Новая экономическая обстановка диктует свои правила, а стартапам и инвесторам необходимо подстраиваться под них, несмотря на всю сложность.

Важная составляющая венчурной системы — неформальный венчурный рынок, который представляют бизнес-ангелы. Бизнес-ангелы (англ. Business angels) — это частные инвесторы, помещающие собственные средства в рискованные проекты (например, частные предприятия на ранней стадии развития или инновационные идеи с минимальным технико-экономическим обоснованием), как правило, без предоставления какого-либо залога. Именно с их помощью предприниматели имеют возможность доступа к финансовым ресурсам, опыту и необходимым деловым связям. Задачами данной работы является изучение главных особенностей и механизмов в деятельности и сотрудничестве с частными инвесторами.

Основателями становления и развития венчурного капитала является Т. Перкинс, Ю. Клейнер, Ф. Кофилд, Б. Байерс, которые в 50-60-е годы XX века разработали новые концепции организации финансирования: создание партнерств в виде венчурных фондов, сбор средств у партнеров с ограниченной ответственностью и установление защиты их прав и интересов, использование статуса генерального партнера. Российские и зарубежные ученые, такие как А. О. Баранов, Е. И. Музыка, А. В. Нурмухаметов, А. С. Журавлева, Н. И. Рабаджи [1–3] и другие, провели немало исследований в сфере инвестиционного рынка. Однако данные исследования содержат недостаточно сведений относительно неформального рынка инвестиций, а основной научный интерес акцентируется на деятельности венчурных фондов и банков. Так же невозможно оценить его объем в отдельных странах.

В России наблюдается постоянный рост предпринимательских структур. Количество юридических и физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на 10.01.2023 составило более 7 млн чел. [4, 6]. Число занятых в малом и среднем предпринимательстве (МСП) с учетом наемных работников выросло почти до 22 млн человек, а самозанятых — до

6 млн человек в 2022 году, заявил первый вице-премьер РФ Андрей Белоусов, выступая на Всероссийском форуме инфраструктуры поддержки «Мой бизнес».

Рост предпринимательского сектора не прекращается и в новых регионах РФ, в частности в Луганской Народной Республике и Донецкой Народной Республике. В 2020 году количество занятых в данном секторе составляло 56,7 тыс. чел. в ДНР и 83,0 тыс. чел. в ЛНР.

Динамика изменений некоторых показателей развития сектора малого предпринимательства в РФ по годам приведена в таблице 1.

Как видно из приведенных данных таблицы 1, несмотря на длительные проблемы в политической и экономической ситуациях, сектор малого предпринимательства демонстрирует положительную динамику.

На рынке существуют различные источники финансирования. Наиболее распространенным является вариант финансирования бизнеса за счет банковского кредита, которым могут воспользоваться как крупные компании, так и малые фирмы. Это один из более доступных способов привлечения средств еще и с точки зрения организации процесса, затрат времени и ресурсов: банки обычно требуют стандартный пакет документов. Однако, существует необходимость залога, стоимость которого, в большинстве случаев, должна в два раза превышать сумму кредита. Дополнительным условием является строго положительная кредитная история.

Трудно привлечь кредиты и под различные инновационные проекты, где главным активом является бизнес-идея. Для таких целей существует венчурный капитал. Принцип прямого и венчурного финансирования — вложение капитала в компанию, которая имеет потенциал роста, в обмен на значительную (более 10 %) долю с целью получения высокой прибыли через ее продажу в будущем [5].

Венчурные фонды зарабатывают на финансировании высокотехнологичных и наукоемких проектов. Венчурных инвесторов привлекают новые коммерчески выгодные разработки продуктов и услуг, инновации, которые можно капитализировать. Они инвестируют в акционерный капитал компаний на начальном этапе, иногда еще на стадии разработки нового продукта, рассчитывая на выход товара (услуги) на рынок в течение 3–5 лет. После этого, как правило, они выходят из бизнеса, продавая разработки стратегическим и финансовым инвесторам.

Главным преимуществом венчурного капитала является то, что ему не нужно уплачивать инвестору какие-либо проценты, которые должны быть погашены банковским фондом. Одна из главных функций венчурного капитала — поддержка малого инновационного бизнеса на начальной стадии своей деятельности. В целом инновационное предприятие определяется как предприятие любой формы собственности, у которого более 70 % его продукции за отчетный период — это инновационные продукты.

Таблица 1 — Количество юридических лиц и физических лиц (индивидуальных предпринимателей) из ЕРСМСЦ, тыс. человек

По состоянию на	Всего	в том числе:	
		юр. лица	ИП
10.01.2017	5865,8	2816,8	3049,0
10.01.2018	6039,2	2817,5	3221,7
10.01.2019	6041,2	2715,4	3325,8
10.01.2020	6184,2	2700,2	3484,0
10.01.2021	6937,8	3316,2	3621,6
10.01.2022	6770,0	3000,0	3770,0
10.01.2023	7069,0	3197,5	3871,5
Июнь 2023	7326,0	3230,0	4096,0

На сегодняшний день венчур для развитых стран является многомиллиардной индустрией, которая обеспечила «поточное изготовление» инновационных предприятий, включая такие как Microsoft, Google, а также российские Mail.ru, Яндекс, Озон, Rambler.

Главное отличие современных венчурных капиталистов (управляющих венчурными фондами) и бизнес ангелов, заключается в том, что «венчурные капиталисты» рискуют «не своими» деньгами, как бизнес-ангелы [1].

По результатам оценок, проведенным в Великобритании и США, бизнес-ангелы инвестируют в компании до 5 раз больше средств, чем венчурные фонды. Таким образом, по оценкам экспертов, количество финансируемых компаний бизнес-ангелами в 30–40 раз превосходит число финансируемых компаний представителями венчурного капитала [2].

Опыт европейских стран доказал, что одним из самых эффективных решений проблемы инвестирования будет организация сетей бизнес-ангелов.

В России существуют десятки фондов, союзов, объединений и ассоциаций инвесторов. Стартаперы сами обращаются в эти организации в поисках инвестора. Кроме того, в онлайн-пространстве работают десятки площадок, где стартаперы и инвесторы могут найти друг друга. Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) объявила о вступлении в Европейскую в 2011 г. (European Trade Association for Business angels, EBAN). Это позволит бизнесу России наладить большее сотрудничество с европейскими компаниями и реализовать совместные инициативы. Сеть бизнес-ангелов расширяется и через определенное время прочно закрепится в России.

Менеджеры бизнес-ангельских сетей и в «посевных» фондах по всей Европе констатируют, что текущая ситуация не может не вызывать беспокойства. Сегодня источники финансирования ищут не только перспективные стартапы, но и компании, которые уже достигли объемов продаж 3–5 млн евро после трех лет работы, которым традиционно не приходилось беспокоиться о текущем финансировании [5]. В то же время, многие бизнес-ангелы потеряли деньги на рынках ценных бумаг и/или на рынках недвижимости.

На основании проведенных исследований, можно говорить о том, что в России развитие бизнес-ангелов является наиболее актуальным и перспективным, поскольку решает проблемы развития не только предпринимательского сектора, но и активизирует инвестиционную деятельность государства. Помимо предоставления стартового капитала, частные инвесторы приносят в компанию самый ценный вклад — профессиональный и управленческий опыт, а также необходимые связи и репутационную поддержку. Именно этого, кроме финансов, не хватает многим предпринимателям на начальных стадиях развития.

Существуют лица, имеющие большой капитал и желающие вложить его часть в дело, что принесет большую прибыль. Но в настоящее время мало российских предпринимателей соглашается отдать 90 % своей доли, в свою очередь бизнес-ангелы обосновывают это очень большими рисками. Для взаимного сотрудничества необходимо создать гарантии со стороны государства по минимизации рисков, иначе многие проекты остаются нереализованными, что и дальше будет тормозить развитие инновационной деятельности в России.

Важным моментом является разработка соответствующей нормативной базы, государственного механизма регулирования деятельности частных инвесторов, стимулирования и поощрения за значительную помощь в развитии инновационной деятельности. На государственном уровне необходимы системные меры по разработке и внедрению реальных программ по активизации инновационного развития и социально-экономического роста промышленного производства в России и ее новых регионах.

Список источников

1. Баранов А. О., Музыка Е. И. Венчурная индустрия в России: особенности и перспективы развития // Идеи и идеалы. 2020. № 2-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/venchurnaya-industriya-v-rossii-osobennosti-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 19.08.2023).

2. Журавлева А. С. Роль бизнес-ангелов в финансировании инноваций. Проблемы и перспективы данного вида финансирования // Молодой ученый. 2019. № 48 (286). С. 368–372. URL: <https://moluch.ru/archive/286/64658/> (дата обращения: 12.02.2023).

3. Рабаджи Н. И. Актуальные проблемы малого и среднего бизнеса в России // Актуальные исследования. 2021. № 22 (49). С. 52–56. URL: <https://apni.ru/article/2509-aktualnie-problemi-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 08.09.2023).

4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года : утв. распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 года № 1083-р. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420359173> (дата обращения: 10.12.2023).

5. Пленин Д., Иванова Е. Венчурный рынок России в 2020 году [Электронный ресурс] // Inc. : [сайт]. [2024]. URL: <https://incrussia.ru/understand/vc-2020/> (дата обращения: 05.03.2023).

6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства (по состоянию на 10.12.2023) [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба : [сайт]. [2023]. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?level=2&fo&ssrf&ysclid=lqaysln08w397845735> (дата обращения: 18.12.2023).