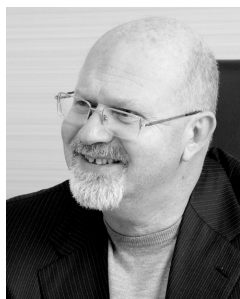


# Развитие региональных объединений бизнес-ангелов



**Э. А. Фияксель,**  
**д. э. н., к. ф.-м. н., профессор,**  
**зав. кафедрой венчурного**  
**менеджмента НИУ ВШЭ –**  
**Нижний Новгород**  
e-mail: [fiyaksel@gmail.com](mailto:fiyaksel@gmail.com),  
[belohlebova@pbox.ru](mailto:belohlebova@pbox.ru)



**Е. В. Боков,**  
**директор Ассоциации**  
**бизнес-ангелов «Стартовые**  
**инвестиции»**  
e-mail: [info@start-invest.ru](mailto:info@start-invest.ru)



**Д. Г. Будеско,**  
**директор ООО «Венчурная**  
**компания «Стартовые**  
**инвестиции»**  
e-mail: [vc@start-invest.ru](mailto:vc@start-invest.ru),  
[dmitriibudesko@yandex.ru](mailto:dmitriibudesko@yandex.ru)

*В статье рассмотрено развитие первой в России региональной ассоциации бизнес ангелов «Стартовые инвестиции». Показаны ее особенности и преимущества, а также пути развития. Для повышения эффективности работы ассоциации она была реорганизована в группу компаний с различными функциями и компетенциями.*

**Ключевые слова:** ассоциация бизнес-ангелов, инновационная экосистема, венчур, сервисная компания.

Модель развития современной экономики неразрывно связана с коммерциализацией инноваций. Согласно исследованиям, за счет коммерциализации результатов инновационной деятельности формируются от 70 до 80% бюджетов европейских стран, около 90% американского бюджета, около 100% бюджета Японии, в тоже время 80% бюджета России формируется за счет сырьевых отраслей [1].

Проблема создания новой продукции и новых видов услуг за счет ведения инновационной деятельности, а также их коммерциализации неразрывно связана с процессом инвестирования в компании на ранних стадиях. Традиционно, в мире инвестированием на ранних стадиях занимаются бизнес-ангелы, которые вкладывают в компанию не только денежные средства, но и свой бизнес опыт, а так же различные государственные структуры, которые выделяют средства на грантовую поддержку подобных проектов.

Изначально бизнес-ангелами называли спонсоров бродвейских постановок. Около 50 лет назад, в той же Америке, в Кремниевой долине бизнес-ангелами стали называть индивидуальных предпринимателей, осуществлявших свой бизнес в основном на военных технологиях, которые использовались во время Второй мировой войны. Такие предприниматели спустя определенное время продавали свой бизнес и брались за следующий. Вот из такого опыта и родились бизнес-ангелы [2].

Сами бизнес-ангелы говорят, что их так называют еще и потому, что они вкладывают в проект на начальной стадии не только деньги, но и душу. Эти люди пытаются оценить возможную прибыль, но при этом готовы идти на большой риск, ведь убытки в случае неудачи не

будут роковыми. Кроме того, бизнес-ангел распоряжается своими деньгами, а не сторонними средствами (как венчурные фонды), отсюда и гибкость подхода.

Проекты или компании на ранних стадиях, в большинстве случаев не имеют ни сбалансированной команды, ни четкого понимания модели коммерциализации, которая сможет быть воспринята рынком, ни достаточного количества средств. При этом основным положительным качеством авторов проектов является их умение разрабатывать новые идеи, но они часто не понимают потребности рынка. В сложившейся ситуации основным источником денежных средств и помощи в развитии является неформальный венчурный капитал, который и представляют бизнес-ангелы.

Обычно бизнес-ангелы приобретают неконтрольный пакет акций компании на ограниченный период времени (3–7 лет). Бизнес ангелы развитых стран вкладывают в десятки проектов небольшие средства (по сравнению с общей суммой необходимой на полную реализацию проекта), и способствуют их развитию. В целом, это можно характеризовать как «работу на статистику», при которой бизнес-ангел увеличивает вероятность того, что один или несколько из выбранных для инвестирования проектов «выстрелят», принеся огромную прибыль. Особенностью и отличием бизнес-ангелов, как инвесторов от инвесторов в традиционные бизнесы является то, что их не интересует текущая прибыль проекта, как таковая, их целью является максимальное увеличение стоимости компании и последующая продажа своей доли в ней. В случае, когда проект приносит текущую прибыль, она направляется на реинвестирование, а не распределяется между

участниками. В большинстве случаев, вырученные от продажи средства вкладывают в новые проекты.

Обычно сообщества бизнес-ангелов инвестируют в компании от \$20 тыс. до нескольких миллионов. По словам Фрэнка Питерса (Tech Coast Angels, США), в их объединении минимальная сумма инвестирования в проекты от одного участника составляет \$25 тыс., при этом в один проект могут вкладываться десятки бизнес-ангелов. Мотивация инвестирования в проекты разнообразна:

- получение возможности прибыльно вложить капитал,
- финансирование разработки с целью включения ее потом в собственный бизнес.
- получение радости и удовлетворения от этой деятельности, от того, что они могут передать свой опыт и знания молодым предпринимателям и участвовать в создании новой компании.

Кроме того, возможна покупка доли компании с целью торможения развития конкурентов, хотя в случае с бизнес-ангелами это происходит редко, данная ситуация скорее присуща крупным корпоративным инвесторам.

К сожалению, ситуация на рынке бизнес-ангелов России несколько отличается от западной модели.

В отличие от западных коллег российские венчурные инвесторы предпочитают вкладывать в компании уже на так называемой стадии расширения. Как правило, «ангел» просит за свои деньги не меньше контрольного пакета в финансируемой компании, по этому, по мнению Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), «сумма инвестиций в проект на ранних стадиях не велика, а источники финансирования для российских малых предприятий на самом раннем этапе развития практически отсутствуют».

Причина не активного развития российской «ангельской» системы понятна — дефицит качественных проектов. Государство старается разорвать данный порочный круг, финансируя развитие различных элементов инфраструктуры, таких как региональные инкубаторы, центры трансфера технологий, грантовую систему, но, к сожалению, стоит признать, что фрагментарность мероприятий, и отсутствие системы, делает все эти усилия малоэффективными.

Стоит отметить, что одним из наиболее эффективных решений проблемы недостатка информации и разрыва между спросом и предложением на неформальном рынке венчурного капитала является объединение бизнес-ангелов в сети, ассоциации и другие неформальные объединения. Цель этих сетей — дать возможность предпринимателям представить свои проекты сразу большому числу как действующих, так и «девственных» ангелов, потенциальных инвесторов в венчурные проекты, которых привлекли сети, но которые имеют малый практический опыт работы с подобным инструментом инвестирования. Потенциальные инвесторы получают в свою очередь возможность изучить значительное число проектов, сохраняя при этом анонимность до тех пор, пока они не будут готовы к переговорам с конкретными предпринимателями. Кроме того, подобные объединения позволяют синдицировать капитал своих членов, для

инвестирования в проекты различной направленности, объединять компетенции и опыт из различных сфер бизнеса, проводить на более профессиональном уровне образовательные программы и др.

Бизнес ангелы и их объединения являются звеньями цепочки инвестиционного сопровождения инновационных компаний. На текущий момент создано достаточное количество крупных венчурных фондов, которые готовы инвестировать значительные средства в инновационные проекты на стадии расширения, но отсутствие должного количества бизнес-ангелов, а как следствие отсутствие потока проектов от них, не позволяет фондам подхватить эту эстафету.

Пока «ангельское» движение в России находится в стадии зарождения. Тем не менее, есть все основания полагать, что «ангельское» движение будет активно развиваться в ближайшие годы, для этого есть все необходимые предпосылки. Бизнес ангелы напрямую способствуют развитию, и часто являются выходцами из малого и среднего бизнеса — основе экономик многих развитых стран.

Согласно данным исследований [3], сети бизнес-ангелов широко распространены во многих развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция, Финляндии и др. За рубежом они, как правило, действуют в форме нефинансовых учреждений (схожая с РФ ситуация), ставящие своей целью организацию рынка неформального венчурного капитала, и формирующие свой доход из взносов подключающихся к сети пользователей, а так же за счет оказания услуг консалтинга и обучения.

Сетями организуются площадки в Интернете и встречи «вживую», на которых заинтересованные инвесторы, предприниматели и различные организации могут просмотреть проект и стать его инвестором.

Типичная схема организации взаимодействия в сети: инвестор получает доступ к базе данных об инвестиционных проектах. Выбирая заинтересовавший его проект, он посылает запрос в сеть, и предпринимателю, разместившему о себе информацию, автоматически посылается электронное письмо или факс с именем или телефонным номером потенциального инвестора. Решение о контакте с инвестором остается за предпринимателем.

К основным функциям сетей, как и в России, относятся:

- первичный анализ и отбор заявок предпринимателей;
- техническая поддержка пользователей-инвесторов;
- систематическое информирование о новых зарегистрированных проектах и новых членах сети;
- детальное описание представленных в сети проектов;
- регулярный информационный бюллетень для членов сети.

Некоторые сети проводят также форумы для инвесторов, на которых предприниматели делают короткие презентации в аудитории, состоящей из потенциальных инвесторов. Кроме того, важной функцией сетей является помощь предпринимателям в оформлении и презентации своих проектов. Сюда относится помощь

в подготовке бизнес-планов и сортировке информации, а также обучение навыкам риторики и ведения переговоров, семинары и лекции посвященные защите интеллектуальной собственности.

В прерогативу сетей бизнес-ангелов могут входить мероприятия по улучшению осведомленности о неформальном рынке венчурного капитала среди состоятельных людей с предпринимательским опытом, а также финансистов, банкиров, консультантов, с тем чтобы повысить предложение венчурного капитала. Это может быть достигнуто через соответствующие публикации в специализированных изданиях и рекламные кампании в профессиональных ассоциациях.

Все же надо отметить, что эффективность работы сетей бизнес-ангелов определяется выполнением их основной задачи: предоставлением бизнес-ангелам качественной информации об инвестиционных возможностях, которые могут их заинтересовать.

Как уже упоминалось ранее, организации бизнес-ангелов, более эффективная форма взаимодействия, по сравнению с одиночными бизнес ангелами. Одиночный бизнес-ангел больше вынужден полагаться на интуицию и случайные проекты, а сеть способна организовать постоянный входящий поток сделок (deal flow), отбор венчурных проектов, их подготовку и презентационные сессии для потенциальных инвесторов.

Отличительной чертой организаций бизнес-ангелов от других инвестиционных компаний является активное участие всех членов в инвестиционном процессе, а также объем свободного капитала либо наличие статуса аккредитованного инвестора у членов организации. В венчурных фондах обычно работают с пассивными/портфельными инвесторами, т. е. индивидуальный инвестор не вовлечен в процесс принятия решения по инвестированию и последующему взаимодействию с проинвестированными компаниями. Реальное направление инвестиционного процесса может изменяться значительным образом, но при этом каждый член организации будет принимать участие в работе, принимая свое личное решение по вопросам инвестирования.

Применительно к российской действительности, наиболее удобной с точки зрения организации и аспектов налогового законодательства формой объединения является Некоммерческое партнерство (НП), участниками которого являются бизнес-ангелы, или организации их представляющие.

На сегодняшний день в России существует 7 ключевых организаций бизнес-ангелов, а общее их число доходит до 20 и они объединяют около 300 инвесторов [4]. Первые две были созданы осенью 2003 г. с практически идентичными названиями — Национальная сеть бизнес-ангелов. Одна из них спустя 6 месяцев была трансформирована в Московскую сеть бизнес-ангелов, а спустя 12 месяцев (успешно совершив первую инвестиционную сделку) была закрыта по субъективным обстоятельствам. Вторая — Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал» (управляющий партнер — Д. Княгинин) — успешно работает до сих пор.

В 2006 г. были созданы две организации — Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР, Москва) и Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» (Нижний Новгород). И СБАР, и «Стартовые

инвестиции» предприняли более серьезную попытку создания организаций членского типа. Обе учреждены в форме некоммерческих партнерств, членами которых являются реальные ангелы-инвесторы. Кроме того, до создания в 2009 г. Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА), которая исполняет роль общероссийского отраслевого объединения индивидуальных венчурных инвесторов, объединяя сети бизнес-ангелов, частично эти функции исполнял СБАР.

В 2008–2010 гг. практически одновременно были созданы нескольких новых региональных организаций, самые значимые из которых:

- некоммерческое партнерство «Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов» (СОБА);
- некоммерческое партнерство «Бизнес-ангелы Сибири»;
- некоммерческое партнерство «Бизнес-ангельское региональное содружество» (БАРС, Саратов);
- некоммерческое партнерство «Бизнес-ангелы Урала» (БАУР, Екатеринбург).

В различных формах и видах, в России существует достаточно большое количество клубов и объединений предпринимателей, которые заявляют о своей причастности к бизнес-ангельскому и венчурному инвестированию, но наиболее крупные и известные показаны выше.

Все крупнейшие объединения бизнес ангелов РФ имеют организационную форму Некоммерческого партнерства, как наиболее удобную в реалиях российского законодательства. Помимо ведения коммерческой деятельности, НП существуют за счет членских взносов от участников, и получения Success fee за проинвестированные/получившие финансирование проекты, в виде доли от полученных сумм и/или доли компаний.

Являясь одной из старейших объединений бизнес-ангелов, и первой региональной «Ассоциацией бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», за время своей работы объединила в своих рядах членов преследующих различные цели и выполняющие различные роли.

Можно выделить несколько основных групп целей которые преследуют члены ассоциации:

- совместное инвестирование в проекты собственной разработки;
- помощь в получении соинвестирования из сторонних источников;
- получение экспертной оценки по поступающим проектам о перспективах коммерциализации;
- организация поиска сторонних перспективных проектов;
- использование бизнес связей и партнерских отношений с различными организациями других членов Ассоциации;
- получение консультации при подготовке документации при подаче в различные фонды и программы поддержки.

Стоит рассмотреть особенности Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» для этого нужно остановиться на компаниях, которые являются генераторами новых разработок и бизнесов на их основе, и относятся к постоянными членам Ассоциации. К ним относятся:

- **ООО «Группа компаний «Бинар Ко»**, г. Саров ([www.binarko.ru](http://www.binarko.ru)).

Действует более 20 лет, количество сотрудников более 120. Группа объединяет в себе ряд компаний занимающихся маркетингом, бухгалтерским и управленческим учетом, ведущих НИР и ОКР; а так же двух компаний, которые получили венчурное финансирование из регионального венчурного фонда Нижегородской области и ведут выпуск инновационной продукции. и производство инновационной продукции. Компания начала свою коммерческую деятельность с выполнения работ по автоматизации процессов для ОАО «Газпром».

В настоящее время за счет собственных и привлеченных средств ведутся НИР и ОКР более 15 инновационных проектов в области новых материалов, нанотехнологий, медицины.

Компания является соинвестором ряда собственных и сторонних малых инновационных компаний.

Суммарный объем инвестиций в проекты — более 300 млн руб.

- **ООО ГК «ЛБС Групп»** ([www.wirelesslab.ru](http://www.wirelesslab.ru)).

ООО ГК «ЛБС Групп» специализируется на разработках и внедрении систем и сервисов на основе беспроводной связи. Участник крупных зарубежных конференций и выставок IT-отрасли. За счет собственных средств, а так же средств различных грантовых программ успешно на рынок были выведены несколько проектов:

- «Система беспроводного мониторинга параметров нефтяных скважин».
- «Система видеомониторинга лесных пожаров «Лесной дозор».
- «Система беспроводного контроля показаний коммунальных счетчиков».
- «Мобильная беспроводная охранная система».
- Интернет-сервис мониторинга городского дорожного движения «DorogaTV».
- «Система локального информирования LIST».

Объем привлеченных инвестиций в проекты около 200 млн руб.

Проект ООО ГК «ЛБС Групп» — ООО «Синпро-ТЭК», одна из первых компаний в России и первая в Нижегородской области получила инвестиции в размере 25 млн руб. от ООО «ФПИ РВК». Численность персонала более 50 чел.

- **ЗАО «Объединение «Бинар»**, г. Саров ([www.binar.ru](http://www.binar.ru)).

Частная научно-производственная группа инновационных компаний, созданная в 1989 г. Основные направления разработок и внедрений — комплексная автоматизация предприятий нефтегазовой отрасли, IT, новые материалы, биотехнологии, медицина.

ЗАО «Объединение БИНАР» инвестирует как собственные, так и привлеченные сторонние средства в малые инновационные компании, входящие в состав первого в нижегородской области частного бизнес-инкубатора «Опора» — «сотового конвейера проектов». В настоящее время в бизнес-инкубаторе находятся более 20 компаний производящих различную инновационную продукцию. Часть проектов работают на зарубежный рынок.

Объем привлеченных инвестиций в проекты более 500 млн руб. Численность персонала более 200 чел.

- **ООО Группа компаний «Мега – НН»** ([www.mega.nn.ru](http://www.mega.nn.ru)).

Компания работает на рынке телекоммуникаций и IT с 2001 г., и на сегодняшний это крупный системный интегратор нижегородского региона.

На сегодняшний день «Мега – НН» работает по следующим основным направлениям деятельности на базе собственных инновационных разработок:

- создание телекоммуникационных систем на основе волоконно-оптических линий связи;
- интернет-провайдинг и предоставление услуг IP-телефонии;
- разработки в области беспроводного доступа к сети Интернет;
- организации систем видеонаблюдения;
- индивидуальные телекоммуникационные проекты.

Объем привлеченных инвестиций более 300 млн руб. Численность персонала более 250 чел.

Кроме того, в состав членов Ассоциации входят **известные** профессионалы венчурного бизнеса:

**Кендрик Д. Уайт** — генеральный директор частной инвестиционной консалтинговой компании ООО «МАРЧМОНТ Капитал Партнерс». Имеет обширный опыт работы в области венчурного финансирования, управления венчурным фондом, корпоративного финансового консультирования, а также опыт руководящей работы, приобретенный за последние 19 лет работы в России

Г-н Уайт являлся директором регионального венчурного фонда «Квадрига Капитал Центральная Россия Гмбх КоГ», управлявшим фондом прямых инвестиций ЕБРР и KfW (Германия) в размере \$50 млн. С 1995 по 1998 гг. г-н Уайт был старшим советником Отдела корпоративных финансов компании PriceWaterhouseCoopers, где он осуществлял поддержку российских консультантов Волго-Вятского центра приватизации (ВВЦП).

**Боков Евгений Вадимович**, начиная с работы инженером технологом стал директором крупного предприятия в области микроэлектроники, являлся инноватором, автор более 100 рационализаторских предложений с высоким экономическим эффектом.

Более пяти лет работал в консалтинговой компании. В настоящее время является директором Центра инновационного проектирования ФГ «Нижегородский проект» и директором НП «Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции». Член Совета директоров инновационных предприятий.

Принимал участие в разработке бизнес-планов и подготовке к инвестированию более 40 инновационных компаний разных стадий развития. Среди которых компании получившие более 110 млн руб. инвестиций.

Венчурный специалист, обладающий теоретическими и практическими знаниями особенностей венчурного инвестирования, функционирования региональных венчурных фондов, деятельности бизнес-ангелов и их объединений.

Проанализировав текущее состояние и тенденции развития организации, члены и учредители Ассоциации пришли к следующим выводам:

- За более 6 лет деятельности сформирована профессиональная команда специалистов в различных областях:
  - проведения первичной оценки перспективности разработок авторов с точки зрения из коммерциализации и вывода на рынок (pre — Due Diligence и Due Diligence);
  - разработка заявок и бизнес-планов в соответствии с требованиями конкурсных комиссий, различных инвесторов и инвестиционных структур;
  - защита РИД;
  - формирование и обучение команды;
  - инвестиционный консалтинг;
  - привлечение в компании специалистов, обладающих необходимыми компетенциями и др.
- Кроме команды сотрудников — профессионалов в ряде направлений связанных с развитием МИП, Ассоциация сформировала пул партнеров, являющимися профессионалами в различных областях деятельности связанной коммерциализацией в рамках МИП, являющейся неотъемлемой частью разделов инновационных проектов.
- Деятельность Ассоциации вышла за пределы первичных задач поставленных при создании.

За время работы Ассоциации, ее работниками было изучено свыше 1000 заявок на инвестиции в инновационные проекты, подготовлено и осуществлено более 100 презентаций проектов для бизнес-ангелов, подготовлено 50 бизнес-планов для фондов посевного и венчурного инвестирования. Несколько МИП, инвестиционные проекты которых были подготовлены с участием команды «Стартовых инвестиций», в результате получили крупные инвестиции в том числе от структур, созданных с участием ОАО «РВК».

Накопленный Ассоциацией опыт при анализе поступающих заявок и подготовке инновационных проектов для бизнес-ангелов и других венчурных инвесторов позволил сделать следующие выводы:

- компетенции подавляющего большинства инициаторов проектов (инициаторы) относятся в основном к его научно-технической составляющей части;
- инициаторы имеют слабое представление о рынках, продажах, рисках, бизнес моделях;
- мало уделяют внимания вопросу формирования и обучения команды проекта;
- не имеют средств на маркетинговые исследования, экономический анализ и подготовку к защите интеллектуальной собственности;
- не умеют правильно позиционировать свой проект, выбрать инвестора, соответствующего уровню развития проекта, подготовить проект и провести его презентацию в соответствии с критериями инвестора;
- между инициаторами и инвесторами существует «трансляционный барьер» — они говорят «на разных языках» и не понимают друг друга.

Кроме того, достаточно продолжительное время в

бизнес-среде и государственных структурах велись и ведутся споры о том, чего не хватает в стране: проектов или инвестиций? Долгое время считалось, что проектов в стране достаточно, так как в России более 250 тыс. действующих патентов, ежегодно подается до 30 тыс. заявок на изобретения, а не хватает инвестиций. В связи с этим, и в том числе при участии государства, была создана мощная инвестиционная инфраструктура на федеральном и региональном уровнях. После создания мощной инвестиционной структуры, в совокупности с приведенными выводами, стало ясно, что, несмотря на аккумуляцию большого количества интеллектуальной собственности в виде патентов, на венчурном рынке ощущается острый дефицит готовых (упакованных) к коммерциализации проектов, для финансовых институтов различного уровня (в том числе и венчурных инвесторов разных стадий). Часто, сами авторы не могут определить ни стадию своего проекта, ни примерный объем инвестирования, и не знают о возможных источниках привлечения инвестиций/получения финансовых средств.

Члены Ассоциации пришли к выводу, что для более эффективной работы, кроме выполнения основных типичных для объединений бизнес-ангелов функций:

- бизнес-ангельские инвестиции в инновационные компании ранних стадий;
- синдицирование средств членов Ассоциации при инвестировании;
- объединение компетенций членов Ассоциации при принятии инвестиционных решений;
- необходимо создать новые инструменты/услуги/сервисы, выполняющие основные задачи;
- подготовка инновационных менеджеров и помощь инновационным компаниям при формировании команды;
- подготовка заявок на получение грантов и составление бизнес-планов;
- сервисные услуги молодым компаниям, не имеющим средств для проведения исследований и экспертизы при подготовке проектов стадий «предпосев» и «посев»;
- привлечение сторонних инвестиций в компании членов Ассоциации, и компании проинвестированные бизнес-ангелами.

Во время работы с проектами, в большинстве случаев экспертиза и консалтинг в объеме, обусловленном внутренними положениями, осуществляется сотрудниками и членами Ассоциации, каждый из которых является действующим бизнесменом в определенных отраслях (ИТ, телекоммуникации, беспроводная связь, новые материалы и др.), сотрудниками компаний членов Ассоциации, либо при участии партнеров — профессионалов в области различных видов деятельности в рамках коммерциализации инновационных проектов инновационным компаниям разных стадий развития, а так же привлеченными сторонними экспертами.

Последние оценки как сотрудников и членов Ассоциации, а так же крупных аналитиков инвестиционно-венчурной отрасли свидетельствуют о развитии рынка. Для оптимизации и повышения эффективности деятельности Ассоциации, было принято решение о разработке новой модели ведения бизнеса, заклю-

чающей в выделении отдельных компаний, которые будут заниматься организацией и коммерциализацией специализированных сервисов описанных ранее.

С целью интенсификации процесса развития, и в связи со сложившейся на рынке ситуации, и для развития сервисов были созданы компании, в которые осуществляется привлечение дополнительных инвестиций. Компании были зарегистрированы в 2011 г. (специалисты входящие в состав команд компаний успешно ведут данные виды деятельности под брендом «Стартовые инвестиции» уже более 5 лет).

Основные направления деятельности группы компаний «Стартовые инвестиции» можно разделить на следующие направления.

Основной деятельностью Ассоциации в рамках некоммерческого партнерства в настоящее время является:

- осуществление бизнес-ангельских инвестиций в МИП;
- развитие бизнес-ангельского движения в России;
- выполнение функций венчурного партнера ООО «ФПИ РВК»;
- участие в формировании инновационной экосистемы.

Для коммерциализации остальных направлений деятельности созданы профильные компании:

- ООО «Венчурная компания «Стартовые инвестиции» (ВКСИ), основной деятельностью которой является:
  - венчурные инвестиции собственных средств в инновационные предприятия;
  - привлечение венчурных инвестиций в компании членов Ассоциации и сторонние компании;
  - подготовка и сопровождение сделок.
- ООО «Сервисная компания «Стартовые инвестиции» (СКСИ), основной деятельностью которой является Сервисные услуги элементам инновационной инфраструктуры:
  - консалтинговые услуги для МИП;
  - организация экспертизы и исследований всех разделов инновационных проектов для МИП в целях их подготовки к всем видам финансирования — от грантов до венчурного инвестирования;
  - консалтинговые услуги и исследования для прочих субъектов инновационной структуры.

Анализируя в целом всю венчурную отрасль России, видна четкая необходимость развития инфраструктуры и рынка инвестиций в проекты на ранней стадии. Исходя из опыта работы Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», а так же других отечественных и зарубежных объединений бизнес-ангелов, был предложен путь развития Ассоциаций, который позволил бы им более уверенно себя чувствовать с финансовой точки зрения и улучшить систему развития проектов на ранних стадиях.

Предложенная модель преобразования Ассоциации в группу компаний проходит «обкатку» на примере Нижегородской области и в скором времени будет готова к тиражированию.

- На текущий момент сотрудники ВКСИ уже подготовили несколько проектов для инвестирования

компаний с участием частого инвестора совместно с Фондом посевных инвестиций Российской Венчурной Компании, часть из которых получили инвестирование, другие находятся на рассмотрении инвестиционных комитетов.

- Подготовлены предложения для ряда Венчурных фондов и корпоративных инвесторов.
- Заключены договора на предоставление услуг по привлечению инвестиций для нескольких компаний из сферы IT и клинтек.
- Сервисная компания «Стартовые инвестиции», для быстрого развития в Нижегородском регионе сервисной инфраструктуры и расширения возможностей и перечня сервисных услуг, подала заявку на соинвестирование в Инфраструктурный Фонд Российской Венчурной компании.
- Компанией заключены договора с представителями нескольких МИП о предоставлении им услуг по подготовки документации на получение грантов, субсидий и первичных инвестиций.

Успешное развитие опыта «Стартовых инвестиций» по созданию региональных Ассоциаций бизнес-ангелов, позволяет рассчитывать на успешную передачу опыта по созданию и развитию профессиональной системы сервисных услуг и системы подготовки специалистов и менеджеров венчурного бизнеса в другие регионы.

Работа членов Ассоциации была оценена на Европейском уровне. На XII Конгрессе Европейской ассоциации бизнес-ангелов (г. Москва, 2012 г.) Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» являлась номинантом на премию «Прорывной сервис/инструмент сети бизнес-ангелов года», и явилась лауреатом специального приза «За Смелость и Инновационность».

## Список использованных источников

1. Е. Моргунова. Лифт не работает! // Газета научного сообщества «Поиск», № 45–46, 2008. [http://poisknews.ru/2008/11/26/lift\\_ne\\_rabotaet.html](http://poisknews.ru/2008/11/26/lift_ne_rabotaet.html)
2. [http://tv-technopark.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=886&Itemid=886](http://tv-technopark.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=886&Itemid=886).
3. <http://md-invest.ru/articles/?show=print&id=43703>.
4. Как создать в России успешную организацию бизнес-ангелов, Национальная организация бизнес-ангелов, 12.02.2012. [http://www.rusangels.ru/docs/metodih\\_rekomend06.pdf](http://www.rusangels.ru/docs/metodih_rekomend06.pdf).

## Development of regional associations of business angels

**E. A. Fiyaksel**, Doctor in economics, National Research University Higher School of Economics – Nizhny Novgorod, Head of Center for Entrepreneurship, Head of Venture management department, Head of Innovation Systems Management Project Laboratory.

**E. V. Bokov**, Director, Non-profit company «Business angel association «Startovye Investitsii» («Start investment»).

**D. G. Budesko**, Director, «Venture Company «Startovye Investitsii», Limited Liability Company.

In the article the development of the first Russia's regional association of business-angels «Startovye Investitsii» is considered.

Its features, advantages and directions for development are shown.

To improve the efficiency of the association, it was reorganized into a group of companies with different functions and competencies.

**Keywords:** Association of Business Angels, innovation ecosystem, venture, service company.