



ANIOŁY BIZNESU

Są jednym z trzech rodzajów dostawców finansowania typu venture capital na rynek. Ich inwestycje odgrywają szczególną rolę w procesie finansowania innowacji, gdyż lokowane są w znacznym stopniu we wczesne fazy rozwojowe projektów oraz w porównaniu do inwestycji funduszy inwestycyjnych, obejmują mniejsze kwoty. Taka charakterystyka inwestycji sprawia, że na rynkach rozwiniętych uzupełniają oni niejako działalność funduszy, obsługując inne części rynku. [Głodek 2000] Określenie „anioły biznesu” posiada rodowód amerykański; w źródłach brytyjskich występują również określenia: inwestorzy indywidualni (individual investors), inwestorzy prywatni (private investors) oraz inwestorzy nieformalni (informal investors).

Określenie a. b. odnosi się do osób fizycznych, dostarczających kapitałów udziałowych (lub zbliżonych) bezpośrednio do nowych (młodych) przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu, z którymi to przedsiębiorstwami łączy ich jedynie interes ekonomiczny. Głównym źródłem zysków inwestora jest wzrost wartości akcji (udziałów).

Ze względu na rozproszenie inwestorów oraz potrzebę dyskrecji działania, znaczna część a. b. prowadzi działalność inwestycyjną wykorzystując wsparcie sieci inwestorów (business angels networks – BAN). Posiadają one charakter regionalnych, narodowych lub ponadnarodowych stowarzyszeń, których głównym celem jest wsparcie działalności inwestycyjnej aniołów biznesu. Wśród działań realizowanych przez sieci można wyróżnić:

- usługi bezpośredniego kojarzenia

propozycji inwestycyjnych i inwestorów;

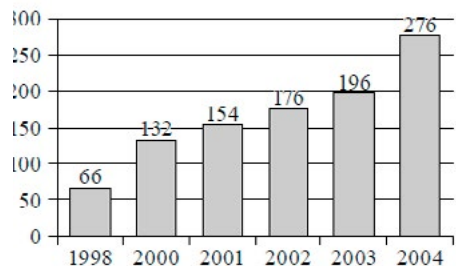
- usługi polegające na tworzeniu forum, na którym wybrani przedsiębiorcy mogą zaprezentować swoje biznesplany grupom wyselekcjonowanych inwestorów;

- publikacje zawierające opis propozycji inwestycyjnych, przeznaczone dla subskrybentów lub dla poszczególnych grup inwestorów.

Ponadto sieci stanowią platformę wymiany doświadczeń między inwestorami oraz często promują wiedzę o specyfice i możliwościach pozyskania kapitału od aniołów biznesu.

Idea tworzenia sieci aniołów biznesu jest dość stara, jednak w Europie proces ich rozwoju nabrał dynamiki po roku 1998, gdy powstała EBAN – European Business Angels Network. Dopiero EBAN była w stanie spopularyzować profil inwestowania anioła biznesu, rozpowszechnić doświadczenia poszczególnych organizacji i dobre praktyki w krajach europejskich oraz wpłynąć na politykę publiczną w zakresie wspierania działalności sieci inwestorskich.

Rys. 1. Liczba sieci aniołów biznesu w Europie w latach 1998–2004.



Źródło: European Business Angels Network, 2004, EBAN Info, No 3.

W Polsce działa utworzona w grudniu 2003 r. Polska Sieć Aniołów Biznesu (Pol-BAN), posiadająca status stowarzyszenia, które nie prowadzi działalności gospodarczej. Jest ona członkiem European Business Angels Network.

Anioły biznesu to grupa zróżnicowana m.in. pod względem: motywacji, przeszłości, wielkości majątku itp. Istnieje jednak typ inwestora określanego mianem „inwestora klasycznego” (anioła klasycznego), który skupia cechy przypisywane wiodącej grupie inwestorów. Klasyczny inwestor [Hemer 2001] jest osobą, która w przeszłości, sama lub w większym zespole, założyła przedsiębiorstwo oraz przez szereg lat uczestniczyła w zarządzaniu. Przedsiębiorstwo odniosło sukces rynkowy i finansowy, a następnie zostało z zyskiem odsprzedane. Inwestor posiada więc środki na inwestycje oraz znaczące doświadczenie biznesowe. Ponadto nie osiągnąwszy jeszcze wieku emerytalnego chce brać aktywny udział w życiu zawodowym, wykorzystując swoją praktyczną wiedzę, doświadczenie oraz wyrobione kontakty osobiste.

Z drugiej strony, posiadając ustabilizowaną sytuację finansową, inwestor nie jest zwykle skłonny do poświęcenia się biznesowi w całości, tak jak zmuszony był robić budując własną firmę. W rezultacie inwestorzy najczęściej starają się raczej ograniczać swój czas pracy do „rozsądnego” wymiaru. Należy podkreślić, że klasyczny inwestor nie zawsze szuka nadzwyczajnego zysku, a w przypadku ciekawych projektów jest w stanie zadowolić się dość umiarkowaną stopą zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Bibliografia:

Głodek P., 2000, Rola inwestorów indywidualnych w finansowaniu rozwoju małych firm technologicznych, Referat wygłoszony na XI Konferencji SOOIPP, Poznań.

European Business Angels Network, 2000, EBAN Info, No 3.

Hemer, J., 2001, Classification system for business angels, Entrepreneurial & business angels financing, August, No 2.

Stevenson, H., Coveney, P., 1996, A Survey of Business Angels: Fallacies Corrected and Six Distinct Types of Angel Identified, [in:] Blackburn, R., Jennings, P., (ed.), Small Firms Contributions to Economic Regeneration, PCP Ltd, Londyn.

Autor:

Paweł Głodek
Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości, 2005,
ISBN 83-60009-18-X

