



Европейска
комисия

Поредица наръчници

Как да се подкрепи
политиката за МСП с помощта
на структурните фондове

Насърчаване на
дейностите на
бизнес ангелите
в подкрепа на
растежа на МСП

Поредица наръчници

Как да се подкрепи
политиката за МСП с помощта
на структурните фондове

Насърчаване на дейностите на бизнес ангелите в подкрепа на растежа на МСП

Ръководство за създатели на политики, заинтересовани лица и управителни органи, по-специално на регионално равнище, които желаят да подпомогнат малките и средните предприятия, ориентирани към растежа, и стартиращите предприятия чрез насърчаване на дейностите на бизнес ангелите на тяхното равнище

Настоящият наръчник е изготвен от Европейската комисия въз основа на информация от различни лица и източници, включително Juan de Hemptinne, Candace Johnson, Paulo Andrez, Jean-Noël Durvy, Andrew Bullen, Luigi Amati, Andrea Caddeo.

Въпреки че наръчникът е разработен под ръководството на длъжностни лица на Европейската комисия, изразените в този документ становища не отразяват непременно позицията на Европейската комисия.

За допълнителна информация се свържете с:

Европейска комисия

Генерална дирекция „Вътрешен пазар, промишленост, предприемачество и МСП“.

Отдел H.3: Финансови инструменти по програма COSME

Електронна поща: GROW-H3@ec.europa.eu

URL: <http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance>

Преводи на настоящия наръчник на няколко европейски езика могат да бъдат намерени в интернет на адрес: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/regional-policies>

Въпреки че настоящият наръчник е изготвен с цел да се помогне на заинтересованите лица да използват структурните фондове на ЕС, за да оказват подкрепа на МСП, не се поема никаква юридическа отговорност за точността или изчерпателността на предоставената информация. Конкретните искания за използване на структурните фондове на ЕС ще се оценяват винаги в съответствие с правилата, които са в сила към съответната дата в държавата, в която е подадено заявлението.

Настоящият наръчник е част от поредица наръчници. Досега са публикувани следните наръчници:

1. Изграждане на предприемаческо мислене и компетентности в ЕС
2. Използване на стандарти за подпомагане на растежа, конкурентоспособността и иновациите
3. Улесняване на прехвърлянето на предприятия
4. Интелигентен наръчник за иновации в сферата на услугите
5. Прилагане на регионално равнище на Законодателния акт за малкия бизнес в Европа
6. Как да използваме структурните фондове в политиката за МСП и предприемачеството
7. Подкрепа за интернационализацията на МСП
8. Общественият поръчки като двигател за иновации за МСП и обществените органи
9. Насърчаване на дейностите на бизнес ангелите в подкрепа на растежа на МСП
10. Подкрепа за ефективното използване на ресурсите в МСП
11. Интелигентен наръчник за политиката в областта на клъстерите

Допълнителни копия могат да бъдат поръчани от Службата за публикации на Европейския съюз на сайта <http://bookshop.europa.eu>

LEGAL NOTICE

Neither the European Commission nor any person acting on its behalf may be held responsible for the use to which information contained in this publication may be put, nor for any errors which may appear despite careful preparation and checking.

ISBN 978-92-79-52927-6

ISSN 1977-6810

DOI 10.2873/81781

© European Union, 2015

Printed in Belgium

Reproduction is authorised, provided the source is acknowledged, save where otherwise stated.

For the use or reproduction of copyrighted material specified as such, permission must be obtained from the respective copyright holders.

Предговор



Малките и средните предприятия (МСП) са гръбнакът на европейската икономика. Те осигуряват две трети от всички работни места в частния сектор в ЕС и 85 % от новоразкритите работни места. МСП и предприемачеството са ключов фактор за постигане на икономически растеж, иновации, създаване на работни места и социална интеграция в ЕС.

Малките дружества са много тясно свързани с регионите, в които развиват своята дейност. Така регионите извличат непосредствени ползи от икономически силните МСП.

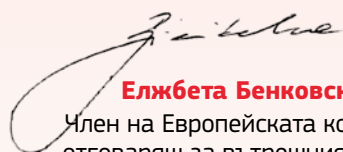
МСП обаче се сблъскват с проблеми при достъпа до финансиране, особено в своите ранни етапи на развитие. Европейската комисия стартира Европейския фонд за стратегически инвестиции с цел подобряване на инвестиционната среда за предприятията, включително МСП, в Европа. Европейската комисия работи с финансови институции за подобряване на наличното финансиране за МСП, като стимулира предоставянето на заеми и рисков капитал чрез финансови инструменти. Европейската комисия освен това помага на държавите – членки на ЕС, и регионите да обменят добри политически практики за подобряване на достъпа до финансиране.

В този контекст, особено за МСП, ориентирани към растежа, и за стартиращите предприятия, бизнес ангелите играят много важна роля. В много региони бизнес ангелите представляват най-големият източник на външно финансиране за новосъздадените предприятия. Бизнес ангелите имат все по-важно значение при предоставянето на капиталово финансиране, както и при подпомагането на икономическия растеж и технологичния напредък.

В настоящия наръчник е описано как могат да се подкрепят инвестициите и съвместните инвестиции на бизнес ангелите в онези сектори, региони или държави членки, където тяхното присъствие все още е ограничено. Предвид местното и регионалното измерение на дейностите на бизнес ангелите, възможностите за съвместни инвестиции чрез европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) и чрез финансовите инструменти биха могли да играят важна роля при финансирането на МСП на това равнище, ако се използват по-активно от управителните органи.

В някои региони вече са разработени специфични подкрепящи действия или схеми за съвместни инвестиции с бизнес ангели. В настоящия наръчник са представени казуси и инициативи, които вече са изпълнени с публични средства. Поради това искаме да задълбочим обмена на информация между регионалните власти, за да можем да се учим от добрите практики при прилагането на мерки за подкрепа за този вид финансиране на МСП.

Препоръчваме горещо този наръчник на всички създатели на политики и действащи лица в регионите и се надяваме, че той ще ги вдъхнови да предприемат конкретни действия по места и да използват по-ефективно каталитичния потенциал на бизнес ангелите. Само чрез добро сътрудничество между всички страни ние ще допринесем за постигането на по-голям растеж в регионите и за по-ефективна подкрепа за новаторски и амбициозни МСП.



Елжбета Бенковска

Член на Европейската комисия,
отговарящ за вътрешния пазар,
промишлеността,
предприемачеството и МСП



Корина Крецу

Член на Европейската комисия,
отговарящ за регионалната политика



Съдържание

1 Резюме	9		
1.1 Цел на наръчника	9		
1.2 Защо управителните органи трябва да са запознати с ролята на бизнес ангелите при инвестициите в МСП?	10		
1.3 Как могат да се насърчат инвестициите на бизнес ангелите?	11		
1.4 Създаване на съвместни инвестиционни фондове с бизнес ангели	12		
2 Насърчаване на дейностите на бизнес ангелите на регионално равнище.....	13		
2.1 Въведение.....	13		
2.1.1 Какво представляват бизнес ангелите?	13		
2.1.2 Недостиг на собствен капитал	13		
2.1.3 Пазар за инвестициите на бизнес ангелите.....	13		
2.2 Структурните фондове и бизнес ангелите	15		
2.2.1 Европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), 2014-2020 г.	15		
2.2.2 Поуки от миналото: финансовите инструменти през периода 2007-2013 г.	17		
2.3 Оперативен модел на бизнес ангелите.....	17		
2.3.1 Инвестиционен процес	17		
2.3.2 Мрежи и синдикати на бизнес ангели.....	18		
2.3.3 Подкрепа за създаването на мрежа на бизнес ангели.....	20		
2.3.4 Инвестиционна готовност и инвестиционен капацитет	21		
2.4 Как да се създаде и управлява схема за съвместни инвестиции с бизнес ангели?	21		
2.4.1 Основни характеристики на фондовете за съвместни инвестиции с бизнес ангели.....	23		
2.4.2 Стъпки при създаването на схеми за съвместни инвестиции с бизнес ангели.....	23		
3 Съществуващи добри практики на регионално равнище	27		
3.1 Technopartner – Нидерландия.....	27		
3.1.1 Основни факти.....	27		
3.1.2 Описание	27		
3.1.3 Метод на предоставяне на средствата	27		
3.1.4 Резултати на фонда.....	28		
3.1.5 Звено за контакт	28		
3.2 COMPETE IN2-BA – Португалия.....	28		
3.2.1 Основни факти.....	28		
3.2.2 Описание	28		
3.2.3 Метод на предоставяне на средствата	28		
3.2.4 Резултати на фонда.....	29		
3.2.5 Звено за контакт	29		
3.3 Европейски фонд за бизнес ангели (ЕФБА).....	29		
3.3.1 Основни факти.....	29		
3.3.2 Описание	30		
3.3.3 Метод на предоставяне на средствата	30		
3.3.4 Резултати на фонда.....	31		
3.3.5 Звено за контакт	31		

3.4	Enterprise Ireland.....	31	3.8.1	Основни факти.....	38
3.4.1	Основни факти.....	31	3.8.2	Описание.....	39
3.4.2	Описание.....	31	3.8.3	Метод на предоставяне на средствата.....	39
3.4.3	Метод на предоставяне на средствата.....	32	3.8.4	Резултати на фонда.....	39
3.4.4	Резултати на фонда.....	33	3.8.5	Звено за контакт.....	39
3.4.5	Звено за контакт.....	33	3.9	Фондове Ingenium – Италия.....	39
3.5	Mesinvest Литва – Verslo Angelu Fondas I.....	33	3.9.1	Основни факти.....	39
3.5.1	Основни факти.....	33	3.9.2	Описание.....	40
3.5.2	Описание.....	34	3.9.3	Метод на предоставяне на средствата.....	40
3.5.3	Метод на предоставяне на средствата.....	34	3.9.4	Резултати на фонда.....	41
3.5.4	Резултати на фонда.....	35	3.9.5	Звено за контакт.....	42
3.5.5	Звено за контакт.....	35	3.10	PACA Investissement – Франция.....	42
3.6	Шотландски съвместен инвестиционен фонд (SCF) – Шотландия.....	35	3.10.1	Основни факти.....	42
3.6.1	Основни факти.....	35	3.10.2	Описание.....	42
3.6.2	Описание.....	35	3.10.3	Метод на предоставяне на средствата.....	42
3.6.3	Метод на предоставяне на средствата.....	36	3.10.4	Резултати на фонда.....	42
3.6.4	Резултати на фонда.....	37	3.10.5	Звено за контакт.....	43
3.6.5	Звено за контакт.....	37	3.11	Aqui-Invest – Франция.....	43
3.7	Eleven – фонд за ускоряване растежа на стартиращите предприятия – България.....	37	3.11.1	Основни факти.....	43
3.7.1	Основни факти.....	37	3.11.2	Описание.....	43
3.7.2	Описание.....	38	3.11.3	Метод на предоставяне на средствата.....	43
3.7.3	Метод на предоставяне на средствата.....	38	3.11.4	Резултати на фонда.....	44
3.7.4	Резултати на фонда.....	38	3.11.5	Звено за контакт.....	44
3.7.5	Звено за контакт.....	38			
3.8	Seed4Start – Франция, Белгия, Люксембург, Германия.....	38			
				Приложение 1 Речник.....	45
				Приложение 2 Връзки и референции... 	46
				Приложение 3 Мрежи на бизнес ангели в Европа	47

Резюме

1.1 Цел на наръчника

През периода 2014-2020 г. Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) ще предоставят значителни възможности за инвестиции чрез държавите – членки на ЕС, и регионалните власти. С цел да се постигне максимално въздействие от фондовете на ЕС, се препоръчва вниманието да се насочи към ключови области и да се използват финансови инструменти. Тези финансови инструменти са относително нови за много публични органи, но те имат голям потенциал и биха могли да допринесат за повишаване на конкурентоспособността на МСП.

В настоящия наръчник е представено как могат да се насърчат инвестициите на бизнес ангелите и съвместните инвестиции с бизнес ангели, за да достигнат критична маса в определени сектори, региони или държави. Предвид факта, че местното и регионалното измерение е много важно при дейностите на бизнес ангелите, осведомеността относно възможностите за съвместни инвестиции в рамките на ЕСИФ (основно Европейския

фонд за регионално развитие (ЕФРР)) чрез финансови инструменти би могла да бъде от основно значение при финансирането на МСП и насърчаването на инвестициите на бизнес ангели. Целта на настоящия наръчник, в който са представени казуси и примери за добри практики (а така също и случаи на действия по линия на структурните фондове на ЕС) и са разгледани инициативи, които вече са изпълнени с помощта на фондовете на ЕС, е да послужи като вдъхновение за нови съвместни инвестиции с бизнес ангели по линия на ЕСИФ. Представените примери за съществуващи добри практики на регионално равнище показват как с публични средства може да се осигури по-ефективна подкрепа за МСП с помощта на бизнес ангелите.

Настоящият наръчник е насочен към създатели на политики, управителни органи и заинтересовани МСП, включително бизнес ангели. Той има за цел да вдъхнови заинтересованите лица да разработят модели в подкрепа на МСП с участието на бизнес ангели.

1.2 Защо управителните органи трябва да са запознати с ролята на бизнес ангелите при инвестициите в МСП?

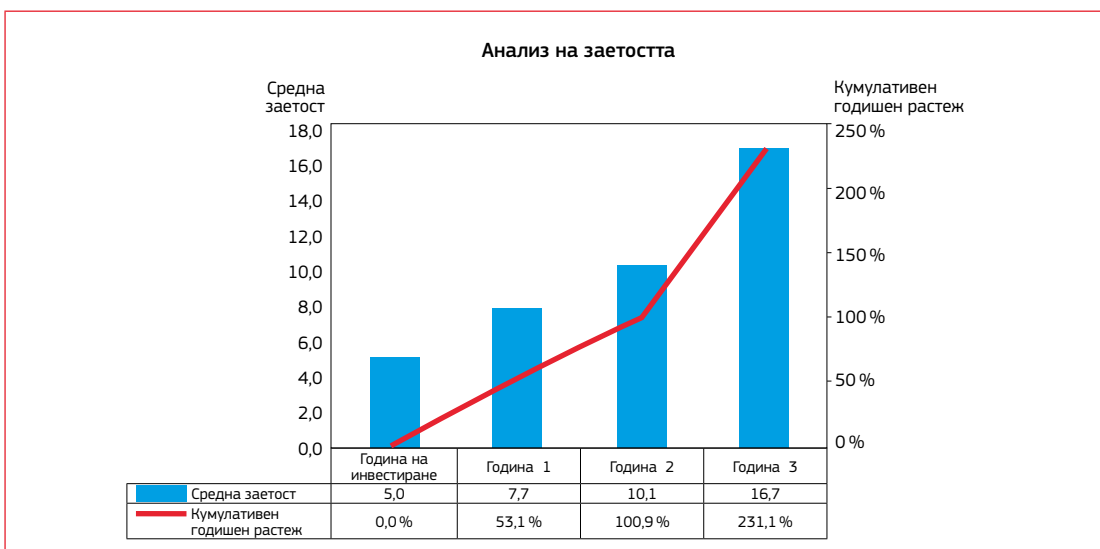
Особено важно е държавите – членки на ЕС, и регионалните власти да постигнат максимално въздействие от фондовете на ЕС. Като използват специфични финансови инструменти, те ще дадат възможност за инвестиции в МСП, по-специално в новаторски стартиращи предприятия и бързо разрастващи се дружества, които създават голяма част от новите квалифицирани работни места.

Бизнес ангелите играят важна роля в икономиката. В много държави бизнес ангелите представляват най-големият източник на външно финансиране за новосъздадени предприятия, след семейството и приятелите. Бизнес ангелите имат все по-важно значение при предоставянето на рисков капитал, както и при подпомагането на икономическия растеж и технологичния напредък. Освен това до известна степен осигуряването на стартов капитал и капитал на ранния етап става все по-зависимо от бизнес ангелите. Фондовете за рисков капитал не са в състояние да обслужват голям брой малки сделки и те бяха изправени пред затруднения през последните години поради недостатъчното наличие на

капитал. Те ограничиха своето финансиране в „рискови“ МСП и се насочиха към инвестиции на по-късни етапи от развитието на предприятията и към по-широкомащабни инвестиции с по-голяма възвръщаемост. Традиционният източник на стартово и ранно финансиране – банковото кредитиране – е ограничен поради равнището на риска и разходите за обслужване на кредитите и той значително намаля след финансовата криза през 2008 г.

Бизнес ангелите осигуряват както финансиране, така и управленски опит, което увеличава шансовете за оцеляване и растеж на стартиращите предприятия. Поради това насърчаването на инвестициите на бизнес ангелите в стартиращи предприятия може да има значителен ефект на ливъридж за правителствата и икономиките. Повишаването на осведомеността относно дейностите на бизнес ангелите и/или за действащите политики и програми в някои държави или региони (най-добри практики) може да окаже положително въздействие върху промишлеността, финансирането на МСП и регионалното развитие.

Статистическите данни доказват въздействието на инвестициите на бизнес ангелите върху заетостта. Всъщност когато се инвестира в дружества с персонал средно от 5 служители, този брой се утроява след три години.



Източник: Lourdes Moreno, EBAN и бизнес ангели CRECER+

1.3 Как могат да се насърчат инвестициите на бизнес ангелите?

Съществува широк набор от финансови инструменти, пригодени за различните етапи на жизнения цикъл на дружествата. Много малко от тези инструменти обаче са предназначени за т.нар. „долина на смъртта“, т.е. етапа с най-високо равнище на риск от жизнения цикъл на новосъздадените дружества.

Поради това държавите членки и регионите трябва да създадат правилните условия за осигуряване на среда, благоприятна за частните инвеститори. Намалването на риска е важен елемент при постигането на тази цел и правителствата използват два инструмента за това. Освен създаването на схема за данъчни облекчения за инвеститори, които инвестират в стартиращи предприятия, която им дава право да приспадат данъците си непосредствено по време на инвестиционния процес, важна политическа възможност е създаването на съвместни инвестиционни фондове. Тази възможност бе разгледана и в рамките на проучване, извършено от ОИСР¹. Това проучване показва,

че рисковият капитал привлича в много по-голяма степен вниманието на създателите на политики, но въпреки това основният източник на външен предстартов капитал и капитал на ранния етап в много държави е финансирането от бизнес ангели. В някои държави политиките за насърчаване на увеличаването на броя на ангелите инвеститори оказваха положително въздействие. Те включват мерки, свързани с предлагането, като данъчни стимули и създаването на съвместни инвестиционни фондове.

Разработването на правилните стимули, правилните механизми и правилните способности както на инвеститорите, така и на предприемачите е ключов въпрос. Това ще привлече частния сектор и ще даде стимул на частните инвеститори за инвестиране в стартиращи предприятия. Подкрепата от правителството за мрежите на бизнес ангели също е важен елемент.

В следната схема обобщено е представено това, което създателите на политики могат по принцип да направят за насърчаване на инвестициите на бизнес ангелите с цел да се достигне критична маса в определени сектори, региони или държави:

Предлагане Привличане на повече инвеститори:	Търсене Поток от качествени сделки:	Пазар Въздействие и устойчивост:
Премахване на пречки, свързани с данъчната система Данъчни стимули	Инвестиционна готовност (вкл. регионално обучение и подкрепа)	Подкрепа за устойчиви и професионални МБА
Съвместни инвестиционни фондове	Финансова грамотност в училищата	Събиране на данни
Обучения за инвестиционна готовност	Изграждане на предприемаческо мислене (вкл. връзки с местни предприятия)	Местни форуми за бизнес ангели (БА)/рисков капитал (РК)
Медийни кампании	Инкубатори и други посредници за образование и подготвяне на предприемачите	Необременяващо регулиране за пазара на инвестиции на ранния етап

¹ ОИСР (2011 г.), Финансиране на бързоразрастващи се дружества: Ролята на ангелите инвеститори; <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>

1.4 Създаване на съвместни инвестиционни фондове с бизнес ангели

Стартирането на съвместни инвестиционни фондове с бизнес ангели се е наложило като ефективен начин за привличане на „нови финансови средства“ в много държави, както и на експертен опит от участниците на пазара, в подкрепа на финансирането на хиляди новаторски дружества. Бизнес ангелите носят на стартиращите предприятия капитал, знания, опит и връзки и им помагат да се разрастват. Те са инвестирали 5,5 млрд. EUR през 2013 г.², което ги прави съответно най-големият източник на инвестиции на предстартов капитал и капитал на ранния етап в Европа.

Схемите за съвместни инвестиции с бизнес ангели представляват добавена стойност за публичните органи в сравнение с безвъзмездните средства, тъй като техният ефект на ливъридж е по-висок. Схемите за съвместни инвестиции представляват добавена стойност също и за бизнес ангелите, тъй като те намаляват риска и дават възможност за повече инвестиции. Съответно те представляват печелившо начинание за трите страни: бизнес ангелите, управителните публични органи и дружествата, които се ползват от тези инвестиции.

Обикновено в резултат на създаването на съвместни инвестиционни фондове

с бизнес ангели възникват два сценария:

1) Публично-частните съвместни инвестиционни фондове помагат за изграждане на общности на инвеститори на ранния етап от развитието на предприятията и по този начин се създава цикъл, порождащ благотворни ефекти. Частните и публичните субекти вече не инвестират самостоятелно. Инвестиционният риск е смекчен от двете страни, а така също и допринася за възприеманите „политически“ рискове.

2) Чрез обединяването на няколко страни в общи фондове се събират повече финансови средства за екосистемата и могат да се правят повече инвестиции. Разходите също спадат, тъй като наставничеството, връзките и познанията на бизнес ангелите се споделят непосредствено с много хора. Таксите за управление също са по-ниски в сравнение с фондовете за рисков капитал.

Примерите, включени в глава 3 от настоящия наръчник, представят а) модели, по които европейските структурни фондове и по-специално Европейският фонд за регионално развитие (ЕФРР) за предходния програмен период 2007-2013 г., по направление на финансовите инструменти за МСП, включително инициативата JEREMIE, направиха съвместни инвестиции с бизнес ангели; както и б) модели, с които публичните фондове вдъхновиха и насърчиха инвестициите на бизнес ангели и обратното.

² Сборник със статистически данни на EBAN, 2014 г.; <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13.-Statistics-Compendium-2014.pdf>

2

Насърчаване на дейностите на бизнес ангелите на регионално равнище

© Halfpoint/Shutterstock.com

2.1 Въведение

2.1.1 Какво представляват бизнес ангелите?

Бизнес ангелът е частно лице, много често разполагащо с голямо нетно богатство, и винаги с бизнес опит, експертни знания и влиятелни връзки, което директно инвестира част от своите лични активи в нови и разрастващи се некотирани предприятия. Бизнес ангелът може да инвестира самостоятелно или в рамките на синдикати (група от бизнес ангели), като обикновено един бизнес ангел в синдиката поема водеща роля. Освен капитал, бизнес ангелите осигуряват опит и умения в областта на стопанското управление и контакти за предприемача. Добрите бизнес ангели могат да предоставят „интелигентен и търпелив капитал“³.

2.1.2 Недостиг на собствен капитал

Настоящият пазар на рисков капитал в Европа не успява да предложи широкомащабна подкрепа за растежа и капитализацията на предприятия в ранен етап на развитие, което

води до неефективност на пазара, известна като „дефицит на собствен капитал“. Този дефицит на финансиране засяга основно първите етапи от развитието на новаторските дружества, за които по принцип се счита, че имат най-голямо въздействие върху икономическото развитие и създаването на работни места. С цел да се разреши този проблем държавите членки разработиха редица препоръки за политика, включително за създаването на публично-частни партньорства на пазара на инвестиции на ранния етап от развитието на предприятията. Счита се, че дефицитът на собствен капитал би могъл да се компенсира чрез инвестиции директно от бизнес ангелите. Тяхната близост до пазара се оказа ползотворна по време на кризисния период на европейския пазар на частни капиталови инвестиции⁴.

2.1.3 Пазар за инвестициите на бизнес ангелите

Бизнес ангелите участват много активно в икономиката от дълго време. През последните две десетилетия те излязоха в по-голяма степен на преден план, вероятно

³ Вж. също: Доклад на председателя на експертната група по трансгранично свързване на новаторски дружества с подходящи инвеститори, стр. 13 <http://bookshop.europa.eu/bg/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/>

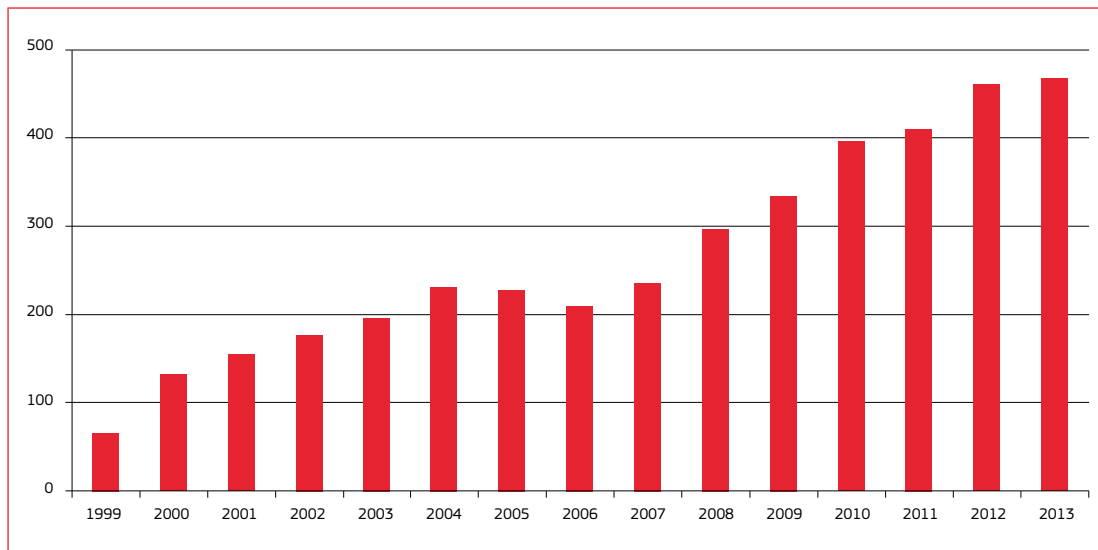
⁴ Вж.: ЕИФ, Перспектива за финансирането на европейските малки предприятия, 2013 г.; http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_2013_20.pdf

поради поредиците от финансови кризи. Това се потвърждава и от някои налични понастоящем данни.

Според EBAN (Европейската търговска асоциация за бизнес ангели, фондове за

предстартово финансиране и участници на пазара на ранния етап) броят на мрежите на бизнес ангели (МБА) се увеличава средно с около 17 % годишно за период от 10 години.

Графиката по-долу представя растежа на МБА по години за периода 1999-2013 г.



Източник: Статистически данни на EBAN, 2014 г.

Според EVCA (Европейската асоциация за частен капитал и рисков капитал) общата стойност на европейските инвестиции на ранния етап от развитието на предприятията през 2013 г. възлиза на 7,5 млрд. EUR, от които 5,5 млрд. EUR са направени от бизнес ангели. Това е довело до финансиране на 33 430 предприятия и до създаването на 184 170 работни места.



Източник: Статистически данни на EVCA и EBAN за 2014 г.

Инвестициите на бизнес ангелите са нараснали от 5,1 млрд. EUR през 2012 г. на 5,5 млрд. EUR през 2013 г. Обединеното кралство заема водещо място по отношение на европейските инвестиции на бизнес ангели (видим пазар) с 84,4 млн. EUR, следвано от Испания (57,6 млн. EUR). Европейската инвестиционна общност на бизнес ангелите е съставена от 271 000 ангели инвеститори. Видимият пазар обхваща 468 мрежи на бизнес ангели.

Средната инвестиция на бизнес ангели за едно дружество е била 166 000 EUR, а инвестицията на един ангел инвеститор е била около 20 000 EUR. По отношение на секторите, в които са направени инвестициите, на сектора на информационните и комуникационните технологии (ИКТ) се падат 32 % от инвестициите, следван от сектора на биотехнологиите и природните науки (10 %) и сектора на мобилните телефони (10 %). 97 % от инвестициите са включвали някакъв вид съвместни инвестиции.



Източник: Статистически данни на EBAN, 2014 г.

2.2 Структурните фондове и бизнес ангелите

2.2.1 Европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), 2014-2020 г.

Европейската политика е насочена към засилване на икономическото, социалното и териториалното сближаване с цел намаляване на различията между равнищата на развитие на отделните региони. Тези цели се подпомагат от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), Кохезионния фонд (КФ), Европейския социален фонд (ЕСФ), Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), Европейския фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР), Европейската инвестиционна банка и други инструменти⁵. За политиката на сближаване за периода 2014-2020 г. другите европейски фондове са хармонизирани и се координират в рамките на европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ)⁶. Правилата имат за цел установяване на ясна връзка между ЕСИФ и стратегия „Европа 2020“, подобряване на координацията на дейностите на ЕСИФ, гарантиране на съгласувано изпълнение и осигуряване на възможно най-пряк достъп до фондовете за онези, които могат да извлекат полза от тях.

В резултат на комбинирането на наличните ресурси за периода 2014-2020 г. в контекста

на политиката на сближаване (а именно ЕФРР, КФ и ЕСФ, т.е. 351 млрд. EUR) с очакваните публични и частни национални средства, тази политика на сближаване би могла да доведе до достигане на инвестиции в размер на над 500 млрд. EUR . По линия на ЕЗФРСР и ЕФМДР ще бъдат осигурени допълнително 100 млрд. EUR, което ще има още по-голямо въздействие върху политиката за развитие на селските райони и морската политика. Всички региони на ЕС ще извлекат полза пряко или косвено от тези политики и инвестиции⁷.

Въпреки че е възможно създаването на финансови инструменти по линия на всички ЕСИФ, се очаква основно ЕФРР да осъществи съвместни инвестиции с капиталови фондове, включително бизнес ангели, през периода 2014-2020 г.

Задачата на ЕФРР е чрез коригиране на основните регионални дисбаланси да засили икономическото, социалното и териториалното сближаване в Европейския съюз. Неговите инвестиции са насочени към няколко ключови приоритетни области за подобряване на конкурентоспособността на регионите на ЕС, като например:

- засилване на научноизследователската дейност, технологичното развитие и иновациите;

⁵ Вж. членове 174 и 175 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС)

⁶ Вж. Регламент (ЕС) № 1303/2013, с който се определят общи разпоредби за тези фондове

⁷ За допълнителна информация относно ЕСИФ, вж.: http://ec.europa.eu/contracts_grants/funds_bg.htm

- подобряване на достъпа до ИКТ, както и на тяхното използване и качество;
- подобряване на конкурентоспособността на малките и средните предприятия (МСП);
- подпомагане на прехода към нисковъглеродна икономика⁸.

Финансови инструменти

Финансовите инструменти представляват ефективен начин за усвояване на ресурсите на политиката на сближаване за постигане на целите на стратегията „Европа 2020“. Финансовите инструменти са насочени към проекти с потенциална икономическа жизнеспособност и осигуряват подкрепа за инвестиции чрез заеми, гаранции, капитал, квазикапитал и други рискови механизми, евентуално комбинирани с техническа подкрепа, лихвени субсидии или субсидии за гаранционни такси в рамките на една и съща операция.

В допълнение към очевидните предимства от повторното използване на фондовете в дългосрочен аспект, финансовите инструменти помагат за привличането на допълнителни публични или частни съвместни инвестиции за преодоляване на неефективностите на пазара в съответствие с приоритетите на стратегията „Европа 2020“ и политиката на сближаване. Техните структури на предоставяне на средства са свързани с допълнителен експертен опит и ноу-хау, което помага за повишаване на ефикасността и ефективността на разпределението на публичните ресурси. Освен това тези инструменти предоставят разнообразие от стимули за по-добри резултати, включително по-голяма финансова дисциплина на равнището на подпомаганите проекти.

Финансови инструменти се използват за осъществяването на инвестиции по линия на структурните фондове още от програмния период 1994-1999 г. Те придобиха по-голямо относително значение през предходния програмен период 2007-2013 г. В контекста на настоящата икономическа ситуация и увеличаващия се недостиг на

публични ресурси се очаква да се засили още повече ролята на финансовите инструменти в политиката на сближаване през програмния период 2014-2020 г.

Комисията си постави за цел поне да удвои използването на финансови инструменти спрямо предходния период на структурните фондове (увеличение от 12 млрд. EUR от ЕСИФ). Това е амбициозна, но реалистична цел. Тези допълнителни 18 млрд. EUR от ЕСИФ, които ще бъдат предоставени чрез финансови инструменти през периода 2014-2020 г., биха могли да привлекат допълнителни инвестиции на стойност между 40-70 млрд. EUR.

Правната рамка за ЕСИФ за периода 2014-2020 г. дава възможност за предоставяне на средства чрез финансови инструменти по всички тематични цели на ЕСИФ и разширява възможностите за изпълнение. С оглед да се улесни изпълнението на финансовите инструменти от управителните органи, Комисията предостави на разположение първи набор от готови за употреба „стандартизирани финансови инструменти“ и модели, които не допускат държавна помощ, за изготвянето на финансови инструменти. В процес на подготовка са още „стандартизирани финансови инструменти“, които ще бъдат предоставени до края на 2015 г., включително „съвместен инвестиционен механизъм за капиталови продукти“, който може също да бъде подходящ за бизнес ангелите.

fī-compass

За разлика от традиционното финансиране чрез безвъзмездни средства, разработването, създаването и изпълнението на ориентирани към пазара финансови инструменти изисква нови форми на експертни знания и значителни консултации, които в много случаи надвишават административния и техническия капацитет на управителните органи.

С оглед да се улеснят управителните органи при изпълнението на финансови инструменти през програмния период 2014-2020 г.,

⁸ За допълнителна информация относно ЕФПР, вж.: http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/

Комисията стартира нова консултативна платформа за финансовите инструменти по линия на ЕСИФ и микрофинансиране по линия на ПЗСИ (програмата за заетост и социални иновации), т.нар. *fi-compass*⁹.

Платформата *fi-compass* е разработена от Комисията в партньорство с Европейската инвестиционна банка. Тя има за цел да отговори на потребностите на управителните органи на ЕСИФ, доставчиците на микрофинансиране по линия на ПЗСИ и други заинтересовани страни, като предостави практическо ноу-хау и инструменти за обучение относно финансовите инструменти. Те включват ръководства, информационни бюлетени за бърза справка, модули за електронно обучение, преки семинари за обучение и мероприятия за изграждане на мрежи. Уебсайтът на *fi-compass* постепенно става център на знания за финансовите инструменти по линия на ЕСИФ за периода 2014-2020 г.

2.2.2 Поуки от миналото: финансовите инструменти през периода 2007-2013 г.

Използването на финансови инструменти за предоставянето на средства от структурните фондове на ЕС значително се увеличи през предходния програмен период 2007-2013 г. Техният обхват бе разширен спрямо предходните програмни периоди, за да се включат, освен МСП, също и инвестиции за устойчиво градско развитие (по линия на инициатива JESSICA) и инвестиции за енергийна ефективност в жилищния сектор.

В края на 2013 г. обща сума на стойност от 12,15 млрд. EUR от оперативните програми, съфинансирани от ЕФРР и ЕСФ за периода 2007-2013 г., бе разпределена за финансовите инструменти за предприятия, по-специално МСП, в 25 държави – членки на ЕС (т.е. в ЕС-27 без Ирландия и Люксембург). Оперативните програми, съфинансирани от ЕФРР за периода 2007-2013 г., предоставиха 95 % от тази обща сума, т.е. 11,597 млрд. EUR. Тези финансови инструменти за предприятия, по-специално МСП,

осигуриха в края на 2013 г. обща сума от 1,16 млрд. EUR за 145 фонда за дялов капитал и за рисков капитал, включително бизнес ангели¹⁰.

По-специално JEREMIE – Съвместни европейски ресурси за микро-, малки- и средни предприятия – е инициатива на Европейската комисия, разработена съвместно с Европейския инвестиционен фонд в контекста на структурните фондове на ЕС (т.е. само ЕФРР и ЕСФ) за предходния програмен период 2007-2013 г. Тя насърчи използването на финансови инструменти за подобряване на достъпа до финанси за МСП.

Държавите членки имаха възможност да използват част от средствата, предназначени за МСП, които са им отпуснати от ЕФРР и ЕСФ, за да инвестират в револвиращи финансови инструменти, като инструменти за дялов капитал и рисков капитал (включително бизнес ангели), заеми или гаранции.

В глава 3 от настоящия наръчник са представени няколко примера за съвместни инвестиции между ЕФРР и бизнес ангели през периода 2007-2013 г. по линия на финансовите инструменти за МСП, включително инициативата JEREMIE.

2.3 Оперативен модел на бизнес ангелите

В този раздел са обяснени някои от най-важните понятия от оперативния модел на бизнес ангелите. В сектора досега няма разработени стандартни определения и следващите параграфи са включени само като насока. Реалната ситуация може да бъде повече или по-малко сложна в зависимост от конкретния пазар и неговото развитие.

2.3.1 Инвестиционен процес

Инвестиционният процес на бизнес ангелите може да протече под много различни форми. Те варират от вземане на собствени решения за инвестиране от отделни бизнес ангели до инвестиране на групови фондове въз основа на решение на комисия. Структурата на инвестициите може да варира от отделни

⁹ <http://www.fi-compass.eu>

¹⁰ „Обобщение на данните за напредъка, постигнат при финансирането и изпълнението на инструменти за финансов инженеринг през програмния период 2007-2013 г.“, трети годишен доклад на Комисията, публикуван през септември 2014 г.

инвестиции до създаване на дружество с ограничена отговорност за всяка инвестиция. Следният пример илюстрира различните етапи на инвестиционния процес¹¹:

- **Търсене на сделки:** търсене на възможности за инвестиране от различни източници – членове на МБА, доставчици на услуги, фондове за рисков капитал, инвестиционни форуми, университети, приложения на уебсайтове;
- **Преглед на сделките:** официален или неофициален подбор на дружества за преглед – въз основа на предварителен анализ на бизнес плана, провеждане на интервюта с предприемача и неговия екип;
- **Представяне на дружествата:** предприемачите биват канени за кратка презентация пред бизнес ангелите, обикновено за около петнадесет минути, следвана от сесия за въпроси и отговори – бизнес ангелите след това поемат „неофициален ангажимент“, който е израз на намерение за инвестиране, като той не е обвързващ и зависи от резултата от комплексната проверка;
- **Комплексна проверка:** проверка на всеки аспект на бизнес плана, технологията, стопанската дейност, както и на правните аспекти – може да отнеме няколко месеца;
- **Инвестиционни средства:** избор измежду разнообразието от инвестиционни механизми, включително запознаване с данъчните задължения и стимули;
- **Условия и преговори:** преговори по условията на инвестиране между инвеститорите и предприемачите.

Особено внимание трябва да се обърне на данъчните правила на съответната държава, тъй като данъчното облагане има значително въздействие върху начина на структуриране на такива инвестиционни схеми. Сред примерите за съществуващи фискални стимули е облекчението за предприемачи в Обединеното кралство, от което се ползват младите предприемачи. Те обаче могат да включват също така и правител-

ствени гаранции, намаляване на данъчните ставки за физически лица, например намаляване на данъка върху имуществото във Франция или данъчни кредити. В някои държави, като например Италия, капиталовите печалби, реализирани от бизнес ангелите, могат да бъдат освободени от данък при определени условия: неучастие в стопанската дейност, жизнен цикъл на дружеството и продължителност на инвестицията. Правилата и ползите на Схемата за насърчаване на инвестициите в предприятията на Обединеното кралство се прилагат директно, ако участието се извършва в рамките на синдикат или като част от съвместен инвестиционен фонд с бизнес ангели. Тази схема се прилага само за бизнес ангели, които плащат данъци в Обединеното кралство, а дружествата, в които се инвестира, трябва да имат място на стопанска дейност в Обединеното кралство¹².

2.3.2 Мрежи и синдикати на бизнес ангели

Мрежата на бизнес ангели може да се разглежда като организация, чиято цел е да улеснява свързването на предприемачи (търсещи рисков капитал) с бизнес ангели. Мрежите по принцип запазват неутралност и се въздържат от извършване на официални оценки на бизнес планове или бизнес ангели. Мрежата на бизнес ангели осигурява пазар за намиране на услуги. Повечето мрежи на бизнес ангели, които осъществяват дейност в Европейския съюз, са законно установени като частни дружества, организации с нестопанска цел или евентуално като фондации. Мрежите на бизнес ангели са по принцип частни инициативи, често подкрепяни от публичния сектор.

Мрежата на бизнес ангели е група, която обикновено е съставена от средно между 10 и 150 отделни ангели инвеститори. Те са организирани, за да работят по-ефективно и за да предоставят взаимна подкрепа. Мрежата на ангели инвеститори носи ползи на всички членове, като им осигурява по-широка база от знания и възможност за осъществяване на по-големи сделки от тези, които един

¹¹ Въз основа на: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/How-the-investment-process-works.pdf>

¹² За допълнителни подробности вж.: „Преглед на данъчните системи в Европа от гледна точка на бизнес ангелите“, публикувано от EBAN и BDO през 2012 г., и „Доклад относно бизнес ангелите, съвместните инвестиционни фондове и набори от политики – анализ на растежа за 2014 г.“ <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2015/01/Compendium-Co-Investment-Funds-2014-v1.pdf>

отделен бизнес ангел би могъл да финансира. Понякога тя също така опростява процеса на комплексна проверка, като спестява на отделните инвеститори необходимостта да я извършват самостоятелно.

По същество мрежите на бизнес ангели изпълняват принципно два вида дейности:

- насърчаване на потока от сделки между членовете. Модерните мрежи на бизнес ангели в Европа са организирани асоциации с най-малко един общ управител и анализатор, чиято роля е да преглежда и споделя сред членовете интересни предложения за инвестиране, събрани от асоциацията. Основен актив на асоциацията е нейната база от членове, основно управители и успешни предприемачи от широк спектър от сектори, които могат да определят и подкрепят най-добрите инвестиционни проекти. Тази структура позволява на мрежите да събират заявления за изразяване на интерес към инвестиране, което води до създаването на синдикати за инвестицията на определен брой бизнес ангели в конкретна сделка;
- представяване на интересите на бизнес ангелите на национално и международно равнище. Отделни национални клубове също са свързани на европейско равнище с асоциации, като например BAE (Business Angels Europe) или EBAN (Европейската мрежа на бизнес ангелите).

Синдикатите са двама или повече частни инвеститори, които работят заедно за споделяне на рисковете и ползите от инвестиране в частни дружества. Синдикатите се различават от отделните бизнес ангели инвеститори и от мрежите, тъй като синдикатите обикновено са съставени от „постоянна“ група от хора, които редовно инвестират заедно за определен период от време. Обединяването на бизнес ангелите в синдикати насърчава инвестициите на бизнес ангелите, дава възможност на ангелите инвеститори да сформират и поддържат портфейл от инвестиции и оптимизира процеса на финансиране за предприемача. Заслужава да се отбележи, че синдикатите

на бизнес ангели все по-често работят и правят съвместни инвестиции в партньорство както с фондове за предстартов рисков капитал, така и с правителствени агенции.

Основните ползи от участието в синдикат на бизнес ангели са:

- **диверсифициран портфейл:** инвестирането в портфейл (т.е. инвестиране в повече от едно дружество) е инвестиционен подход, който е с по-нисък риск в сравнение с по-високо рисковия подход „всички яйца в една кошница“, при който се инвестира само в едно или две дружества;
- **обединяване на икономически ресурси:** обединяването на финансови средства дава възможност за инвестиране в няколко дружества и/или в по-големи сделки;
- **обединяване на умения, контакти и опит:** членовете на синдиката се ползват взаимно от своите умения, мрежи от контакти и опит. Всичко това засилва вероятността от успех и възвръщаемост на инвестицията; и
- **комплексна проверка:** способност за извършване на по-обстойна комплексна проверка¹³.

Освен това често благодарение на усилията на мрежите на бизнес ангели обикновено двама или повече бизнес ангели инвестират в определени сделки. В този случай се сформира синдикат и сделката се структурира по следния начин:

- щом бъде установена потенциална инвестиция, бизнес ангел, който е част от мрежа, обикновено този с повече опит в конкретния сектор и с възможност да подпомогне целевото дружество с управленски опит и достъп до съответните мрежи, бива определен като ръководител на сделката (PC). Ръководителят на сделката извършва щателна комплексна проверка и споделя резултатите с другите бизнес ангели, които проявяват интерес към инвестиране в дружеството;
- ако комплексната проверка е успешна, бизнес ангелите могат да инвестират

¹³ Вж. също: Инвестиране в частни дружества, Насоки за бизнес ангели инвеститори; EBAN, HBAN; http://www.hban.org/_fileupload/HBANInvestorGuideEquity1_3_5%281%29.pdf

самостоятелно, като всеки придобива част от акциите на целевото дружество, или те могат да сформират инвестиционен механизъм за влизане в целевото дружество като единствените акционери. Последният вариант обикновено е предпочитаният, тъй като той гарантира ясно и опростено управление на целевото дружество, а така също и възможност за последващи инвестиции от фонд за рисков капитал;

- ръководителят на сделката обикновено представлява всички бизнес ангели като член на управителния съвет на целевото дружество, наблюдава дейностите на предприемача и подпомага ръководството в неговите стратегически решения;
- накрая, при успешно излизане от дружеството, на ръководителя на сделката се признава отсрочено възнаграждение или

премия като компенсация за неговите усилия.

Налице е силна тенденция бизнес ангелите, мрежите на бизнес ангели и синдикатите на бизнес ангели да се отнасят все по-професионално към своя инвестиционен процес, като извършват солидни комплексни проверки и изготвят предварителни договорености и споразумения между акционерите, които предвиждат членство в управителния съвет, клаузи за предотвратяване на риска от разсейване на капитала и ясни цели при излизане от дружеството.

По данни на EBAN съвместното инвестиране е обичайната практика. Инвестиране заедно с други бизнес ангели е основният предпочитан вариант, но другите видове инвеститори също играят важна роля, както показва графиката по-долу:



Източник: Статистически данни на EBAN, 2014 г.

2.3.3 Подкрепа за създаването на мрежа на бизнес ангели

С цел да се улесни създаването на мрежа на бизнес ангели могат да се поканят някои известни регионални институции, за да сътрудничат на дейностите на бъдещата мрежа: банки, инкубатори, търговски камари или агенции за регионално развитие. Тези институции могат да предоставят на мрежата не само спонсорство, но и своята инфраструктура от помещения, а така също

и да споделят мероприятия и адреси на клиенти. В замяна на това сътрудничество могат да се предоставят например сигурни кредити за банките и подкрепа при създаването на работни места, като проучванията и разработването на дейностите могат да се извършват с регионалните власти.

Както при всяка организация за услуги, човешките ресурси представляват значителен дял от оперативните разходи на мрежата на бизнес ангели. Някои мрежи имат

само един или двама служители, включени в платежната ведомост, докато други повече. Предвид това не е лесна задача да се прогнозира минимален годишен бюджет за финансиране на мрежата на бизнес ангели. В зависимост от размера на мрежата, разходите могат да варират между 150 000 EUR и 500 000 EUR годишно. Тази стойност може да бъде значително по-висока в случай на много голяма и активна мрежа. С цел да се гарантира наличността на тези финансови средства, повечето мрежи използват или система, която се основава на регистрационна такса и комисионна за успех, или само на регистрационна такса. Вторият основен поток от приходи за мрежите на бизнес ангели е публичната подкрепа, както бе посочено по-горе (регионални институции). Тези приходи са предназначени за покриване на оперативните разходи на мрежите. Най-високите разходи почти винаги са свързани с човешките ресурси.

Подкрепата за създаване на мрежа на бизнес ангели може да се разглежда като важна предпоставка за съвместните инвестиционни схеми.

2.3.4 Инвестиционна готовност и инвестиционен капацитет

Зрелостта на пазара на инвестиции в ранния етап от развитието на предприятията би могла да се опише също чрез развитието на търсенето и предлагането.

По отношение на търсенето качеството на предложенията за инвестиционни възможности от предприемачите е от решаващо значение. Инвестиционната готовност на МСП или предприемач, който търси финансиране, е способността за разбиране на специфичните потребности на инвеститорите и задоволяване на тези потребности чрез предоставяне на подходяща структура и съответна информация. Тя помага на предприемача да бъде убедителен и да вдъхва доверие.

От друга страна, инвестиционният капацитет представлява максималният размер средства, които даден инвеститор е готов

да инвестира в МСП или стартиращо предприятие за определен период от време. В зависимост от вида на инвеститора и вида на инвестицията ще се използват различни начини на действие. В повечето случаи е малко невероятно цялата инвестиция да се направи непосредствено от едно единствено лице.

Освен това трябва да се разгледат проблемите, свързани с инвестиционната готовност и инвестиционния капацитет, за да се насърчат инвестициите на бизнес ангелите. Разработването и изпълнението на програми за инвестиционна готовност, включително най-добри практики, са добре описани в публикуваната литература¹⁴.

2.4 Как да се създаде и управлява схема за съвместни инвестиции с бизнес ангели?

Както бе обяснено по-горе, основната цел на управителните органи при създаването на съвместни инвестиционни схеми е преди всичко да се насърчи конкурентоспособността на МСП, по-специално новаторски и стартиращи дружества, с оглед създаването на работни места и икономическа добавена стойност за региона. Съвместният инвестиционен фонд е инвестиционен механизъм, който е резултат от публично-частно партньорство с публичен орган и бизнес ангели за инвестиции в новосъздадени предприятия, които са на ранен етап от развитието си. За разлика от стандартните фондове за рисков капитал или частните бизнес ангели, съвместните инвестиционни фондове се създават в резултат на публична инициатива след признаване на наличието на дефицит на капиталовия пазар.

Такива мерки по принцип се управляват от частни дружества за управление, за да се гарантира ръководен от пазара подход. Специфична особеност на съвместните инвестиционни фондове е фактът, че те не договарят самостоятелно инвестиционни сделки. Вместо това те сформират договорно партньорство с управителя на избран фонд за рисков капитал, мрежи и синдикати

¹⁴ Вж.: Програми за инвестиционна готовност и достъп до финансиране; Colin Mason и Jennifer Kwok, ОИСР.

на бизнес ангели или отделни супер ангели за съвместно инвестиране в целеви дружества, предложени от тези партньори.

По принцип съвместният инвестиционен фонд извършва комплексна проверка на частни съвместни инвеститори, като анализира техните постигнати резултати и инвестиционни политики. След това партньорът намира възможност, договаря условията на сделките и предлага да инвестира свой собствен капитал. В по-голямата част от случаите съвместните инвестиционни фондове инвестират съвместно при същите условия, като спазват правилото за равнопоставеност (*pari-passu*) и запазват значителна автономност, поради което съвместният инвестиционен фонд може също така да реши да не инвестира в сделка, предложена от партньор, в случай че резултатът от комплексната проверка не удовлетворява вътрешната инвестиционна комисия.

Като цяло има няколко възможни варианта за създаване на съвместни инвестиционни схеми, като при всеки следващ се увеличават както ангажиментът, така и въздействието в рамките на пазара:

1) изцяло на търговска основа – това е съвместен инвестиционен фонд, който инвестира в регион или държава само с бизнес ангели, които имат доказан опит в областта на инвестициите и излизането от дружества. Той може да инвестира съвместно с 1-30 бизнес ангели за всяка държава. Пример за такава схема е Европейският инвестиционен фонд за неговия Европейски фонд за бизнес ангели (вж. казуса, представен в глава 3.3 от настоящия наръчник). По отношение на въздействието върху пазара, то е малко, въпреки че има голяма потенциална търговска възвръщаемост;

2) поддържане на настоящата общност на бизнес ангели – това е съвместен инвестиционен фонд, който инвестира заедно с настоящата общност на активни бизнес ангели (с тези, които имат известен опит в инвестициите на бизнес ангели и които, освен инвестиране на парични средства, имат желание активно да подкрепят пред-

приемачите). Той може да инвестира съвместно с 50-200 бизнес ангели. Той има средно въздействие върху пазара, но оказва най-голяма подкрепа на бизнес ангелите, като им позволява да продължат да инвестират в техните стартиращи предприятия. Тази схема е използвана във Франция, например с PACA Investissement с подкрепата на ЕФРР (вж. глава 3.10), както и с Aquí-Invest от Aquiti Gestion, с помощта на регионалните фондове от Аквитания, Франция (вж. глава 3.11);

3) увеличаване и стимулиране на общността на бизнес ангели – това е съвместен инвестиционен фонд, който инвестира съвместно с опитни бизнес ангели, но дава възможност на начинаещи бизнес ангели да инвестират съвместно с онези, които имат повече опит. Идеята на този вид съвместен инвестиционен фонд е да се постави началото на цикъл, пораждащ благотворни ефекти, при който начинаещите бизнес ангели започват да се учат и стават опитни ангели, които от своя страна ще обучават други. Той има голямо въздействие върху пазара.

Създаването на схема за съвместни инвестиции с бизнес ангели е много широко-обхватна инициатива за насърчаване на създаването на работни места във високорискови предприятия, тъй като тази схема съчетава следните особености с относително ниски публични инвестиции:

1) привличане на „нови парични средства“ от частни инвеститори към екосистемата на ранния етап на развитие на предприятията;

2) получаване на компетентно „практическо“ наставничество за предприемачите;

3) улесняване на изграждането на мрежи.

В глава 3 са представени успешните схеми за съвместни инвестиции с бизнес ангели, които са приложени в няколко държави. Показано е как тези инициативи могат да имат въздействие в райони, където предприемаческата дейност и дейността на бизнес ангелите не е била добре развита преди това, но впоследствие и двете дейности процъфтяват.

2.4.1 Основни характеристики на фондовете за съвместни инвестиции с бизнес ангели

Някои от основните характеристики на съвместните инвестиционни фондове, които се използват успешно от общността на бизнес ангели, включват асиметрично излизане от дружества, данъчни облекчения и такси за управление.

Асиметрично излизане е налице, когато повече от една страна инвестира в един и същ проект. В случай на съвместен инвестиционен фонд, създаден между бизнес ангели и публичен фонд, бизнес ангелите ще имат по-висока възвръщаемост на инвестициите от другите инвеститори по време на излизането. Причината за това е, че освен парични средства, бизнес ангелите инвестират време, експертен опит и контакти в проекта. Поради това те създават по-голяма стойност и съответно могат да извлекат по-голяма възвръщаемост.

Данъчните облекчения се различават между отделните държави. Според някои проучвания¹⁵ в осем държави са налице фискални стимули за рисков капитал, частен капитал или бизнес ангели: Белгия, Франция, Ирландия, Италия, Германия, Люксембург, Португалия и Обединеното кралство, където изглежда този вид инвестиции са обект на по-голямо внимание от страна на правителството. Тези стимули включват правителствени гаранции, намаляване на данъчните ставки или данъчни кредити. Данъчните стимули насърчават увеличаване на мащаба на дейността на бизнес ангелите.

Таксите за управление са периодично плащане от страна на инвестиционен фонд на инвестиционния съветник на фонда за инвестиционни услуги и услуги за управление на портфейли. Често таксата обхваща не само консултантските услуги, свързани с инвестициите, но така също и административни услуги. Обикновено таксата се изчислява като процент от активите, които са обект на управление.

2.4.2 Стъпки при създаването на схеми за съвместни инвестиции с бизнес ангели

В тази точка, въз основа на примерите за най-добри практики в Нидерландия и Португалия, описани в глави 3.1 и 3.2, са представени основните стъпки при създаването на фонд за съвместни инвестиции с бизнес ангели. Тези предложени стъпки са дадени само като насока.

1

- Определяне на важните заинтересовани лица

Следва да бъдат определени всички ключови заинтересовани лица. Обикновено мрежите на бизнес ангели, които вече съществуват в региона, са естествените партньори. Ако няма мрежи в региона, други възможни заинтересовани лица, като организации за ускоряване на растежа на предприятията, инкубатори, научни паркове, университети и др., са добри кандидати.

2

- Определяне на целта и основните характеристиките на схемата за съвместни инвестиции

Примери за характеристики, които трябва да се определят:

- инвестиция, направена в стартиращото предприятие или чрез синдикат на бизнес ангели?
- съвместна инвестиция с отделни бизнес ангели или с повече бизнес ангели (например 3)?
- асиметрично излизане, такси за управление, период на инвестицията?

Моля, обърнете се към организациите, включени в казусите, представени в глава 3 (вж. данните за връзка), за помощ при изготвянето на схема за съвместни инвестиции.

¹⁵ Вж.: Сборник на EBAN „Преглед на данъчните системи“, 2014 г.

3

- Изготвяне на правилата и договорите между бизнес ангелите и съвместния инвестиционен фонд

Необходимо е консултиране с правен съветник, за да се изготвят всички споразумения и правилата за отправяне на покана за представяне на кандидатури.

Дружеството за управление на съвместния инвестиционен фонд обикновено изготвя образци (които не са задължителни) за акционерни споразумения между предприемачите и бизнес ангелите, които след това се адаптират според въпросната инвестиция, като по този начин се опростява процесът и се намаляват правните разходи.

Предложени са също така централни уебсайтове, където предприемачите могат директно да кандидатстват със своите проекти пред акредитирани бизнес ангели инвеститори/синдикати.

4

- Отправяне на покана за представяне на кандидатури

Бизнес ангелите могат да участват в поканата за представяне на кандидатури за „акредитирани инвеститори за съвместни инвестиции“. С цел да се гарантира, че всички заинтересовани лица и хора, които проявяват интерес към схемата за съвместни инвестиции, знаят за нейното съществуване, се предлага да се организира пътуващо изложение в региона/държавата с няколко сесии.

5

- Избиране и сключване на договорите с тези „акредитирани инвеститори“

Изборът на бизнес ангели, които отговарят на критериите на поканата, е изключително важен, тъй като той ще определи успеха или провала на програмата. На този етап от съществено значение е комплексната

проверка на бизнес ангела или кандидатстващия бизнес ангел. Един или два месеца за одобряване на бизнес ангел/мрежа на бизнес ангели е доста разумен срок. С оглед на включването на местните мрежи на бизнес ангели, едно от условията за одобрение или акредитация може да бъде въпросните бизнес ангели да бъдат членове на мрежа на бизнес ангели.

Договорите могат да бъдат подписвани с бизнес ангелите поотделно или чрез синдикати на бизнес ангели. При всички случаи при избора на бизнес ангел, мрежа на бизнес ангели или синдикат на бизнес ангели е важно наличието на доказан опит в инвестирането, въпреки че може би е твърде рано да се изисква доказан опит в излизането от предприятия. Споделянето на отговорността със съществуващите мрежи на бизнес ангели обикновено повишава шансовете за успех.

6

- Получаване и проверка на сделки от бизнес ангели или мрежи на бизнес ангели за съвместни инвестиции

Това е важен процес, който след първоначалното му установяване може да се провежда с контролен списък. Представената сделка отговаря ли на всички критерии за съвместни инвестиции от правилата, установени в началото на схемата за съвместни инвестиции? Целевото дружество, в което ще се инвестира, отговаря ли на критериите от определението за МСП? Инвестицията в избрания сектор ли е? и т.н.

7

- Прехвърляне на парични средства към синдикати на бизнес ангели за всяка инвестиция

С цел избягване на „спящи пари“ е разумно предвижданата сума на инвестицията да се прехвърли в банковата сметка на синдиката на бизнес ангелите за всяка инвестиция едва след като е взето решението за инвестиране.

8

- Изискване на редовни доклади за проследяване на напредъка

Получаването на редовни доклади от синдиката на бизнес ангелите е важно за проследяване на напредъка и за постигане на основните цели. Ако някои синдикати на бизнес ангели не инвестират и не постигат резултати, отношенията трябва да бъдат преразгледани и в най-лошия сценарий – прекъснати.

9

- В случай на излизане, получаване на част от паричните средства, които са били освободени от синдиката на бизнес ангелите

Банковите данни за извършване на превод трябва да се получат предварително, за да могат синдикатите на бизнес ангелите да прехвърлят незабавно приходите от излизането. При инвестиции на рисков капитал и инвестиции на бизнес ангели често е много лесно да се инвестират парични средства, но е много по-трудно да се получат обратно паричните средства след приключване на излизането. Този проблем може да бъде разрешен с планиране напред в бъдещето.

10

- Накрая, извършване на окончателни оценки по отношение на въздействието на проекта.

Когато всички дружества (дружествата, в които е инвестирано) са продадени или закрити от бизнес ангелите, процесът е завършен. Това е времето да се направят някои окончателни оценки по отношение на въздействието на проекта – брой сделки, създадени работни места, растеж на дружествата и въздействието върху екосистемата на ранния етап.

Тази фаза следва да настъпи между 10 и 12 години след началото на програмата и отправянето на поканата за представяне на кандидатури.

..

В заключение, управителните органи следва да вземат под внимание някои важни характеристики, когато обмислят създаването на схема за съвместни инвестиции с бизнес ангели. Въпреки че няма безпогрешна рецепта за успеха на такава схема, следните фактори могат да допринесат за цялостния успех:

- 1) схемата за съвместни инвестиции е финансов инструмент с ефект на ливъридж, по-висок от този на безвъзмездните средства;
- 2) схемите за съвместни инвестиции следва да обхванат основните видове пазарна и систематична неефективност при предстартовия и началния етап от жизнения цикъл на млади новаторски дружества. Освен това те следва да им помогнат да постигнат по-бърз растеж, да създадат добавена стойност и работни места;
- 3) процесът на вземане на решения в рамките на схема за съвместни инвестиции следва да не разчита на управителните органи, администратори или управители на фондове, а на бизнес ангелите. Всъщност те имат по-дълъг опит в областта на предприемачеството и са ориентирани към пазара;
- 4) бизнес ангелите не инвестират само пари. Те инвестират също така много експертни знания и време за наставничество или подкрепа на предприемача, за да стане неговото дружество успешно. Асиметричните излизания, данъчните облекчения или таксите за управление може да са подходяща компенсация и стимул за тях.

3

Съществуващи добри практики на регионално равнище

© Dmitry Kalinovsky/Shutterstock.com

3.1 Technopartner – Нидерландия

3.1.1 Основни факти

- Имена фонда/инициативата: TechnoPartner
- Общ размер на отпуснатите средства: 15 000 000 EUR
 - от ЕС: 15 000 000 EUR
- Вид на средствата: гаранции
- Период на инвестицията: данни от 2004 г. до 2011 г.
- Географски обхват: Нидерландия
- Целеви сектор(и): няма конкретен сектор
- Програма на ЕС: няма
- Участващи организации: TechnoPartner, SenterNovem

3.1.2 Описание

TechnoPartner е цялостна програма, която има за цел подобряване на икономическия климат за стартиращи предприятия, основани на технологиите („технологични стартиращи предприятия“), чрез:

- предоставяне на достъп на технологичните стартиращи предприятия до капитал, знания, опит и оборудване;

- мотивиране на институции на знанието и инвеститори да инвестират пари и знания в новаторски дружества;
- предоставяне на платформа, където технологичните стартиращи предприятия могат да задават въпроси, да изследват идеи и да изразяват мнение.

TechnoPartner изпълнява четири програми:

- програма на TechnoPartner за предоставяне на субсидии за оползотворяване на знанията;
- механизъм на TechnoPartner за предстартов капитал;
- сертификат на TechnoPartner;
- програма на TechnoPartner за бизнес ангели (ПБА).

3.1.3 Метод на предоставяне на средствата

Програма на TechnoPartner за бизнес ангели (ПБА): TechnoPartner информира (стартиращи) предприемачи и новонавлизащи инвеститори (начинаещи бизнес ангели) за възможностите за неформална инвестиция.

В тази рамка TechnoPartner използва информационни сесии за стартов капитал и брошура „Стартов капитал“.

3.1.4 Резултати на фонда

Програмата започна през 2004 г. Въпреки че не е имало конкретна предварителна оценка, са извлечени поуки от политиките за високотехнологични стартиращи предприятия, прилагани в миналото (побратимяване, BioPartner (подкрепа за предприятия в областта на природните науки) и Dreamstart (подкрепа за стартиращи предприятия в областта на високите технологии) и др.).

За програмата Technopartner като цяло се използва следният показател за ефективност: общ оборот на технологичните стартиращи предприятия (цел от 2,65 млрд. EUR през 2010 г., 1,33 млрд. EUR през 2003 г.) и общ оборот на технологичните стартиращи предприятия, подпомагани от TechnoPartner (цел от 450 млн. EUR през 2010 г.).

3.1.5 Звено за контакт

 www.technopartner.nl

3.2 COMPETE IN2-BA – Португалия

3.2.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: COMPETE IN2-BA
- Общ размер на отпуснатите средства (1-ва схема): 42 млн. EUR
 - от ЕС: 27,3 млн. EUR
 - от бизнес ангели: 14,7 млн. EUR (или повече като съвместна инвестиция)
- Общ размер на отпуснатите средства (2-ра схема): 15 млн. EUR;
 - от ЕС: 10 млн. EUR;
 - от бизнес ангели: 5 млн. EUR (или повече като съвместна инвестиция)
- Вид на средствата: собствен капитал
- Период на инвестицията: от 2009 г. до 2015 г. (1-ва схема) и от 2014 г. до 2015 г. (2-ра схема)
- Географски обхват: регионите за сближаване в Португалия (северен регион, централен регион и Алентехо)

- Целеви сектор(и): малки и средни предприятия, които са установени в регионите за сближаване на Португалия в предварително определени сектори, и които са създадени през последните 3 години (5 години за 2-то издание на програмата)
- Програма на ЕС: подкрепа от ЕФРР, оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE)
- Участващи организации: Държавен секретар на промишлеността и иновациите на Португалия, IAPMEI, PME Investimentos, FNABA и APVA.

3.2.2 Описание

Финансовият инструмент бе стартиран през 2010 г. по оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) за повишаване на конкурентоспособността на икономиката на Португалия.

Идеята за схемата е взаимствана от успешната нидерландска програма „TechnoPartner“, която бе внимателно разглеждана от Португалската федерация на бизнес ангелите FNABA и националните власти.

Програмата има две цели: от една страна оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) ще подобри конкурентоспособността на икономиката чрез насърчаване на частното финансиране в целевите МСП. От друга страна и предвид ранния етап на развитие на инвестиционната общност на бизнес ангелите, програмата ще предостави стимул на частни инвеститори, за да осъществяват своята дейност като бизнес ангели.

3.2.3 Метод на предоставяне на средствата

Врамките на тази схемата най-малко 3-ма бизнес ангели трябва да създадат ново дружество със специална инвестиционна цел (ДСИЦ) за рискови инвестиции. Бизнес ангелите трябва да предоставят на това ново ДСИЦ 35 % от необходимите средства, а оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) (управлявана от португалските власти) предоставя заем за 65 % от необходимите средства за срок не по-дълъг от 10 години.

Изплащането на предоставените средства между бизнес ангелите и оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) става на 3 различни етапа:

- Етап А – докато бизнес ангелите не получат възвръщаемостта на своята инвестиция
- Етап Б – докато оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) не получи обратно своя заем
- Етап В – след като оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE) и бизнес ангелите не получат възвръщаемостта на своята инвестиция

Съотношението на изплащане на средствата (бизнес ангели/оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE)) при всеки етап е следното: 80–20 %, 50–50 % и 80–20 % и се основава на следните причини:

- общото съотношение риск-възвръщаемост трябва да бъде достатъчно привлекателно, за да убеди частните инвеститори да инвестират в дружества в ранен етап на развитие;
- при всички случаи съотношението риск-възвръщаемост се подобрява по отношение на „слабата страна“ на фонда. Поради това е избрано съотношение 80 %-20 %;
- съотношението 50 %-50 % при втория етап се основава на целта съотношението да остане привлекателно за частните инвеститори, за да генерира доходи през този етап, въпреки че по принцип заемът трябва да бъде изплатен на оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE);
- съотношението 80 %-20 % при третия етап насърчава ръководството на фонда да се опита да достигне привлекателния трети етап. На практика обаче третият етап не винаги ще бъде достигнат.

Обобщение на ключовите фактори за успех:


- Балансът риск-възвръщаемост е един от най-благоприятните в света за инвестиции на бизнес ангели.

- По време на първата схема са създадени 49 инвестиционни механизма за бизнес ангели. Това представлява общност от над 250 активни бизнес ангели, много от които са се присъединили към няколко инвестиционни механизма. За втората схема механизмите, създадени за първата инвестиционна схема, не преминаха през процедурата преди представяне на кандидатурите.
- Тази инициатива се оказва от изключително важно значение за идентифицирането на бизнес ангелите в държавата и за консолидирането на техния ангажимент за инвестиране през годините след създаването на инвестиционния механизъм.
- Тясното сътрудничество с асоциациите на бизнес ангелите в цялата страна бе важно за подпомагане на популяризирането на инициативата.


3.2.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства:
 - 21 млн. EUR (1-ва схема)
 - 7 млн. EUR (2-ра схема)
- Брой подпомогнати дружества:
 - 112 дружества (1-ва схема)
 - 18 дружества (2-ра схема)

3.2.5 Звено за контакт

 Francisco Nunes, управител, оперативна програма „Конкурентоспособност“ (COMPETE)

@ francisco.nunes@compete-pofc.org

 www.pofc.qren.pt/

3.3 Европейски фонд за бизнес ангели (ЕФБА)

3.3.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Европейски фонд за бизнес ангели (ЕФБА)
- Общ капитал на фонда: 182,5 млн. EUR през 2014 г.
 - През 2015 г. той се очаква да бъде 247,5 млн. EUR
- Общ размер на отпуснатите средства: 40,5 млн. EUR

- 34 технологични дружества, в начален етап на развитие до етап на растеж
- 7 млн. EUR усвоен капитал
- Период на инвестицията: от 2012 г.
- Географски обхват: Германия, Испания, Австрия през 2014 г., като през 2015 г. ще бъдат обхванати Ирландия и Нидерландия
- Целеви сектор(и): Новаторски МСП
- Програма на ЕС: ЕИФ
- Участващи организации: BAND (Германия), AWS (Австрия), ICO и Neotec (Испания)

3.3.2 Описание

През 2012 г. Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) създаде Европейски фонд за бизнес ангели (ЕФБА), за първи път в Германия, а след това в Австрия и Испания. ЕИФ сега разширява дейността си в Ирландия и Нидерландия.

Идеята на Европейския фонд за бизнес ангели е да се идентифицират отделни бизнес ангели, които са постигнали успешни резултати при инвестирането в предприемчиви и новаторски дружества и които са излезли от тези дружества с многократна възвръщаемост на своята инвестиция. Във всяка държава, в която ЕИФ осъществява дейност с ЕФБА, финансовите средства се предоставят от партньор на ЕИФ. Съответно в Германия партньорът на ЕИФ/ЕФБА е Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), в Австрия това е Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) (aws Business Angel Fonds), а в Испания – Instituto de Crédito Oficial (ICO) и Neotec (Fondo Isabel la Catolica). Все още се избират партньорите в Ирландия и Нидерландия, където партньорите са част от мрежата ЕИФ/ЕФБА.

Европейският фонд за бизнес ангели (ЕФБА) е инициатива под ръководството на ЕИФ, която предоставя капитал на бизнес ангели и други неинституционални инвеститори за финансиране на новаторски дружества под формата на съвместни инвестиции. Инициативата вече се осъществява в Германия чрез виртуална структура и се планира да бъде установен фондов

механизъм за прилагане на инициативата в други европейски държави и/или региони. ЕФБА работи съвместно с бизнес ангели и им помага да повишат своя инвестиционен капацитет чрез съвместно инвестиране в новаторски дружества, които са в предстартов етап, начален етап или етап на растеж. Дейността на Европейския фонд за бизнес ангели е адаптирана към инвестиционния стил на бизнес ангелите, като тя предоставя най-голяма степен на свобода по отношение на вземането на решения и управлението на инвестициите.

3.3.3 Метод на предоставяне на средствата

Вместо да предоставя средства за съвместно инвестиране за всяка отделна сделка, Европейският фонд за бизнес ангели установява дългосрочни договорни отношения с бизнес ангелите. Сключват се рамкови споразумения за съвместни инвестиции (РССИ), чрез които Европейският фонд за бизнес ангели предоставя първоначално капитал в предварително определен размер за съвместни инвестиции на всеки бизнес ангел за бъдещи инвестиции. За по-голяма леснота и бързина РССИ по принцип са стандартизирани, като същевременно дават възможност да бъдат адаптирани към специфичните изисквания на отделните бизнес ангели. Такива елементи са например срок, насоченост към даден сектор, брой инвестиции и др.

Всички инвестиционни решения се вземат от бизнес ангелите, а техните инвестиции се съпоставят от Европейския фонд за бизнес ангели при равни условия, т.е. въз основа на една и съща сума. Общият размер на капитала в рамките на отделно РССИ варира между 250 000 EUR и 5 млн. EUR. Европейският фонд за бизнес ангели не плаща такса на бизнес ангелите, но споделя пропорционално разходите, свързани с инвестициите.

Структурата на Европейския фонд за бизнес ангели е адаптирана към инвестиционния стил и потребности на бизнес ангелите. Той осигурява значителна финансова помощ,

като същевременно дава максимална свобода на всеки бизнес ангел. Прехвърлянето на плащания от Европейския фонд за бизнес ангели към бизнес ангелите увеличава още повече ползите от инвестициите за последните. Чрез Европейския фонд за бизнес ангели бизнес ангелите могат да се възползват от експертните знания и мрежата на Европейския инвестиционен фонд, един от най-опитните инвеститори в рисков капитал в Европа.

В същото време процесите на управление са разработени така, че да бъдат по възможност най-опростени, за да могат бизнес ангелите да се фокусират изцяло върху своята инвестиционна дейност. Един стандартизиран инструмент за докладване ще даде възможност да опростено и ефикасно докладване.


- Обобщение на основните елементи, които водят до успех:


Основният елемент, който се счита, че определя успеха на този фонд, е изборът на водещ бизнес ангел инвеститор, който е постигнал отлични резултати.


3.3.4 Резултати на фонда


- Общ размер на инвестираните средства: 7 млн. EUR досега
- Брой подпомогнати дружества: 34 дружества досега


3.3.5 Звено за контакт

 Carsten Just. Ръководител на инвестиционната дейност

 c.just@eif.org

 Европейски инвестиционен фонд
15 avenue J.F. Kennedy
L-2968 Люксембург

 +352 2485 81452

 +352 2485 81301

 www.eif.org

3.4 Enterprise Ireland

3.4.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: (1) Фонд за стартиращи предприятия с голям потен-

циал (СПГП) и утвърдени МСП и (2) Схема за предстартов капитал и рисков капитал

- Общ размер на отпуснатите средства: 348 млн. EUR за 41 местни фонда за предстартов капитал и рисков капитал, които водят до общ капитал от приблизително 1,2 млрд. EUR за инвестиции в новаторски дружества с голям растеж (2007–2012 г.) и 175 млн. EUR за 2013–2018 г.
- Общ размер на инвестициите: Enterprise Ireland инвестира в 70 СПГП годишно и разполага с инвестиционен портфейл от 1300 дружества
- Периоди на инвестицията: 1994–2006 г., 2007–2012 г. и 2013–2018 г.
- Географски обхват: Ирландия
- Целеви сектор(и): СПГП, утвърдени МСП и капитал за растеж за новаторски дружества
- Програма на ЕС: „Хоризонт 2020“ (и други)
- Участващи организации: Правителството на Ирландия, Enterprise Ireland, Европейската комисия

3.4.2 Описание

Enterprise Ireland е агенция за развитие на предприятията в Ирландия, която отговаря за подпомагане на предприятия, които се притежават и управляват от ирландски субекти. Тя работи със стартиращи дружества с голям потенциал с цел затвърждаване на жизнеспособността на техните бизнес идеи, а така също инвестира съвместно с дружествата и други частни инвеститори за финансиране и изпълнение на техните планове за стартиране и развитие.

Enterprise Ireland е най-големият инвеститор на предстартов капитал в Ирландия и една от водещите агенции за развитие в света. Тя инвестира директно в стартиращи дружества и е също така партньор с ограничени права в много от установените в Ирландия фондове за предстартов и рисков капитал.

Enterprise Ireland инвестира в над 70 стартиращи предприятия с голям потенциал (СПГП)

всяка година и управлява портфейл от над 1300 инвестиции в дружествата клиенти.

Стартиращо предприятие с голям потенциал е новосъздадено предприятие, което въвежда нов или иновативен продукт или услуга на международните пазари, занимава се с производство или с предлагане на услуги на международни пазари, в състояние е да открие 10 работни места в Ирландия и да осъществи износ на стойност от 1 млн. EUR в рамките на три до четири години от започването на своята дейност, ръководи се от опитен управленски екип, установено е и се управлява в Ирландия и е създадено преди по-малко от шест години.

Това са новаторски дружества, основани от опитни специалисти в различни сектори, включително:

- природни науки, медицински изделия и фармацевтични продукти;
- чисти технологии и екологична енергия;
- софтуер и услуги за предприятия;
- далекосъобщения, интернет, медии и развлечения;
- финансови услуги;
- храни и иновативни потребителски продукти.

3.4.3 Метод на предоставяне на средствата

Enterprise Ireland разполага с широка гама от инструменти за привличане на частни инвестиции, независимо дали са от физически лица, бизнес ангели, фондове за предстартов капитал или от фондове за рисков капитал. Двете схеми, които агенцията използва за съвместно инвестиране на средствата, са:

- 1) Фонд за СПГП и утвърдени МСП;
- 2) Фонд за предстартов и рисков капитал.

Enterprise Ireland винаги използва тези два фонда за осъществяване на съвместни инвестиции, за разлика от някои други нейни програми, като програмата за бизнес партньори, която тя използва, за да предоставя безвъзмездни средства директно на

дружества, създадени под ръководството на университети („спин-аут“ дружества), и научни изследователи.

1) Фонд за СПГП и утвърдени МСП

Enterprise Ireland създаде Фонда за новаторски СПГП и утвърдени МСП, за да предостави подкрепа за разходите по стартирането и развитието на нови предприятия с голям потенциал. Фондът за новаторски СПГП и утвърдени МСП дава възможност на Enterprise Ireland да предлага капиталови инвестиции на СПГП, които са нейни клиенти, въз основа на принципа за съвместно финансиране. Тази инвестиция е предназначена за постигането на цялостен бизнес план, а не за финансиране на отделни елементи от бизнес плана, като НИРД или създаване на работни места. Финансирането на бизнес план по този начин е сходно на подхода на рисковия капитал (РК).

СПГП, които получават инвестиции от Фонда за новаторски СПГП, разработват и предлагат на пазара нови технологии, продукти, процеси или предложения за услуги или такива, които са значително подобрени, в сравнение с технологичното ниво на участниците от съответния сектор на европейския и световния пазар. Поради самия си характер дружествата носят риск от технологичен или промишлен неуспех и Enterprise Ireland споделя риска с дружеството и неговите инвеститори.

Enterprise Ireland извършва обстойна технологична, търговка, финансова и пазарна комплексна проверка за всеки проект, преди да се вземе инвестиционно решение. Инвеститорите, които проявяват интерес към съвместно инвестиране с Enterprise Ireland, могат да имат достъп до портфейл от прегледани възможности за инвестиране както в сектора на технологиите, така и в сектора на услугите.

В случай на по-широкообхватни инвестиции, които включват инвестиции от синдикати, Enterprise Ireland представят инвеститорите пред други частни и институционални инвеститори¹⁶.

¹⁶ За повече подробности, моля, вижте: <http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/HPSU-Funding/> и <http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/Establish-SME-Funding/>

2) Фонд за предстартов и рисков капитал.

През последните 19 години няколко поредни правителства отпуснаха чрез Enterprise Ireland приблизително 348 млн. EUR на 41 местни фонда за предстартов и рисков капитал (ПК). Този ангажимент доведе до общ капитал на стойност от приблизително 1,2 млрд. EUR за инвестиции в новаторски дружества с голям растеж. За периода 2013-2018 г. правителството предостави чрез Enterprise Ireland 175 млн. EUR като част от схемата за предстартов и рисков капитал за стимулиране на създаването на работни места и за подпомагане на потребностите от финансиране на младите новаторски ирландски дружества. През първата фаза на схемата се инвестират 100 млн. EUR за създаване на 5 фонда, различни от тези за предстартов капитал, в по-широките сектори на технологиите и природните науки.

Общата визия на схемата за предстартов и рисков капитал (2013-2018 г.) е да се подобри наличността на рисков капитал за МСП в подкрепа на икономическия растеж чрез непрекъснато развитие на сектора на предстартов и рисков капитал в Ирландия за постигане на по-стабилен, търговски жизнеспособен и устойчив сектор.

За постигането на тази визия са определени следните цели: насърчаване и привличане на инвестиции от частния сектор в сектори (и етапи на развитие), за които е трудно да се осигури подходящо финансиране за растеж; привличане на национален и международен капитал от частния сектор/институционален капитал за инвестиции на рисков капитал в Ирландия; подпомагане на стратегиите за растеж на секторите, обхванати от Enterprise Ireland, с капитал и експертни знания; увеличаване в максимална степен на „допълнителния принос“, който всеки ангажимент ще има за целия сектор по отношение на допълнителен капитал и експертни знания в развитието на дружествата; и намиране на иновативни решения за финансиране, които отразяват съвременната международна най-добра практика¹⁷.

- Обобщение на основните елементи, които водят до успех:

Участие на сектора на частните инвестиции във всеки етап на инвестицията, от търсене на сделки, комплексна проверка, наставничество, операции, растеж до излизане. Enterprise Ireland успешно ангажира частния сектор и активно търси бизнес ангели, фондове за предстартов капитал и инвеститори на рисков капитал като свои партньори.

3.4.4 Резултати на фонда

Общ размер на инвестираните средства: 348 млн. EUR за 41 местни фонда за предстартов и рисков капитал, които водят до общ капитал от приблизително 1,2 млрд. EUR за инвестиции в новаторски дружества с голям растеж (2007-2012 г.), които директно са създали средно 3000 нови работни места годишно и приблизително 13 пъти толкова непреки работни места (данни за 2013 г.). Общо са подпомогнати 1300 дружества.

3.4.5 Звено за контакт

 Отдел „Капитал за растеж“
 @ growthcapital@enterprise-ireland.com
 +353 1 727 2000
 www.enterprise-ireland.com/en

3.5 Mesinvest Литва – Verslo Angelu Fondas I

3.5.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Verslo Angelu Fondas; Фонд за бизнес ангели I, създаден от ЕИФ, правителството на Литва по програма JEREMIE (финансиран с ЕФРР за 2007-2013 г.).
- Общ размер на отпуснатите средства: 16,445 млн. EUR
 - от ЕС: 8 млн. EUR
 - партньори на фонда: 0,425 млн. EUR
 - от бизнес ангели: 8,42 млн. EUR (или повече като съвместна инвестиция)
- Вид на фона: дялов капитал, придобиване на новата емисия на акции на целевото дружество.
- Период на инвестицията: от 2008 г. до 2015 г.
- Географски обхват: Литва

¹⁷ За повече подробности, моля, вижте: <http://www.enterprise-ireland.com/en/invest-in-emerging-companies/seed-and-venture-capital-scheme/svc-guidelines-for-expressions-of-interest.pdf>

- Целеви сектор(и): малки и средни предприятия с годишен оборот, не по-голям от 4,3 млн. EUR, продажби, ориентирани към пазарите на износ, със силен и успешен управленски екип. Целевото дружество, което може да бъде обект на потенциална инвестиция, трябва да е било активно на пазара поне в продължение на 1,5-2 години.
- Програма на ЕС: подкрепа от ЕФРР по програма JEREMIE
- Участващи организации: Mesinvest, Strata

3.5.2 Описание

През 2009 г. ЕИФ стартира тръжна процедура за отпускане на средства от програма JEREMIE в Литва. Целта на тази мярка бе повторно активизиране на инвестициите в страната и по този начин стимулиране на икономическата активност. Управителните органи, публичните органи и частният сектор бяха приканени да представят оферта по тръжната процедура по линия на ЕИФ. Впоследствие ЕИФ трябваше да избере най-добрата оферта по отношение както на цената, така и на капацитета за управление на всеки оферент. ЕИФ трябваше да избере най-подходящия управляващ орган, който е предложил подходящ баланс между управленски умения и цена.

3.5.3 Метод на предоставяне на средствата

След създаването на фонда, управителят на фонда започна разработването на схема и мрежа на бизнес ангели (МБА), която не съществуваше до този момент. Общността на бизнес ангелите все още е в процес на развитие. Партньорите на фонда участват активно в разработването на мрежата. Целта, ограниченията и правилата за инвестиране на фонда бяха определени преди тръжната процедура, но с времето бяха пригодени към пазарната ситуация. Това доведе до посочения по-долу списък на ключови фактори за успех.

Обобщение на ключовите фактори за успех:

- Сътрудничество с Европейския инвестиционен фонд.

- Необходимост от ентузиазъм от местните органи на управление за изпълнение на този вид фонд.
- Бюджетът е от основно значение, тъй като той определя качеството на хората, управляващи фонда. Фондове, които са прекалено малки, изпитват затруднения при оцеляването и поддържането на професионално ръководство.
- Инвеститорите трябва да бъдат високо квалифицирани професионалисти в областта на рисковите инвестиции и да са добре запознати с принципите на структурните фондове.
- Сумата, инвестирана от ЕС, трябва да бъде същата или по-малка от сумата, инвестирана от бизнес ангелите, за да бъде рискът споделен между двете страни. Между фонда, бизнес ангелите и акционерите/учредителите трябва да се подпише акционерно споразумение.
- Управителят на фонда трябва да предостави най-малко 5 % от своите собствени средства на фонда.
- Трябва да се създаде надзорен съвет за фонда. Ролята на този съвет е да осъществява надзор и контрол на фонда, за да се гарантира, че той се управлява добре. Важно е този надзорен съвет да се ръководи от професионалисти с голям опит.
- Партньорите, управляващи фонда, трябва да са запознати с европейските и националните принципи и приоритети, а също така да имат стабилни връзки с националната бизнес среда, тъй като съвместните инвестиционни фондове обединяват парични средства от ЕС и частни парични средства от бизнес ангели.
- Трябва да се приеме систематичен подход към инвестирането по отношение на общата инвестиционна практика в региона на действие на съвместния инвестиционен фонд.
- Фондът бе първият регистриран Фонд за частен капитал (ЧК) в Литва. Законодателството в Литва все още изостава от стандартите в Европа и САЩ, но ситуацията се подобрява.





- Структурата на фонда е такава, че той обединява парични средства от ЕС с парични средства от частни лица. Този фонд съответно представлява много уникален опит от гледна точка на публично-частното сътрудничество.
- Досега фондът е осъществил 27 инвестиции, включително 4 излизания. Основната цел са малките предприятия и миноритарни дялове.
- Основно предизвикателство все още е поддържането на корпоративното управление в МСП. Повечето дружества са в средния и високия цикъл на иновациите; поради това има предизвикателства при поддържането на необходимите стандарти в областта на корпоративното управление. Дружественото право на Литва не е адекватно по отношение на изключително новаторските дружества. Освен това законната уредба относно обявяването в несъстоятелност също е незадоволителна. Трудовото законодателство на Литва е много ограничаващо по отношение на създаването на работни места с ненормирано работно време.
- Фондът се ръководи от 3-ма партньори. Има надзорен съвет, в който участват членове на Европейския инвестиционен фонд и известни лица.
- Фондът постоянно получава положителни отзиви благодарение както на своята проактивна роля, така и на изключително новаторския си подход. По същество фондът подкрепя новите инвестиционни принципи, като съвместно инвестиране с бизнес ангели.

3.5.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства:
 - около 6 000 000 EUR досега, около 15 000 000 EUR като съвместна инвестиция с бизнес ангели.
- Брой подпомогнати дружества:
 - Фондът не само инвестира, но търси възможности и за излизане от предприятия. Ръководителят на фонда

участва активно в дружеството, като обикновено споделя компетентностите с бизнес ангелите. Фондът е инвестирал общо в 26 дружества и е направил опити за 4 излизания, като 2 са били успешни, а другите 2 – нито успешни, нито неуспешни. Към момента фондът има среден годишен процент на възвръщаемост от 15 % от успешните излизания.

3.5.5 Звено за контакт

 Arvydas Strumskis : Verslo Angelu Fondas
 Gostauto 40A, Вилнюс, Литва
 +370 698 23214
 www.mesinvest.lt

3.6 Scottish Co-Investment Fund (SCF) - Scotland

3.6 Шотландски съвместен инвестиционен фонд (SCF) – Шотландия

3.6.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Шотландски съвместен инвестиционен фонд (SCF)
- Общ размер на отпуснатите средства: 85,68 млн. EUR
 - от ЕС: 42,68 млн. EUR
 - от бизнес ангели: до 21,5 млн. EUR
 - рисков капитал: до 21,5 млн. EUR
- Вид на фонда: фонд за съвместни инвестиции в дялов капитал
- Период на инвестицията: 2003-2010 г.
- Географски обхват: Шотландия, регионален
- Целеви сектор(и): всички (има ограничения)
- Програма на ЕС: подкрепа от ЕФРР
- Участващи организации: SCF, синдикати на бизнес ангели и ръководители на фондове за рисков капитал от частния сектор.

3.6.2 Описание

Частично финансиран от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР),

Шотландският съвместен инвестиционен фонд е фонд за капиталови инвестиции, който разполага с 72 млн. британски лири.

3.6.3 Метод на предоставяне на средствата

За разлика от стандартния фонд за рисков капитал или бизнес ангели, SCF не търси и не договаря самостоятелно инвестиционни сделки; вместо това той сключва договорни партньорства с ръководители на функциониращи фондове за рисков капитал, бизнес ангели и синдикати на бизнес ангели от частния сектор (партньори на SCF).

Важно е да се отбележи, че само партньорите на SCF имат право на достъп до фонда. Партньорът на SCF намира възможност, договаря условията на сделката и предлага да инвестира своя собствен капитал. Ако са необходими повече парични средства за съответната възможност, отколкото партньорът на SCF може да предостави, той призовава SCF да инвестира съвместно с него при равни условия. Партньорът на SCF определя колко SCF може да инвестира в дадена нова сделка; SCF обаче не може да инвестира повече от своя партньор.

Инвестиционният капацитет на SCF може да достигне до 1 млн. британски лири на дружество. Инвестицията може да се извършва на траншове или етапи, като окончателната сделка не може да надвишава 2 млн. британски лири. По време на тези инвестиционни процеси нито един субект не може да притежава повече от 29,9 % от правата на глас на дружеството. Освен това публичните средства не трябва да надвишават 50 % от общото финансиране на рисков капитал.

Условията на този съвместен инвестиционен фонд имат за цел ограничаване на рисковете, свързани с инвестициите. Средствата на SCF и средствата на партньорите не се обединяват чрез споразумение за партньорство с ограничена отговорност. Договореното финансиране е законово гарантирано от SCF и средствата се усвояват само след като инвестицията е законово уредена и отговаря на всички критерии. На

партньорите се плаща фиксирана такса от 2,5 % от инвестираните средства на SCF и те получават статут на партньори на SCF за три години (като средствата се усвояват през този период от време, преразглеждат се на всеки 6 месеца и се извършва годишен преглед на партньорите).

Принципът в основата на този процес е SCF да функционира при минимални разходи за публичните финанси изцяло на търговска основа и съответно без подчиненост на публичните средства.

- Обобщение на основните елементи, които водят до успех:

Въз основа на заключенията от оценката от 2007 г. бяха направени редица препоръки. Основните препоръки, които са особено важни за фонда, са следните:

- минималното равнище на инвестициите на фонда в едно дружество следва да се увеличи на 1 млн. британски лири;
- следва да се обмисли разпределяне на част от средствата на фонда или от средствата на партньора за дружества на ранен етап на развитие;
- ролята на екипа по сформирание на портфейла и неговите цели следва да бъдат ясно съобщени на всички партньори и дружества, в които се инвестира;
- трябва да се положат усилия, за да се установят основните области на неефективност по отношение на инвестиционната готовност и подкрепата, която трябва да се предостави за преодоляване на тези рискове;
- фондът следва да работи с партньори за намиране на потенциални сделки, които биха имали полза от подкрепа за инвестиционна готовност, и след това да гарантира, че тя се предоставя;
- следва да се положат повече усилия за подкрепа на инвестициите на фонда с други продукти и услуги на Scottish Enterprise (SE) (Шотландската агенция за насърчаване на предприемачеството);
- инвестиционните успехи на фонда следва да бъдат широко популяризирани, по-спе-

циално с цел привличане на потенциални партньори.

3.6.4 Резултати на фонда

От създаването на този инвестиционен фонд все повече нараства неговото търсене. Равнището на инвестициите на Шотландския инвестиционен фонд значително се увеличи между 2007 г. и 2009 г., от 7 млн. британски лири през 2007/2008 г. на повече от 14 млн. британски лири през 2008/2009 г. Ръстът на доходите от портфейла с фондове на Scottish Enterprise бе като цяло все още значителен въпреки условията на икономически спад. Благодарение на това Scottish Enterprise подкрепи голяма част от последващите инвестиции, като новите сделки бяха съвсем малко на брой. Последните пълни данни, налични за Шотландския съвместен инвестиционен фонд, са за периода 2009-2010 г. През периода 2009-2010 г. са инвестирани 12,3 млн. британски лири в 63 сделки.




В оценката на фонда от 2007 г. се посочва, че той постига своите цели. Той има висока репутация сред всички страни – партньори, дружества, в които се инвестира, посредници, които не са партньори, и инвеститори, които не са партньори, а моделът, който се използва, получава широко одобрение. Фондът също така има положително въздействие върху ефективността на МСП, в които е инвестирано, и върху шотландската икономика като цяло. Оборотът, брунтата добавена стойност и заетостта се повишиха и като цяло се предвиждаше те да нарастват още повече с развитието на дружествата. Основното безпокойство бе опасението, че лидерските позиции в частния сектор (основна силна страна) могат да станат по-незначителни, когато фактори като управление на портфейла, станат по-значими. Поради това бе предложено фондът да запази своите лидерски позиции в частния сектор.

- SCF инвестира между 100 000 GBP до 1 млн. британски лири в сделки от порядъка на 500 000 GBP до 1 млн. британски

лири. SCF е инвестирал 12,3 млн. британски лири в 63 сделки през периода 2009-2010 г.

- Шотландският фонд за предстартов капитал инвестира до 100 000 GBP в сделки с размер до 500 000 GBP. Шотландският фонд за предстартов капитал е инвестирал 1,7 млн. британски лири в 21 сделки през периода 2009-2010 г.
- Шотландският фонд за рисков капитал инвестира от 500 000 GBP до 2 млн. британски лири в сделки с размер от 2-10 млн. британски лири. Шотландският фонд за рисков капитал е инвестирал 16,7 млн. британски лири в 18 сделки през периода 2009-2010 г.

3.6.5 Звено за контакт

-  Bob Lawrie, Ръководител на инвестиционната дейност
-  Atrium Court 50 Waterloo Street
G2 6HQ Глазгоу, Обединено кралство
-  www.scottish-enterprise.com/knowledge-hub/articles/case-study/attract-investment/scottish-loan-fund

3.7 Eleven – фонд за ускоряване растежа на стартиращите предприятия – България

3.7.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Eleven – фонд за ускоряване растежа на стартиращите предприятия
- Общ размер на отпуснатите средства:
 - от ЕС: 12 млн. EUR
- Вид на фонда: съвместен инвестиционен фонд, дялов капитал
- Период на инвестицията: 2012-2015 г.
- Географски обхват: България, регионален
- Целеви сектор(и): всички
- Програма на ЕС: подкрепа от ЕФРР по програма JEREMIE
- Участващи организации: Eleven – фонд за ускоряване растежа на стартиращите предприятия

3.7.2 Описание

Eleven е създаден през 2012 г. с инвестиционен капацитет от 12 млн. EUR, предоставени от инструмента за ускоряване на предприемачеството и предоставяне на предстартово финансиране към холдинговия фонд на България по програма JEREMIE. 15 % от този холдингов фонд се съфинансират от държавния бюджет. Останалите 85 % се финансират от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР). Въпреки че Eleven първоначално е финансиран изключително с публични средства (европейски и на държави членки), той успя да привлече допълнителни 55 % от частни инвестиции благодарение на успеха на програмата и нейното партньорство с бизнес ангели.

3.7.3 Метод на предоставяне на средствата

Eleven управлява фонд от 12 млн. EUR за ускоряване на растежа на предприятията и за предоставяне на предстартово финансиране, с цел осъществяване на около 200 инвестиции в новаторски млади предприятия. Инвестициите в отделните дружества от портфейла на фонда са обикновено в размер на 25 000 – 200 000 EUR за дружество, в което ще се инвестира, и осигуряват дял от 10-15 % в тези дружества (условията за инвестиране бяха адаптирани при различните покани за представяне на предложения от стартиращи предприятия). Екипът е съставен от известни професионалисти със солиден опит в секторите на рисков капитал и частен дялов капитал в България. Eleven привлече Google като технологичен партньор, а Springboard, ръководената от наставници организация със седалище в Лондон за ускоряване на растежа на предприятията, като стратегически партньор за своята програма, наред с други ключови партньорства.




Въпреки че фондът за ускоряване на растежа на предприятията е съставен изключително от публични средства, инвестициите от бизнес ангели са залежали дълбоко в основата на оперативния модел на фонда за ускоряване на растежа на предприятията.

Eleven осигурява общо офис пространство за предприемачите, откъдето да развиват своята дейност, и се фокусира върху привличането на инвеститори в мрежата и осигуряването на наставничество на финансираните предприемачи.

3.7.4 Резултати на фонда

До юни 2014 г. вече бяха инвестирани 4,5 млн. EUR от фонда на Eleven, сума, която бе допълнена с още 2,5 млн. EUR, инвестирани от бизнес ангели. Тези привлечени финансови средства в размер на 55 % са ясен и очакван резултат от фондове, предназначени да бъдат управлявани активно от инвестиционната общност на бизнес ангелите. Инвестицията продължава до декември 2015 г.

3.7.5 Звено за контакт

 Даниел Томов
 fund@eleven.bg
 ул. „Ген. Й. В. Гурко“ 4, етаж 2
 София 1000, България

3.8 Seed4Start – Франция, Белгия, Люксембург, Германия

3.8.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Seed4Start – трансграничен форум за рисков капитал
- Общ размер на отпуснатите средства: 1,6 млн. EUR
 - от ЕС: 0,8 млн. EUR
 - от бизнес ангели: 0,8 млн. EUR (или повече).
- Вид на фонда: Действие за подкрепа. Без преки инвестиции.
- Период на инвестицията: от 1.8.2011 г. до 30.6.2015 г.
- Географски обхват: регионите на Франция, Белгия, Германия и Люксембург
- Целеви сектор(и): предприемачи и малки новаторски предприятия с перспективи за голям растеж
- Програма на ЕС: INTERREG IV-A 2007-2013 г./ Големия регион

- Участващи организации: Business Initiative Luxembourg ASBL, CCI O2 Bilan, ADER Investissements, BeAngels, LBAN и LuxInnovation.

3.8.2 Описание

Seed4Start е трансгранична платформа в „Големия регион“, съставен от Лорен (Франция), Валония (Белгия), Люксембург (Люксембург) и Саарланд и Райланд-Пфалц (Германия).

Инициативата има за цел предоставяне на обучение, наставничество и последваща подкрепа на предприемачи и малки предприятия, които демонстрират необходимост от частни инвестиции, по-специално от бизнес ангели. От друга страна, инициативата идентифицира и кани инвеститори от региона и извън него да разгледат най-перспективните бизнес предложения.

Освен на горепосочените организатори, Seed4Start може да разчита на разширена мрежа от партньори, като PwC, Kurt Salomon, Gust, Ville de Luxembourg, Fedil, Chambre de Commerce de Luxembourg и CCI Meurthe et Moselle.

3.8.3 Метод на предоставяне на средствата

Seed4Start следва годишна програма, която осигурява обучение и наставничество на предприемачи с цел подобряване на техните проекти и умения за общуване с инвеститори. Годишната програма завършва с презентационни сесии, при които инвеститори на ранния етап, като например бизнес ангели, и инвеститори на рисков капитал, се срещат с тези предприемачи.

Предоставянето на средствата от инвестиращите бизнес ангели не се определя от самата програма, а по-скоро зависи от положителни външни фактори, при условие че тази специфична програма привлича бизнес ангели. Предварителните резултати от първата година на дейност показват, че са избрани 40 стартиращи предприятия, които са представени на 60 инвеститори.





Обобщение на ключовите фактори за успех

- Участието на организации, свързани с бизнес ангели, като Luxembourg Business Angels Network (мрежата на бизнес ангели в Люксембург) и Belgian Angels (мрежата на бизнес ангели в Белгия), е от съществено значение за привличането на бизнес ангели – инвеститори в програмата.
- Съществува сходна инициатива за френско-белгийската граница (Франция – Валония – Фландрия), също финансирана чрез INTERREG IV.

3.8.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства:
 - участващите стартиращи предприятия привлякоха 7 млн. EUR от частни инвеститори.
- Брой подпомогнати дружества:
 - общо 18 стартиращи предприятия са получили частни инвестиции.

3.8.5 Звено за контакт

 Frédérique Gueth, Business Initiative asbl
 seed4start@cc.lu
 +352 42 39 39 272
 www.seed4start.org

3.9 Фондове Ingenium – Италия

3.9.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Фонд Ingenium
- Общ размер на отпуснатите средства (първа схема): 10 млн. EUR
 - от ЕС: 7 млн. EUR
 - от бизнес ангели: 3 млн. EUR (или повече като съвместна инвестиция)
- Общ размер на отпуснатите средства (втора схема): 14 млн. EUR
 - от ЕС: 5 млн. EUR
 - от бизнес ангели: 5 млн. евро (или повече като съвместна инвестиция)
- Вид на фондовете: дялов капитал, придобиване на новите емисии на акции на целевото дружество

- Период на инвестицията: от 2006 г. до 2013 г. (първа схема) и от 2014 г. до 2019 г. (втора схема)
- Географски обхват: територията на регион Емилия-Романя
- Целеви сектор(и): малки и средни дружества, установени в региона за сближаване Емилия-Романя (първа схема), МСП, установени в целия регион (втора схема), за предпочитане в изключително иновативните сектори
- Програма на ЕС: подкрепа от ЕФРР
- Участващи организации: Регион Емилия-Романя като управляващ орган и Zernike Meta Ventures Spa като частно независимо управляващо дружество.

3.9.2 Описание

Първото издание на фонд Ingenium бе стартирано през 2006 г. с двойна цел: от една страна, да се насърчи растежът на новаторските дружества във високотехнологичните отрасли, а от друга страна, да се привлекат частни инвеститори в региона, като по този начин да се преодолее съществуващата разлика спрямо другите напреднали региони на Италия, като Ломбардия, по отношение на инвестициите в рисков капитал.

Втората схема бе стартирана след приключване на инвестиционния период на първото издание на фонда, за да се подпомогнат не само стартиращи новаторски дружества, но също така производствени дружества, които вече са установени и осъществяват дейност в по-традиционните сектори.

И в двата случая регион Емилия-Романя директно избра управляващо дружество чрез открита тръжна процедура за представяне на предложения.

3.9.3 Метод на предоставяне на средствата

В съответствие с разпоредбите на действащия тогава Регламент (ЕО) № 364/2004 от 25 февруари 2004 г., а след това – на Регламент (ЕО) № 800/2008 на Комисията по отношение на прилагането на Съобщение

на Комисията относно държавната помощ и рисковия капитал и Насоките на Общността относно държавната помощ за насърчаване на инвестициите в рисков капитал в малки и средни предприятия, както и прилагането на Рамката на Общността за държавна помощ за научни изследвания, развитие и иновации, регион Емилия-Романя отправи покана за подаване на оферти за избор на дружество за управление на публично-частен съвместен инвестиционен фонд.

По тази схема Zernike Meta Ventures бе избрано и определено да идентифицира перспективни проекти за инвестиране, като наблюдава и управлява процеса на излизане на целевите дружества.

Освен това управляващото дружество отговаря за намиране на един или повече бизнес ангели, които са готови да инвестират съгласно правилото за равни условия (едни и същи правила и условия при влизане и излизане), с дял на публичните средства, равен на 70 % от общата инвестиция по 1-вата схема и 50 % по 2-та схема.

При 1-вата и 2-та схема периодът на инвестицията бе равен на пет години, последван от още пет години и гратисен период от още две години при необходимост, за да се предостави достатъчно време на целевите дружества за растеж и осъществяване на успешно излизане.

След като при процеса на подаване на оферти бе избрано частно независимо и професионално управляващо дружество, възнаграждението бе приведено в съответствие с пазарните стандарти, като таксата за управление през целия период на действие на фонда и таксата, свързана с постигнатите резултати, се равняваха на отсрочено възнаграждение от 20 % върху капиталовите печалби, получени от фонда.

Обобщение на ключовите фактори за успех

- Схемите за съфинансиране, при които частните инвеститори могат да участват само при равнището на фонда, се оказаха по-малко привлекателни за частни инвеститори, които проявяват по-голям интерес

към директно участие в целевото дружество чрез механизъм за съвместни инвестиции, въведен с регламента за новите стандартизирани финансови инструменти по ЕФРР.

- МСП имат опит с получаването на безвъзмездни средства, гаранции и заеми, но не и с дялов капитал: публично-частните фондове за рисков капитал се нуждаят от време, за да започнат да инвестират, особено след първото им въвеждане, тъй като е необходимо известно време, за да се извършат проучвателни дейности и да се открие най-перспективната инвестиция, както и за да се информира обществеността, че мярката не е традиционна схема за предоставяне на безвъзмездни средства. Поради това управителните органи, които извършват мониторинг на мярката и на публичните разходи, следва да предоставят време на управляващото дружество да изпълни дейностите си, без ранно изискване на предоставения капитал за разпределянето му за други мерки, години преди края на програмния период.
- Размерът е от значение: при определяне на размера на ресурсите, които да се разпределят за мерки за рисков капитал, публичните органи следва да обмислят възможността да създадат диверсифициран портфейл с целеви дружества, но също така следва да вземат под внимание способността на фонда да поддържа растежа на дружествата с най-добри резултати чрез последващи инвестиции. Освен това, тъй като таксата за управление се изчислява въз основа на размера на отпуснатите ресурси, измерението на фонда следва да дава възможност на управляващото дружество да покрива разходите си, свързани с дейностите и с организационните изисквания, наложени от законодателя;
- Мрежа от местни инвеститори: с цел максимизиране на капацитета за поддържане на растежа на целевите дружества и за привличане на частни инвеститори за всяка отделна сделка, както е поста-

новено в новия регламент относно „стандартизираните“ финансови инструменти, от съществено значение е управляващото дружество да има силни връзки с общността на бизнес ангелите и като цяло с частните инвеститори, както на местно, така и на национално равнище;

- Дългосрочен политически ангажимент: тъй като резултатите стават явни след дълго време, публичните органи не трябва да оценяват само резултатите, постигнати от първия стартиран фонд, но те следва да дадат време на управителите на фондовете или на предприемачите в региона да постигнат икономическо въздействие на цялата територия (работни места се създават, когато дружествата постигнат растеж след осъществяване на дейност в продължение на няколко години) и да осъществят успешно излизане, което е свързано със зрялостта на дружеството и с подходяща благоприятна външна макроикономическа среда.

3.9.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства:
 - 10 млн. EUR (1-ва схема)
 - 8 млн. EUR (2-ра схема)
- Брой подпомогнати дружества
 - 7 дружества (1-ва схема), тъй като фондът бе насочен основно към последващи етапи на инвестиции на синдикати на бизнес ангели
 - 10 дружества (2-ра схема). Към момента на изготвяне на настоящата публикация още 2 дружества са предмет на преговори. По 1-вата схема бяха реализирани 7 инвестиции в новаторски дружества, осъществяващи дейност в сектора на биотехнологиите, информационните и комуникационните технологии и чистите технологии, а по 2-рата схема – още 10 (които все още са в процес на изпълнение).
- Най-малко 3-ма бизнес ангели участваха във всяка сделка, като бе постигнат рекорд от над 20 бизнес ангели за една единствена сделка.

- Управляващото дружество успя да изгради стабилни отношения с националните клубове на бизнес ангели, като IAG – Италиански ангели за растеж (Italian Angels for Growth), и с други местни частни инвеститори, които стимулират местната екосистема и повишават осведомеността и доверието в инструмента.
- Други фондове за рисков капитал инвестират съвместно или на втори етап в целевите дружества, в които са инвестирани фондовете Ingenium.

3.9.5 Звено за контакт

3.9.5 Contact point

 Francesca Natali, Управител на фонда,
Zernike Meta Ventures Spa
@ info@zernikemetaventures.com
 +39 0744/248220

3.10 PACA Investissement – Франция

3.10.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Paca Investissement
- Общ размер на отпуснатите средства: 19,45 млн. EUR от Регионалния съвет на Прованс-Алпи-Лазурен бряг (PACA) и ЕФРР, който осигури половината от тази сума
- Вид на средствата: преки и миноритарни съвместни инвестиции в дялов капитал
- Период на инвестицията: от 2011 г.
- Географски обхват: Регион Прованс-Алпи-Лазурен бряг (Франция)
- Целеви сектор(и): МСП, които отговарят на европейските критерии (по-малко от 250 служители, годишен оборот, ненадвишаващ 50 млн. EUR), стартиращи или развити дружества, които са установени в PACA и могат да докажат потенциал за иновации, който може да създаде заетост и благосъстояние. Определението за иновации следва да се разглежда в по-широк аспект: технологии, услуги, управление и социална сфера.

- Програма на ЕС: ЕФРР
- Участващи организации: Conseil Régional PACA

3.10.2 Описание

PACA Investissement е инвестиционен фонд, създаден от регион PACA през 2011 г. с цел да се подпомогнат малките и средните дружества да увеличат своя акционерен капитал.

Той осигурява финансова подкрепа за привличане на дружества за рисков капитал и регионални инвестиционни фондове, за споделяне на рисковете, за повишаване на акционерния капитал чрез съвместно оползотворяване на публично и частно финансиране.

PACA Investissement инвестира винаги с частни инвеститори, които са сключили договореност с него (бизнес ангели, регионални и национални инвестиционни фондове). Размерът на инвестицията е равна и за двете страни: между 150 000 EUR и 1,5 млн. EUR.

Средният период между представянето пред комисията по подбор и сключването на сделката е около месец и половина.

PACA Investissement се администрира от Turenne Capital Partenaires.

3.10.3 Метод на предоставяне на средствата

Подбор в зависимост от качествата:

1. целеви дружества, избрани от професионални и частни инвеститори;
2. комплексна проверка на целевите дружества, извършена от професионални инвеститори в рисков капитал;
3. решение, взето от инвестиционна комисия, съставена от мултидисциплинарни експерти.

3.10.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства: 14 млн. EUR

- Брой подпомогнати дружества: 38 в сектора на ИКТ, фармацевтичните продукти/биотехнологиите, интернет и екологичните технологии.
- Средна инвестиция за едно дружество: 345 000 EUR
- Ефект на ливъридж върху капитала от други фондове: общ размер на капитала, инвестиран от всички фондове: 42 млн. EUR (включително PACA Investissement)
- 34 партньорства със съвместни инвеститори

3.10.5 Звено за контакт

👤 Marie Desportes, Turenne Capital
@ mdesportes@turennecapital.com

👤 Aurélie Viaux, Turenne Capital
@ aviaux@turennecapital.com
☎ +33 491.14.31.35

👤 Valérie Roché-Melin, Генерален секретар,
Paca Investissement
@ v.roche@pacainvestissement.com
☎ +33.491.01.33.21
🌐 www.pacainvestissement.com

3.11 Aqui-Invest – Франция

3.11.1 Основни факти

- Име на фонда/инициативата: Aqui-Invest
- Общ размер на отпуснатите средства: 6 млн. EUR от Регионалния съвет на Аквитания
- Вид на средствата: преки и миноритарни съвместни инвестиции в дялов капитал
- Период на инвестицията: от 2010 г.
- Географски обхват: Регион Аквитания (Франция)
- Целеви сектор(и): малки и средни предприятия в регион Аквитания, които са на етап на създаване или развитие, и за предпочитане, които осъществяват иновативна дейност (технологии, икономически модел, верига на стойността, предложение за очаквана стойност...).
- Програма на ЕС: ЕФРР

- Участващи организации: Conseil Régional d'Aquitaine

3.11.2 Описание

AQUI-INVEST бе създаден през 2010 г. от Регионалния съвет на Аквитания с цел да се подкрепи създаването на новаторски дружества и да се преодолее дефицитът на собствен капитал. Целта на AQUI-INVEST е придобиване на миноритарни дялови участия в МСП в регион Аквитания, които са на етап на създаване или развитие, и за предпочитане такива, които осъществяват иновативна дейност, в рамките на привилегирани партньорства с организации за рисков капитал или организации на бизнес ангели.

AQUI-INVEST дава възможност за привличане на специализирани фондове и бизнес ангели за ранните етапи на създаване и развитие на новаторски дружества: този фонд инвестира съвместно с национални и регионални фондове за рисков капитал, които са предварително одобрени.

Този фонд предлага пет основни ползи:

- увеличаване на наличния капитал за новаторските дружества в Аквитания;
- обединяване на цялата общност на инвеститори в рисков капитал и насърчаване на ангажимента на националните фондове в регион Аквитания;
- предоставяне на възможност на фондовете да споделят рискове и разходи;
- извличане на полза от значителен ефект на ливъридж;
- насърчаване на трансфера на знания и умения на ръководителите на проекти.

Aqui-Invest се управлява от структурата Aquti Gestion, която е установена в Песак близо до Бордо.

3.11.3 Метод на предоставяне на средствата

За разлика от традиционния фонд за рисков капитал или бизнес ангел, Aqui-Invest не търси самостоятелно поток от сделки, а

сключва договорни партньорства с други национални и регионални фондове, бизнес ангели и платформи за колективно финансиране. Предварително одобрените фондове могат да изискат от Aqwi-Invest да инвестира при равни условия (едни и същи правила и условия при влизане и излизане като за фонда, към който е отправена покана за сделка, само един посредник, който да представлява Aqwi-Invest и съвместния инвеститор).



Инвестициите на Aqwi-Invest обикновено са в размер на 50 000 – 300 000 EUR за една сделка. Всички проекти се представят от съвместния инвеститор пред независимата комисия на AQUI-INVEST, която взема крайните решения за инвестиране.

3.11.4 Резултати на фонда

- Общ размер на инвестираните досега средства: 5,1 млн. EUR

- Брой подпомогнати дружества: 25
 - 6 в сектора на ИКТ,
 - 8 в традиционната промишленост (металургия, лазерни технологии, електроника),
 - 4 в сектора на фармацевтичните продукти и химическата промишленост,
 - 4 в търговията,
 - 3 в други дейности.
- Средна годишна инвестиция: 1,2 млн. EUR
- Ефект на ливъридж върху капитала от други фондове: 5,25 млн. EUR
- 15 партньорства със съвместни инвеститори

3.11.5 Звено за контакт

 Bernard Estienne,
Директор на Aquti Gestion
@ contact@aquti.fr
 +33 (0)5 56 15 80 66



Приложение

Приложение 1 Речник

БА	Бизнес ангел
МБА	Мрежа на бизнес ангели
КФ	Кохезионен фонд
ПЗСИ	Програма за заетост и социални иновации
ЕЗФРСР	Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони
ЕК	Европейска комисия
ЕИБ	Европейска инвестиционна банка
ЕФМДР	Европейски фонд за морско дело и рибарство
ЕФРР	Европейски фонд за регионално развитие
ЕСИФ	Европейски структурни и инвестиционни фондове
ЕСФ	Европейски социален фонд
ИКТ	Информационни и комуникационни технологии
JEREMIE	Съвместни европейски ресурси за микро-, малки- и средни предприятия
ОИСР	Организация за икономическо сътрудничество и развитие
МСП	Малки и средни предприятия
ДСИЦ	Дружество със специална инвестиционна цел

Приложение 2 Връзки и референции

Манифест на инвеститорите в стартиращи предприятия:

<http://www.eban.org/sign-the-startup-investors-manifesto/#.VIW2oTGG98E>

Преглед на схемите за съвместни инвестиции:

http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/11/European-Co-Investment-Schemes_March_2011-Modo-de-Compatibilidade-11.pdf

Наръчник за комплексна проверка:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/Keiretsu-Forum-DD-Handbook-Version-3.1-due-diligence.pdf>

Ръководство за оценяване на инвестициите на ранния етап:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/11.-SBA-Guide-to-Help-Evaluate-Early-Stage-Investments.pdf>

Справочник за фондовете за съвместни инвестиции с бизнес ангели:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2013/08/EBAN-BDO-Compendium-Co-Investment-Funds-2012.pdf>

Приложение 3 Мрежи на бизнес ангели в Европа

Неизчерпателен списък на мрежи, федерации и асоциации на бизнес ангели в ЕС

Държава	Име на организацията	Уебсайт
Австрия	i2 – Die Börse für Business Angels / AWS	www.awsg.at
	Асоциация на бизнес ангелите-инвеститори в Австрия (Austrian Angel Investors Association)	www.aaia.at
	ABAN (Austrian Business Angel Network)	info@seca.ch
Белгия	BAN Vlaanderen vzw	www.banvlaanderen.be
	EBN – Европейска мрежа на бизнес инкубаторите (European Business Incubation Centre Network)	www.ebn.be
	EFMD – Европейска фондация за развитие на управлението (European Foundation for Management Development)	www.efmd.org
	Europe Unlimited	www.e-unlimited.com
	Европейска асоциация на благотворителните рискови дружества (European Venture Philanthropy Association) [EVPA]	www.evpa.eu.com
	BeAngels	www.beangels.eu
България	Kown LTD	www.kown.co
Хърватия	Crane	www.crane.hr
Кипър	CYBAN	www.cyban.com.cy
Чешка република	CzechInvest	www.czechinvest.org/en
Дания	Business Angel Copenhagen	www.ba-copenhagen.dk
	INVESTORmidt	
Естония	EstBAN – Мрежата на бизнес ангелите в Естония (Estonian Business Angel Network)	www.estban.ee
Финландия	FiBAN	www.fiban.org
	NFBAN	www.nfban.org
Франция	Sophia Business Angels	www.sophiabusinessangels.com
	Media Deals	www.media-deals.org
	ANIMA – инвестиционна мрежа	www.anima.coop
	FranceAngels	www.franceangels.org

Държава	Име на организацията	Уебсайт
Германия	Quantum Board GmbH	www.quantumboard.eu
	Angels Den DACH	www.angelsden.com
	BAND – Business Angels Netzerk Deutschland	www.business-angels.de
	EU-Startups.com	www.eu-startups.com
Гърция	Business Angels Greece – Търговско-промишлената палата на Атина	www.businessangelsgreece.gr
	Mentoring S.A	www.mentoring.com.gr
Унгария	HBAN – Асоциация на бизнес ангелите в Унгария	www.hbaa.hu
Ирландия	CorkBIC	www.corkbic.com
	HBAN – Мрежа на бизнес ангели „HALO“ (Halo Business Angel Network)	www.hban.org
	Партньорство на бизнес ангели „HALO“ (HALO Business Angel Partnership) [Dublin BIC – Център за бизнес иновации в Дъблин]	www.businessangels.ie
Италия	IBAN	www.iban.it
	IAG – Italian Angels for Growth (Италиански ангели за растеж)	www.italianangels.net
	Custodi di Successo	www.custodidisuccesso.it
	SAMBA	www.sambanet.it
Латвия	LATBAN	www.latban.lv
Люксембург	Мрежата на бизнес ангелите в Люксембург (Luxembourg Business Angel Network)	www.lban.lu
Полша	AMBER BAN – Фондация на полските предприемачи	www.amberinvest.org
	Gildia Aniołów Biznesu	www.aniolybiznesu.org
	Lewiatan Business Angels	www.lba.pl
	Secus Wsparcie Biznesu SP. Z O.O.	www.secus.pl
Португалия	FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels	www.fnaba.org
	Gesventure/ Business Angels Club (Клуб на бизнес ангелите) – Associação Portuque	www.gesventure.pt
	DNA Cascais	www.dnacascais.pt
	APBA – Асоциация на бизнес ангелите в Португалия	www.apba.pt

Държава	Име на организацията	Уебсайт
Румъния	Business Angels Romania	www.businessangels.ro
Словакия	SBAN I – Мрежата на бизнес ангелите в Словашката република	zmps.sk/uvod.html
Словения	Poslovni Angeli Slovenije	www.poslovniangeli.si
Испания	ACC10	www.acc10.cat
	AEBAN – Asociación Española de Bussines Angels Network	www.aeban.org
	BANC	www.bancat.com
	BAN MADRID+D, Business Angel Network Madrid+D	www.madrimasd.org
	Crecer +	www.orquestra.deusto.es/bacrecermas/es/
	ESADE BAN	www.esadealumni.net
	IESE Red de Inversores Privados y Family Offices	www.iese.edu/businessangels
	InnoBAN, Red de Inversores Ángel para la Innovación	www.businessangelsinnoban.es
	BAMN!	www.ctap.es
Швеция	CONNECT Skane	www.connectskane.se
Нидерландия	Фондация „BID Network“	www.bidnetwork.org
	BiQ Group N.V.	www.biqgroup.com
	Mind Hunter	www.mindhunter.com
	BANNederland	www.bannerderland.nl
	PYMWYMIC	www.pymwymic.com
Обединеното кралство	LINC Scotland	www.lincscot.co.uk
	Clearly Social Angels	www.clearlyso.com
	Halo – Мрежата на бизнес ангелите в Северна Ирландия	www.nisp.co.uk
	London Business Angels	www.lbangels.co.uk
	New Gen Angels	www.newgenangels.com
	UKBAngels	www.ukbusinessangelsassociation.org.uk
Равнище ЕС	BAE – Business Angels Europe	www.businessangelseurope.com
	EBAN – Европейска мрежа на бизнес ангелите	www.eban.org

Notes

Поредица наръчници

Как да се подкрепи политиката за МСП с помощта на структурните фондове

Насърчаване на
дейностите на бизнес
ангелите в подкрепа
на растежа на МСП

ISBN 978-92-79-52927-6



9 789279 529276