

Anioły biznesu – ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają znaczącą rolę w rozwoju i modernizacji polskiej gospodarki. Przedsiębiorczość wiąże się z wprowadzaniem innowacji, podejmowaniem ryzyka oraz przystosowywaniem się do zmieniających się warunków otoczenia. Zdaniem R. Griffina, przedsiębiorczość jest procesem organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania ryzyka [Griffin, 2002, s. 730]. Z kolei P.F. Drucker wskazuje, że przedsiębiorczość jest procesem tworzenia czegoś nowego, wartościowego, związanego z ryzykiem finansowym czy gratyfikacją materialną [Drucker, 1992, s. 30]. W rozwoju przedsiębiorczości ważną rolę odgrywają przedsiębiorcy, gdyż to od ich pomysłów, kreatywności, umiejętności zależy sukces przedsięwzięcia. Przedsiębiorca to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą na własny rachunek. Jednakże nie każda osoba prowadząca działalność gospodarczą będzie przedsiębiorcą w rozumieniu J. Schumpetera. Jego zdaniem, przedsiębiorca zakłóca i dezorganizuje, dokonuje twórczej destrukcji, gdyż przedsiębiorczość polega na obmyślaniu i wdrażaniu nowych pomysłów [Schumpeter, 1995, s. 163]. Przedsiębiorca zatem nie powiela istniejących na rynku rozwiązań, ale wprowadza nowe, nie ogranicza się do utrzymywania działalności gospodarczej, ale ciągle poszukuje nowych możliwości rozwoju. Jest przede wszystkim innowatorem, otwartym na nowe wyzwania i antycypującym zmiany. Zdaniem T. Gruszeckiego, przedsiębiorca cechuje się zdolnością rozumienia potrzeb rynku, ich prognozowania i wyprzedzania, kojarzy informacje z różnych dziedzin, bierze na siebie większe obowiązki, posiada zdolność kierowania ludźmi oraz wykazuje elastyczność w adaptacji do zmian [Gruszecki, 1994, s. 75].

Dynamiczny rozwój przedsiębiorczości w Polsce nastąpił po 1989 r., natomiast w ostatnich latach obserwuje się stabilizację pod względem liczby powstających firm. W 2007 r. w REGON zarejestrowanych było 3,79 mln przedsiębiorstw, w tym zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa sektora MSP. Jednak tylko prawie połowa z firm zarejestrowanych to firmy aktywne (ogółem 1,78 mln, w tym 1,71 mln w sektorze MSP). Z rozwojem przedsiębiorczości wiąże się tworzenie nowych miejsc pracy. W 2007 r. w sektorze przed-

siębiorstw zatrudnionych było 8969 tys. osób, w tym sektor MSP zatrudniał 6220 tys. osób, Małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na szereg barier, które hamują ich rozwój. Świadczą o tym wskaźniki przeżywalności firm; i tak pierwszego roku nie przeżywa ok. 30–40% firm, zaś po kilku latach działalności przestaje działać ok. 60–70% [Żołnierski, 2009, s. 24–33]. Istotnymi barierami rozwoju przedsiębiorczości są: brak kapitału, przepisy prawne, biurokracja. Dlatego ważne jest przygotowywanie odpowiednich mechanizmów wspierania ich rozwoju. Zarówno w programach europejskich, jak i krajowych podkreśla się znaczenie różnych form wsparcia finansowego i pozafinansowego dla tego sektora poprzez tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości, parków technologicznych, specjalnych stref ekonomicznych itd. Jedną z takich form wsparcia, szczególnie dla przedsiębiorczości innowacyjnej na pierwszych etapach rozwoju jest pomoc ANIOŁÓW BIZNESU.

KIM SĄ ANIOŁOWIE BIZNESU?

Zwykle nie słyszy się o ich zasługach, gdyż nie chcą się ujawniać i wolą pozostać anonimowi. Aniołowie biznesu nie są nowym zjawiskiem, już od wielu lat wyciągają pomocną dłoń w kierunku osób mających pomysły i próbujących założyć i rozwinąć działalność gospodarczą. Z ich pomocy korzystał chociażby H. Ford pracując nad koncepcją samochodu, czy też G. Bell, którego wynalazek nigdy nie ujrzałby światła dziennego bez wsparcia finansowego prywatnej osoby [Niemczycka, (<http>)]. Obecnie najbardziej znanymi firmami, którym na pierwszych etapach pomagały anioły są: Apple, eBay, Google, Amazon.com, Dell, Yahoo!, Skype. Dzięki aniołom biznesu mogą być realizowane innowacyjne pomysły, na które trudno jest pozyskać środki finansowe z innych źródeł, np. z banku czy z funduszy *venture capital*. Podkreśla się, że rozwój rynku aniołów biznesu zawdzięcza się rozwojowi funduszy VC, które inwestując w znacznie większe przedsięwzięcia, nie były zainteresowane mniejszymi projektami. W takiej sytuacji mali przedsiębiorcy pozostawali bez wsparcia finansowego i powstała luka rynkowa i finansowa, którą zaczęli zapełniać prywatni przedsiębiorcy. Rozwój rynku aniołów biznesu najszybciej nastąpił w Stanach Zjednoczonych, a w Europie – w Wielkiej Brytanii.

Aniołami biznesu są prywatni inwestorzy, przedsiębiorcy, biznesmeni, mający duże doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej, doświadczenie zawodowe oraz posiadający duży kapitał. Osoby te są gotowe wyłożyć własne środki finansowe na przedsięwzięcie o małej i średniej skali, często znajdujące się jeszcze w fazie pomysłu, ale posiadające duży potencjał wzrostu wartości i mogące przynieść ponadprzeciętną stopę zwrotu

zainwestowanego kapitału [Zatoński, (http)]. Anioły biznesu najczęściej inwestują w akcje lub udziały firm z sektora MSP na okres od 3 do 5 lat. Po tym okresie, aniołowie biznesu muszą mieć możliwości wyjścia z inwestycji bądź poprzez sprzedaż akcji, udziałów samemu przedsiębiorcy, bądź przez giełdę, fundusze VC itp.

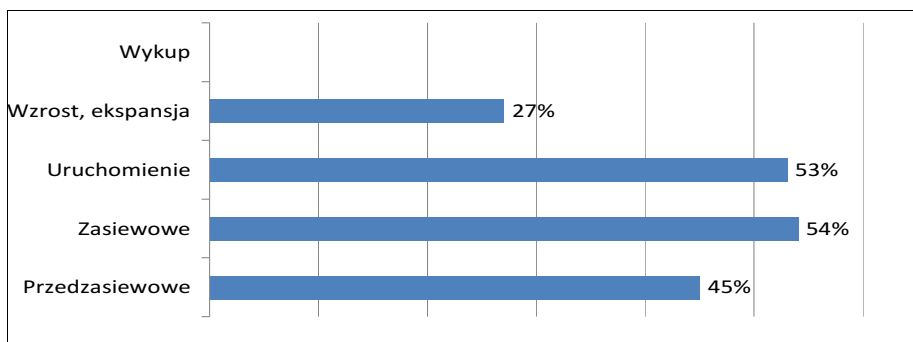
Anioł biznesu wspiera wybrane pomysły biznesowe głównie w początkowej fazie ich działalności. Oprócz kapitału dzieli się własnym doświadczeniem, wiedzą, kontaktami, co jest ważne szczególnie dla początkujących przedsiębiorców [Czerwińska, (http)]. Zdaniem M. Jackowiak, właściciela firmy Jade z Torunia (założonej dzięki dwóm aniołom biznesu), anioł biznesu jest jak mecenas artystów, który ufając w umiejętności i wiedzę swojego podopiecznego, nie patrzy na wskaźniki i wykresy [Konikowski].

Anioły biznesu tworzą nieformalny rynek *venture capital*, podejmują ryzyko inwestując w młode firmy, aktywnie uczestniczą w działalności firmy, pomagają w opracowaniu i realizacji strategii, udostępniają kontakty i wspierają doświadczeniem, inwestują od 50 tys. do 500 tys. zł, oczekują zwrotu inwestycji ok. 20–40% średniorocznie [Anioły..., 2004]. Charakterystyka aniołów biznesu różni się w poszczególnych krajach. Na przykład w Stanach Zjednoczonych anioły biznesu preferują firmy w fazie *seed* i *start-up*, w które inwestują na okres 5 lat, większość staje się członkami zarządu, spodziewają się zwrotu inwestycji na poziomie co najmniej 33%. W Wielkiej Brytanii zaś połowę aniołów biznesu stanowią przedsiębiorcy, głównie mężczyźni (99%), średnia wieku wynosi 53 lata, inwestują na okres od 3 do 5 lat, oczekując zwrotu zainwestowanego kapitału na poziomie co najmniej 31%. Natomiast niemieccy aniołowie biznesu inwestują w dłuższym okresie od 3 do 10 lat, są młodszymi inwestorami (średnia wieku wynosi 48 lat). Na podstawie tych charakterystyk można naszkicować uogólniony portret anioła biznesu, którym w zdecydowanej większości jest mężczyzna w wieku od 45 do 65 lat, dobrze wykształcony, z ogromnym doświadczeniem, człowiek biznesu i sukcesu [za Tamowicz, 2007, s. 11–13].

MOTYWY INWESTOWANIA PRZEZ ANIOŁÓW BIZNESU

Analizując sylwetki aniołów biznesu powstaje pytanie: czym się oni kierują inwestując swoje środki w różnego rodzaju przedsięwzięcia? Chociaż motywów są różne, to bez wątplenia inwestują, tak jak każdy przedsiębiorca, dla osiągnięcia zysku. Przeznaczają oni na inwestycje określoną sumę pieniędzy spodziewając się zwrotu co najmniej na poziomie 30%. Motyw finansowy jest bardzo ważny, ale nie jedyny. Bardzo ważne są także motywów pozafinansowe takie jak osobista satysfakcja oraz zadowolenie z pomocy innym w prowadzeniu biznesu,

poprzez stawanie się dla młodych przedsiębiorców mentorami, dzielenie się swoim doświadczeniem, wiedzą i kontaktami biznesowymi. Ponadto istotnym motywem jest uznanie i prestiż społeczny, który zyskują dzięki swoim sukcesom i temu, że dzielą się tym z innymi. Wśród motywów działania aniołów biznesu, wskazuje się także poszukiwanie lub kupowanie sobie ciekawego zajęcia na najbliższe lata [Tamowicz, 2007], wiąże się to z adrenaliną, stanowi swoiste wyzwanie, związane z ryzykiem inwestowania w dopiero powstające, bardzo niepewne firmy. Aniołowie biznesu kierują się także chęcią poprawy swojego wizerunku, zdobycia uznania w społeczności lokalnej lub chęcią pomocy innym. Z danych Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu (EBAN) wynika, że głównymi motywami dla aniołów biznesu są zysk finansowy, dywersyfikacja portfela, osobista satysfakcja, rozwój gospodarczy oraz praca na własny rachunek. Jednak najważniejszymi są powody finansowe oraz osobista satysfakcja, a najmniej ważnym jest samozatrudnienie. B. Mikołajczyk i M. Krawczyk do pozaekonomicznych pobudek działalności aniołów biznesu zaliczają oprócz poprawy własnego wizerunku oraz chęci zdobycia uznania i większej popularności potrzeby samorealizacji, niesienia pomocy innym, satysfakcję z realizacji celów etycznych i idealistycznych, a także możliwość kontaktu z nowoczesną techniką, współdziałanie w postępie technicznym, możliwość poszerzenia własnej wiedzy w tym zakresie. Ważnym motywem jest także wspieranie rozwoju regionalnego, satysfakcja z aktywnego działania w sferze gospodarki oraz potrzeba odczuwania ryzyka. Niektórzy aniołowie traktują działalność inwestycyjną jako sposób uniknięcia podatków lub wykorzystania ulg podatkowych [Mikołajczak, Krawczyk, 2007, s. 74]. Motywy jakimi kierują się aniołowie biznesu pozwalają wyróżnić wśród nich hedonistów, altruistów oraz *economic investors* [za Tamowicz, 2007, s. 17–19]. Hedoniści traktują inwestycje głównie jako przygodę biznesową, a mniejsze znaczenie ma dla nich wymiar finansowy, inwestują ostrożnie oraz częściej w ramach konsorcjum. Z kolei altruści kierują się głównie chęcią pomocy innym. Natomiast *economic investors*, stanowiący najliczniejszą grupę, inwestują przede wszystkim dla zysku. Można powiedzieć, że inwestycje dla aniołów biznesu są nie tylko formą zysku, ale także rozrywki, gdyż mają oni pieniądze, które mogą przeznaczać na realizację pomysłów innych przedsiębiorców. Bez ich wsparcia wiele innowatorskich pomysłów nie zostałoby zrealizowanych, pozostawałyby zamknięte w szufladach, gdyż trudno jest namówić instytucje finansowe na wsparcie działalności na etapie początkowym. Wiele inwestycji, dziś dobrze znanych, bez pomocy anioła biznesu nie zostałoby zrealizowanych. Rola „anielskiej pomocy” jest tym ważniejsza, gdyż wspierają oni osoby mające pomysł, czyli projekty w fazie przedzasiewowej, zasiewowej lub *start-up*, znacznie rzadziej inwestując w firmy działające w fazie wzrostu czy ekspansji.



Rysunek 1. Fazy działalności, w które angażują się aniołowie biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2008.

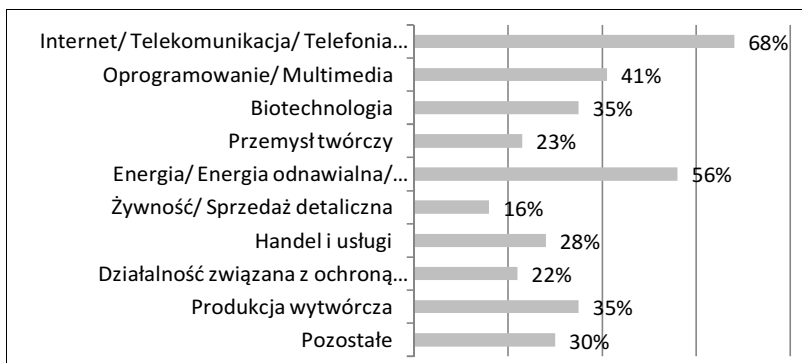
Jednak nie każdy pomysł może liczyć na wsparcie anioła biznesu, który dokonuje bardzo ostrej selekcji przedstawionych projektów. Tylko najlepsze mają szansę na realizację – często stopa selekcji projektów kształtuje się na poziomie ponad 90% odrzuconych. Czym kierują się aniołowie biznesu przy wyborze projektu? Na pierwszym miejscu patrzą na osobę składającą projekt, bardzo ważne jest zaufanie, wiarygodność, a na drugim planie realne szanse na realizację, dobrze oszacowane możliwości realizacji, analiza otoczenia itp. Osoba, która szuka wsparcia nie musi mieć doświadczenia, ale ważne jest, aby była wiarygodna i wzbudzała zaufanie, gdyż to na realizację jej pomysłu zostaną przeznaczone środki. Aniołowie biznesu interesują się projektami, które będą realizowane przez wiarygodnego przedsiębiorcę, będą oferowały takie produkty czy usługi, które zapewnią przewagę konkurencyjną oraz zapewnią zysk adekwatny do czasu trwania inwestycji i ponoszonego ryzyka [Tamowicz, 2007, s. 26]. Z danych EBAN wynika, że można wskazać trzy główne powody odrzucania projektów przez inwestorów – są nimi: słabość przedsiębiorcy, brak modelu biznesowego, odpowiedniej idei produktu lub pomysłu na biznes oraz zbyt duże ryzyko.

Przedsiębiorcy poszukujący anioła biznesu mają określone oczekiwania związane z doświadczeniem i aktywnością inwestora. Jedni inwestorzy-aniołowie aktywnie uczestniczą w rozwoju przedsięwzięcia, a inni znacznie ograniczają swoją aktywność, wykładając tylko środki finansowe. Dlatego przedsiębiorcy mogą poszukiwać zarówno inwestora, który wyłoży środki finansowe, ale nie będzie ingerował w prowadzoną działalność, jak i osoby, która pomoże im w prowadzeniu działalności, oczekując głównie pomocy merytorycznej. Rozwój rynku aniołów biznesu umożliwia przygotowywanie klasyfikacji inwestorów. Biorąc pod uwagę kompetencje biznesowe i aktywność inwestycyjną można wyróżnić *lotto investors*, *traders*, *analitical investors* oraz *business angels*. *Lotto investors* mają najmniejsze doświadczenie i najrzadziej inwe-

stują, rzadko biorą udział w zarządzaniu spółką oraz rzadko inwestują z innymi aniołami. *Traders* natomiast znacznie częściej inwestują, jednak rzadko angażują się w sprawy spółek. Z kolei *analytical investors* mają duże doświadczenie, mało inwestują, w niewielkiej odległości od miejsca zamieszkania, częściej inwestują razem z innymi inwestorami. Najbardziej aktywnymi są *business angels*, którzy więcej inwestują, częściej poprzez konsorcjum i aktywnie uczestniczą w życiu spółki. Uwzględniając poziom biznesowej aktywności i intensywność inwestowania wyróżnić można:

- *entrepreneur angels* – o największej aktywności, najbardziej doświadczeni, posiadający wysoki status majątkowy, inwestujący w początkujące projekty; kryterium wyboru inwestycji jest osobowość przedsiębiorcy, często inwestują w projekty, z którymi wcześniej nie mieli kontaktu, ważne jest zadowolenie z bycia inwestorem;
- *income seeking angels* (szukający dochodu) – mniej majątni i aktywni, bardziej zorientowani na korzyści materialne, inwestują w sektory, na których się znają, angażują się menedżersko w prowadzenie firm;
- *wealth maximising angels* (maksymalizujący zysk) – podobni do poszukujących dochodu, ale nieco więcej inwestują [za Tamowicz, 2007, s. 17–19; Miłośajczak, Krawczyk, 2007, s. 46–56; Brzozowska, 2008, s. 67–72].

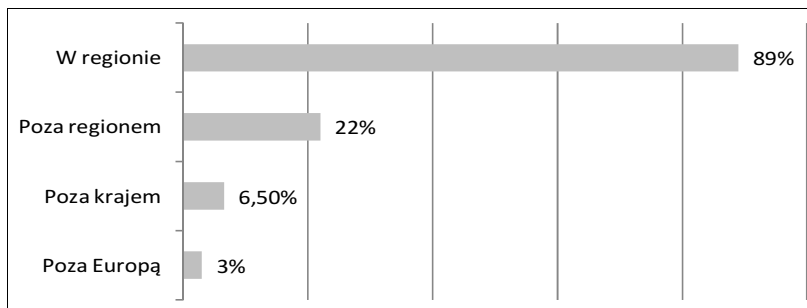
Aniołowie biznesu, pomimo że najczęściej inwestują w branże, w których sami działają, gdyż mają w tym zakresie doświadczenie i wiedzę oraz mogą sprawować nadzór merytoryczny, to dokonują także inwestycji w branżach, które są dla nich nowe, ale obiecują duże zyski. Największym zainteresowaniem cieszą się inwestycje w branże ITC, nowoczesnych technologii internetowych, oprogramowania, biotechnologii, energii czy ochrony środowiska, przy znacznie mniejszym zainteresowaniu inwestycjami w branże takie jak żywność, sprzedaż detaliczna czy działalność związana z ochroną zdrowia.



Rysunek 2. Struktura działalności aniołów biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2008.

Choć inwestycje aniołów biznesu najczęściej koncentrują się na firmach działających w miejscu ich zamieszkania, co warunkowane jest możliwością sprawowania nadzoru, kontroli, dzielenia się wiedzą i doświadczeniem – to coraz częściej widoczne są inwestycje, szczególnie w branżach nowoczesnych technologii, wykraczające poza region, w którym działa anioł biznesu, na co wpływ mają m.in. sieci aniołów, które ułatwiają podejmowanie takich inwestycji.



Rysunek 3. Lokalizacja inwestycji w stosunku do lokalizacji aniołów biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBAN 2008.

Inwestycje dla aniołów biznesu są ryzykowne, szacuje się, że ok. 40% kończy się porażką. Dlatego też, aby zmniejszyć ryzyko, coraz częściej w projekty zaangażowanych jest więcej aniołów, powstają konsorcja, umożliwiające wspólne finansowanie określonych projektów. Ponadto aniołowie biznesu inwestują w transzach – finansowanie projektu przebiega etapami oraz dywersyfikują swoje inwestycje angażując się w różne projekty.

ANIOŁOWIE BIZNESU W POLSCE

Rynek aniołów biznesu w kraju jest bardzo młody, dopiero w ostatnich latach coraz częściej się o nim mówi. W jego rozwoju można wskazać trzy okresy:

- lata 1990–1995/97 – początek rozwoju przedsiębiorczości, niewielkie zapotrzebowanie na tego typu inwestorów, wynikające m.in. z braku doświadczenia w tym zakresie;
- lata 1995/97–2006 – przedsiębiorcy mają już pewne doświadczenie w prowadzeniu biznesu i dysponują środkami finansowymi, dlatego wzrasta zainteresowanie tego typu inwestycjami;
- lata od 2006 – istotne znaczenia miało przystąpienie do UE, obserwuje się wówczas wzrost liczby potencjalnych aniołów [Tamowicz, 2007, s. 41].

Prezes Polskiego Stowarzyszenia Aniołów Biznesu, Wojciech Dołkowski, wskazuje, że polski anioł biznesu to najczęściej inwestor giełdowy, biznesmen,

który sprzedał swoją firmę albo osoba, która dorobiła się w Stanach Zjednoczonych i myśli o powrocie do kraju bądź też inwestor zagraniczny, który mieszka w Polsce; przeważnie są to osoby w wieku 40–60 lat. Szacuje się, że w Polsce jest kilka tysięcy potencjalnych inwestorów, ale tylko kilkuset z nich działa aktywnie. Polscy inwestorzy – według szacunków – dysponują kapitałem w wysokości 200–300 mln zł [Zatoński, ([http](#))]. Ważną barierą inwestycji po stronie aniołów i przedsiębiorców jest bariera mentalna. Przedsiębiorcy nie mają zaufania do inwestora, a inwestor boi się przekazać kapitał w obce ręce. Barierą jest także mała liczba dobrych projektów.

W Polsce istnieje wiele przykładów udanych projektów zrealizowanych dzięki pomocy aniołów biznesu. Jednym z nich jest serwis internetowy z elektronicznymi kartkami okolicznościowymi 100lat.pl., założony w 2004 r. Jego twórcą jest Marcin Połowiec, któremu dzięki współpracy z Polban udało się pozyskać inwestora – anioła biznesu spoza branży. Przykładem takiej inwestycji jest też firma Cama-Soft, którą założyli Ł. Żeligowski i A. Felczak. Ich pomysł, projekt, polegał na usprawnieniu zarządzania gotówką w sieciach bankomatowych za pomocą sieci neuronowych – w 2003 r. opracowali prototyp systemu, zaś w 2005 r. założyli firmę, nawiązali współpracę z inwestorem z USA, a w 2007 r. pojawił się nowy anioł – K. Wingert założyciel firmy Torell. Z pomocy anielskiej korzystał też założyciel pierwszego wydawnictwa Flashbook, N. Kilen. Zdecydował się on na wydawanie poradników, które umożliwiają nabywcom szybkie dotarcie do informacji. W 2006 r. nawiązał on współpracę z LBA, a w 2007 r. powstała spółka [Tamowicz, 2007, s. 55–59]. Ponadto do polskich inwestycji zrealizowanych dzięki pomocy aniołów biznesu można zaliczyć m.in.: Ozumi films (firma producencka w branży filmowej), Legic Kompania Importowa Dóbr Luksusowych, ANT Industrial Software Systems (oprogramowanie), Likwidator Pomoc Ubezpieczeniowa, Medicalgorithmics (urządzenia do monitoringu pracy akcji serca), GoldenEgg (doradztwo finansowe) oraz Apeiron Synthesis (produkcja chemiczna) [[www.lba.pl](#)].

Znanymi aniołami biznesu w Polsce są np. Roman Kluska, który pomógł góralom z Nowego Sącza [Konikowski], wspierając ich nie tylko finansowo, ale też przygotowując biznesplan i pomagając pozyskać fundusze unijne, Piotr Wilam, który m.in.: zainwestował w producenta oprogramowania do ZZL (usługi niezależnego doradztwa finansowego), w Merlin.pl i Grono.net, w spółkę zajmującą się produkcją aparatury do analizy białek oraz specjalistyczny kanał filmowy Kino Polska, Piotr Pośnik, współzałożyciel firmy Wittchen, który poprzez współpracę z LBA zainwestował w rozwój sieci kawiarni W Biegu Cafe, Jacek Kawalec – założyciel Wirtualnej Polski, który w 2006 r. przyjął rolę anioła biznesu [Tamowicz, 2007, s. 51–54]. Kolejnymi aniołami biznesu są Adam Guz – właściciel firmy konsultingowej TAG, który zainwestował w utworzenie spółki Positive Advisory, w firmę Alumart S.A i gry komputerowe [Zatoński, ([http](#))] oraz Ryszard Krauze, który wsparł finansowo firmę Bioton, pracującą nad polską sztuczną insuliną [Konikowski].

SIECI ANIOŁÓW BIZNESU

Z uwagi na to, że większość aniołów jest anonimowa przedsiębiorcom trudno byłoby pozyskać informacje, do kogo mogą się zwrócić o pomoc. Aby pomóc zarówno inwestorom, jak i przedsiębiorcom, powstają sieci aniołów biznesu zajmujące się kojarzeniem ich ze sobą. W ostatnich latach obserwuje się wzrost liczby sieci aniołów biznesu w Europie. Według danych Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu w 1999 r. było 66 sieci, a w 2008 r. ich liczba wzrosła do 301. Europejska Sieć Aniołów Biznesu (EBAN) jest stowarzyszeniem non profit, które zajmuje się inicjowaniem wymiany doświadczeń pomiędzy sieciami aniołów biznesu (AB) z poszczególnych krajów, działaniami na rzecz ich rozwoju oraz pomaga w przygotowywaniu i realizacji krajowych programów wspierających rynek AB [Anioły..., 2004]. Sieci aniołów biznesu coraz bardziej się profesjonalizują w świadczonych usługach, pomagając przedsiębiorcom w przygotowaniu projektu, poszukując najbardziej odpowiedniego inwestora. W Polsce działa kilka sieci, m.in. dwie ogólnopolskie, tj. Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBan i Lewiatan Business Angels (LBA) oraz trzy sieci regionalne: Śląska Sieć Aniołów Biznesu SilBan, Lubelska Sieć Aniołów Biznesu (LSAB) oraz Małopolska Regionalna Sieć Inwestorów Kapitałowych RESIK. Sieci zajmują się selekcją projektów i przedkładaniem ich inwestorom.

Tabela 1. Liczba sieci aniołów biznesu w Europie

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004 -pótr.	2005 -pótr.	2006 -pótr.	2007 -pótr.	2008 -pótr.
Sieci aniołów	66	132	155	177	197	231	228	211	236	301

Źródło: *Statistic...*, EBAN 2008, s. 21.

Według danych EBAN, w sieciach działa ok. 15 tys. aniołów, jednak szacuje się, że uwzględniając aniołów działających poza sieciami, jest ich ok. 75 000, a inwestują oni ok. 3 mld euro rocznie. Przypuszcza się także, że liczba aniołów może być znacznie większa i może być ich nawet milion. Pomimo wzrostu liczby inwestorów zainteresowanych pomocą przedsiębiorcom, obserwuje się zmniejszanie liczby składanych projektów. Wynika to m.in. z braku umiejętności napisania dobrego projektu. Jacek Błoński, szef Lewiatan Business Angels, wskazuje, że przez pierwsze dwa lata działalności otrzymali 350 biznesplanów, z czego 45 przeszło wstępną ocenę, a 25 zakończyło się podpisaniem umów inwestycyjnych. Wskazuje on, że pomysły często są dobre, ale brakuje koncepcji ich realizacji [Błaszczak, 2009, (http)]. Ponadto źle jest postrzegany przedsiębiorca, który nie potrafi sam zgromadzić chociaż części środków. Prywatni

inwestorzy także częściej interesują się firmami, które otrzymały środki unijne. Na zachowania inwestorów wpłynął istotnie kryzys gospodarczy. Stawiają oni wyższe wymagania, preferują częściej firmy już działające, a nie tylko projekty na papierze. W ostatnich latach więcej projektów napływa od absolwentów, którym trudniej znaleźć pracę oraz przedsiębiorców po czterdziestce, którzy stracili pracę i chcą zrealizować własne plany [Błaszczak, 2010, (http)]. W Polsce inwestorzy wykładają średnio od 50 tys. do 5 mln zł na inwestycje.

Tabela 2. Aniołowie w sieciach

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007
Liczba aniołów	12 773	8227	10 331	15 578
Liczba przedłożonych projektów inwestorom	9471	6066	4.404	4697
Liczba zawartych umów	580	653	843	1130
Kwota zainwestowana w mln euro	b.d.	130,7	149,5	184,2
Średnia wartość umowy w tys. euro	b.d.	200,2	177,3	163

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Statistic...*, EBAN 2008.

K. Brzozowska wskazuje, że aniołowie biznesu przyczyniają się do rozwoju gospodarczego poprzez wspieranie innowacyjnych projektów. Wspierają mniejsze przedsięwzięcia, które w dalszych etapach mogą być finansowane przez fundusze *venture capital*. Współpraca z aniołem biznesu zwiększa szanse na pozyskanie środków finansowych z innych źródeł, np. banku oraz zwiększa zainteresowanie ze strony funduszu *venture capital*, gdyż anioł uwiarygodnia przedsiębiorcę, a to z kolei warunkuje dalszy rozwój przedsięwzięcia. Aniołowie, działając w środowisku lokalnym, tworzą klimat przedsiębiorczości [Brzozowska, 2008, s. 33–37], zachęcają do podejmowania działalności własnym przykładem i gotowością wsparcia nowego projektu.

Podsumowując, należy wskazać, że prognozuje się rozwój inwestycji realizowanych przy wsparciu aniołów biznesu ze względu na wzrost zamożności oraz doświadczenia przedsiębiorców, którzy będą chcieli wystąpić w roli anioła. Aniołowie biznesu, dzięki dużemu zainteresowaniu innowacyjnymi przedsięwzięciami, sprzyjają rozwojowi gospodarki innowacyjnej. Samorealizacja i budowa wizerunku, możliwość działania w sferze nowych technologii oraz chęć niesienia pomocy innym przez aniołów biznesu, powodują, że ich pomoc jest korzystna dla początkujących przedsiębiorców, którzy zyskują potrzebny kapitał, a także wsparcie merytoryczne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Współpraca z przedsiębiorcami przynosi korzyści także aniołom biznesu – nie tylko finansowe, ale także możliwość udziału w ciekawych, przyszłościowych przedsięwzięciach, „radość tworzenia”, realny wpływ na projekt będący przedmiotem inwestycji, poszerzanie wiedzy biznesowej i branżowej, kontakty z przedsiębiorczymi ludźmi, rozwój kontaktów itp. [www.PolBan.pl]. Dzięki aniołom biznesu przedsiębiorcy mają szansę zrealizować innowacyjne, nowatorskie

projekty, mogące mieć duże znaczenie dla postępu techniczno-technologicznego, a które nigdy nie ujrzałyby światła dziennego ze względu na brak środków finansowych ich twórców. Przykłady znanych zarówno polskich, jak i zagranicznych inwestycji – dotyczących nowatorskich projektów – które pewnie nie powstałyby, gdyby nie „anielskie” wsparcie, potwierdzają duże znaczenie aniołów biznesu dla rozwoju przedsiębiorczości, w tym przedsiębiorczości innowacyjnej.

LITERATURA

- Anioły biznesu i ich rola we wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości*, „Nasz rynek kapitałowy”, nr 7 (163) 2004
- Błaszczak A., *Anioł biznesu wesprze absolwenta i specjalistę*, „Rzeczpospolita” z 31.05.2010, www.rp.pl
- Błaszczak A., *Pod skrzydłem Anioła Biznesu*, „Rzeczpospolita” z 18.03.2009, www.rp.pl
- Brzozowska K., 2008, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*, CeDeWu.pl, Warszawa,
- Czerwińska D., *Biznesowa opieka anielska*, „Puls Biznesu”, 11.12.2009, www.startup.pb.pl
- Drucker P.F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość, Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- Griffin R.W., 2002, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
- Gruszecki T., 1994, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Wyd. Cedor.
- Kaczmarczyk M., *Finansowy zastrzyk z nieba*, „Forbes” 02/2008.
- Konikowski J., *Uskrzydłony interes*, „Polityka” nr 44 (2476) 30.10.2004.
- Kraśniński A., *Ofensywa aniołów*, „Gazeta Bankowa” nr 15 (1067), 2009.
- Kuligowski Ł., *Anioł biznesu pomoże założyć firmę*, „Gazeta Prawna” z 22.06.2009, www.biznes.gazetaprawna.pl
- LBA, www.lba.pl
- Mikołajczyk B., Krawczyk M., 2007, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa.
- Niemczycka A., *Aniołowie biznesu szansą dla wynalazców*, www.skarbiec.biz/inwestycje.pl 19.05.2010
- PolBan, www.PolBan.pl
- Schumpeter J., 1995, *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*, PWN, Warszawa.
- Statistic Compendium based on the information provided by business angel networks having responded to the survey conducted in 2008*, EBAN 2008.
- Tamowicz P., 2007, *Business Angels pomocna dłoń kapitału*, PARP, Gdańsk.
- Zatoński K., *Kuszenie Aniołów, CFO*, „Magazyn finansistów”, nr 2/2005. www.cfo.cxo.pl
- Żołnierski A., 2009, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, PARP, Warszawa.

Streszczenie

Dla rozwoju i modernizacji gospodarki bardzo duże znaczenie odgrywa sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak barierą rozwoju, realizacji często bardzo ciekawych i wartościowych projektów czy pomysłów powstających w tym sektorze jest często brak kapitału. Dlatego tak waż-

ną jest rola aniołów biznesu – czyli inwestorów, którzy pomagają, wspierają projekty osób, firm które nie mogłyby zostać wdrożone z powodu braku funduszy. Pomoc aniołów biznesu przejawia się nie tylko w pomocy finansowej, ale także w pomocy merytorycznej. Aniołowie biznesu wybierają głównie projekty nowatorskie, co przyczynia się do rozwoju gospodarki innowacyjnej. Choć głównym motywem inwestowania przez aniołów biznesu jest osiągnięcie zysku, to inwestują oni także z innych powodów takich jak: satysfakcja, chęć pomocy, wyzwanie, prestiż, poprawa wizerunku, podejmowanie ryzyka i inne. Dzięki aniołom powstało wiele znanych firm zarówno na świecie, jak i w Polsce, a ich znaczenie stale rośnie.

Business Angels – their Role for the Development of Entrepreneurship

Summary

The small business sector plays a very important role for the development and modernization of the economy. A lack of capital is a barrier to implementation of much interesting and valuable projects which are emerging in the small business. Therefore a role of business angels is so important. Business angels help support projects that could not be implemented due to lack of capital. Business angels' help is manifested not only in financial aid but also in substantive assistance. The angels invest in innovative projects mainly contributing to the development of innovative economy. Although business angels invest mainly to gain profit there are alternative motives of the investment for example a satisfaction, willingness to help, challenge, prestige, improvement's image, risk. A number of well known companies in the world and in Poland was established thanks to the angels and business angels' role is still growing.