

WŁASNY BIZNES POD SKRZYDŁAMI ANIOŁA

Małgorzata Ładyga

Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania
Instytut Socjologii i Psychologii Zarządzania

Streszczenie: Badania teoretyczne oraz empiryczne wskazują, że jedną z podstawowych barier wdrażania w życie innowacyjnych projektów biznesowych jest brak odpowiedniego kapitału. Bardzo często wartościowe pomysły nie mają szans na realizację w praktyce gospodarczej. Artykuł ma na celu zaprezentowanie aniołów biznesu jako podmiotów wspierających powstawanie i rozwój nowatorskich, przyszłościowych przedsięwzięć. Scharakteryzowano postać aniołów biznesów w Polsce i na świecie, cele i motywy ich aktywności, zakres oferowanego wsparcia, a także przedstawiono przykłady przedsiębiorców i ich pomysłów, które mogły zostać zrealizowane dzięki wsparciu prywatnych inwestorów.

Słowa kluczowe: anioły biznesu, sieci aniołów biznesu, przedsiębiorczość, prywatni inwestorzy, małe i średnie przedsiębiorstwa, firmy start-up

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość definiowana i analizowana jest w różnych kontekstach interpretacyjnych. Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że można ją rozumieć jako aktywność ludzi w sferze rynku, którzy zdecydowani są na podejmowanie ryzyka, wprowadzanie innowacji, a także wykorzystywanie szans tkwiących w otoczeniu po to, by tworzyć i rozwijać swój biznes oraz osiągać szeroko rozumiany sukces³²⁷. Dodatkowo przedsiębiorczość jest zjawiskiem złożonym, na które wpływają zarówno osobowościowe predyspozycje przedsiębiorcy (jego cechy i umiejętności), jak również warunki zewnętrzne, w jakich jest ona realizowana.

Małe i średnie firmy, częściej niż duże organizacje, napotykają szereg barier i ograniczeń hamujących ich rozwój. Mogą o tym świadczyć analizy przeżywalności firm. Według danych GUS w Polsce co czwarta działalność gospodarcza zostaje zamknięta w pierwszym roku działalności. W kolejnych latach liczba ta wyraźnie zwiększa się (do 46% w drugim i do 69% w piątym roku), przez co Polska wciąż zaliczana jest do krajów o najniższym wskaźniku przeżywalności przedsiębiorstw w Europie³²⁸. Wśród barier rozwoju przedsiębiorstw najbardziej znaczące są: brak odpowiedniego kapitału, skomplikowane przepisy prawne, a także nadmierna biurokracja.

Biorąc pod uwagę, że małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają zasadniczą rolę w rozwoju lokalnym i regionalnym, niezwykle istotne jest przygotowanie odpow-

³²⁷ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 730; P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 30.

³²⁸ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, red. A. Brussa, A. Tarnawa, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012, s. 18-19.

wiednich mechanizmów wspierających ich rozwój. Zarówno w programach europejskich, jak i krajowych podkreślane jest znaczenie pomocy zarówno finansowej, jak i niematerialnej. Tworzonych jest szereg instytucji wspomagających powstawanie i rozwój nowych przedsiębiorstw, w tym m.in.: inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, specjalne strefy ekonomiczne. Jedną z form wsparcia, która jest szczególnie istotna dla przedsiębiorczości innowacyjnej jest działalność aniołów biznesu. Jest to bardzo specyficzna grupa prywatnych inwestorów, którzy oferują pomoc zarówno finansową, jak i merytoryczną dla dobrze rokujących projektów. Anioły biznesu pomagają realizować pomysły w początkowej fazie istnienia, na które ciężko pozyskać fundusze z innych źródeł, np. z banku czy z funduszy venture capital (skierowanych przede wszystkim w duże przedsięwzięcia). Prywatni inwestorzy dostrzegli lukę rynkową i finansową, dzięki czemu zaoferowali swoje wsparcie stricte dla małych przedsiębiorstw. Z uwagi na to, że zwykle nie chce się ujawniać i woli pozostać anonimowe, środowisko aniołów biznesu jest trudne do scharakteryzowania.

Rynek aniołów biznesu w Polsce i na świecie

Najbardziej dojrzały i jednocześnie największy rynek aniołów biznesu na świecie znajduje się w Stanach Zjednoczonych. Szacuje się, że ponad 3 miliony inwestorów indywidualnych wspiera młodych przedsiębiorców i ich pomysły. Rynek aniołów biznesu w Europie w większości krajów wciąż jest w początkowej fazie rozwoju. Za najbardziej przyjazne dla nich środowiska uznaje się Wielką Brytanię, Francję, Hiszpanię, Niemcy, Szwecję, Danię oraz Włochy.

W Polsce działalność prywatnych inwestorów wciąż jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Tamowicz³²⁹ wskazuje, że rozwój sektora aniołów biznesu w Polsce można podzielić na trzy etapy. Pierwszy obejmuje lata 1990-1995 i charakteryzuje się niewielkim zainteresowaniem tego typu finansowaniami. Rozwój przebiega bardzo powoli ze względu na brak systemowego wsparcia dla inwestorów przez rząd, nieufność samych przedsiębiorców oraz brak podstaw prawnych. W drugim okresie, trwającym (wg szacunków) do 2006 roku, następuje coraz większe zainteresowanie tego typu inwestycjami. Przedsiębiorcy posiadają już pewne doświadczenie w prowadzeniu biznesu oraz dysponują środkami finansowymi. Znaczącą rolę odgrywają tu środki pozyskane z Unii Europejskiej, szczególnie w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), przeznaczane na tworzenie i rozwój instytucji otoczenia biznesu, w tym tworzenia systemu ułatwiającego inwestowanie w sektor MSP. W ostatnim etapie, trwającym do teraz, obserwować można stały wzrost liczby aniołów biznesu. Powstaje także szereg organizacji, których działalność skoncentrowana jest na tworzeniu klimatu przedsiębiorczości oraz integrowaniu osób zainteresowanych omawianą problematyką³³⁰. Prywatni inwestorzy, którzy preferują anonimowość oraz jednocześnie

³²⁹ P. Tamowicz, *Business Angels. Pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2007, s. 40.

³³⁰ Ibidem, s. 41.

chcą mieć możliwość bieżącego analizowania nowych projektów, wspierania ich powstawania i rozwoju, mogą zrzeszać się w krajowych sieciach aniołów biznesu. Są to instytucje, których zasadniczym celem jest kojarzenie inwestorów indywidualnych oraz pomysłodawców. Ważną rolę w rozwoju rynku prywatnych inwestorów odgrywa Europejska Sieć Aniołów Biznesu (ang. *European Business Angel Network* – EBAN³³¹). Jej celem jest reprezentowanie interesów zrzeszonych w niej sieci narodowych, a także stworzenie platformy umożliwiającej wielopłaszczyznową współpracę podmiotów rynku – pozyskanie cennych partnerów, wymianę doświadczeń, dobrych praktyk i wiedzy, wspólną realizację projektów oraz inwestycji.

W końcu 2010 roku w Polsce funkcjonowały dwie ogólnopolskie organizacje, tj. Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBAN i Lewiatan Business Angels (LBA) oraz sześć sieci regionalnych: Sieć Aniołów Biznesu w Polsce Północno-Zachodniej AMBER, Śląska Sieć Aniołów Biznesu SilBAN, Lubelska Sieć Aniołów Biznesu (LSAB), Małopolska Regionalna Sieć Inwestorów Kapitałowych RESIK, Gildia Aniołów Biznesu w Łodzi oraz Sieć Inwestorów Prywatnych SATUS³³².

Rynek aniołów biznesu w Polsce wciąż jest na etapie formowania się. Taki stan rzeczy ma związek z niewielką znajomością rynku i branży, niskim zaufaniem do inwestorów, brakiem podstawowej wiedzy potrzebnej przy realizacji pomysłów (m.in.: z zakresu podstaw ekonomii, przedsiębiorczości, własności intelektualnej). Polskie sieci zrzeszają przeciętnie 30 aniołów biznesu. Średnio miesięcznie zgłasza się do nich 97 przedsiębiorców mających pomysł na biznes. Blisko 25% z nich wartych jest dalszej analizy. Zdecydowana większość to przedsiębiorcy posiadający wcześniejsze doświadczenia biznesowe. Co trzeci projekt jest autorstwa kobiet. Dotychczas w Polsce realizowane były projekty z branż: ICT, finansowej, lotniczej, chemicznej, gastronomicznej, ubezpieczeniowej, medycznej, elektronicznej, wydawniczej, filmowej oraz telekomunikacyjnej³³³.

Polskie sieci aniołów biznesu świadczą szereg usług na rzecz inwestorów i przedsiębiorców. Oferują m.in.: pomoc w poszukiwaniu aniołów biznesu, kojarzenie inwestorów i projektów z tych samych lub pokrewnych dziedzin (branż), pomoc w ocenie merytorycznej projektów, szkolenia, pomoc prawną, pośredniczenie w kontaktach z doradcami, analitykami i specjalistami, a także szereg działań zorientowanych na promocję tego typu finansowania (w tym: organizowanie targów, konferencji, wykładów i seminariów). Wszystkie sieci aniołów biznesu działają na zasadach non-profit (choć trzy z nich zadeklarowały zamiar komercjalizacji sieci). Oznacza to, że inwestorzy nie ponoszą opłat związanych z członkostwem w sieci, a przedsiębiorcy mają możliwość bezpłatnego prezentowania swoich po-

³³¹ Jest to organizacja działająca na zasadzie non-profit. Powstała w 1999 roku, ściśle współpracuje z Komisją Europejską w zakresie rozwijania sektora aniołów biznesu, funduszy kapitału zaangażowanego, a także innych organizacji wspierających rozwój firm we wczesnych fazach rozwoju w krajach członkowskich Unii Europejskiej.

³³² *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, red. B. Matusiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 114-115.

³³³ P. Wieczyński, P. Jura, A. Bijas, E. Dąbrowska, *Bariery w rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce. Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki*, Warszawa 2011, s. 21-22.

mysłów. Część z sieci pobiera jedynie tzw. success fee, tj. opłatę za znalezienie inwestora dla konkretnego projektu.

Anioły biznesu oferują młodym przedsiębiorcom tzw. smart money, a więc nie tylko wsparcie finansowe, ale również dzielą się swoją wiedzą, doświadczeniem oraz wypracowanymi kontaktami biznesowymi. Ich aktywność i zaangażowanie w znacznym stopniu uzależnione jest od oczekiwań młodego przedsiębiorcy. Jedni oczekują jedynie pomocy materialnej, inni dodatkowo wsparcia merytorycznego. Anioły biznesu mogą więc aktywnie uczestniczyć w działalności firmy, pomagać opracować i realizować strategię działań, zdobywać nowe rynki, nowych klientów, udoskonalać produkty i usługi. Dodatkowo sieci aniołów biznesu dbają o to, by młodzi przedsiębiorcy poszukujący wsparcia otrzymali je od biznesmenów reprezentujących te same lub ściśle powiązane branże. Takie połączenie pozwala na pełne wykorzystanie wiedzy oraz kontaktów inwestora. Pomoc doświadczonych przedsiębiorców, mających wieloletni staż w danej branży, zwiększa również prawdopodobieństwo dynamicznego rozwoju oraz szybkiego wzrostu wartości rynkowej nowego projektu³³⁴.

Charakterystyka aniołów biznesu

Cechy, które wyróżniają aniołów biznesu to przede wszystkim: bogate doświadczenie zawodowe, które zdobywali, prowadząc z powodzeniem własną działalność gospodarczą oraz duży kapitał i które gotowi są zainwestować w przedsięwzięcia o małej i średniej skali (często znajdujące się jeszcze w fazie pomysłu), ale posiadające duży potencjał wzrostu wartości i mogące przynieść ponadprzeciętną stopę zwrotu zainwestowanych środków.

Analizując sylwetki aniołów biznesu, warto przyjrzeć się motywom ich działań. Z danych Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu wynika, że podstawowym motorem inwestowania jest chęć osiągnięcia zysku oraz dywersyfikacja portfela. Czynniki finansowy jest bardzo ważny, jednak nie jedyny. Równie istotna jest osobista satysfakcja, a także zadowolenie z pomocy innym, mniej doświadczonym przedsiębiorcom. Ponadto brana jest pod uwagę chęć poprawy własnego wizerunku oraz prestiż społeczny i uznanie, które zyskują dzięki swoim sukcesom i zaangażowaniu w realizację celów etycznych i idealistycznych. Wśród motywów działania wskazuje się także poszukiwanie innych, ciekawych zajęć, które mogą zaangażować ich czas i energię przez kolejnych kilka lat. Dodatkowo, współtworząc nowe przedsięwzięcie, mają możliwość kontaktu z nowoczesną techniką, a tym samym przyczyniają się do jego postępu. Ważnym motywem jest także potrzeba wspierania lokalnego i regionalnego rozwoju oraz wewnętrzna satysfakcja wynikająca z działań gospodarczych. Niektórzy biznesmeni traktują taką pomoc jako sposób na uniknięcie lub też obniżenie podatków³³⁵.

Uwzględniając motywy działań aniołów biznesu, można ich podzielić na hedonistów, altruistów oraz economic investors³³⁶. Hedoniści, inwestując swoje zasoby,

³³⁴ *Ośrodki innowacji ...*, op. cit., red. B. Matusiak, s. 113-118.

³³⁵ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007, s. 74.

³³⁶ P. Tamowicz, *Business Angels ...*, op. cit., s. 17-19.

oczekują, że będą mogli uczestniczyć w przygodzie, która dostarczy im satysfakcjonujących wrażeń. Mniejsze znaczenie mają dla nich korzyści finansowe, dlatego też często inwestują ostrożnie oraz w ramach konsorcjum. Altruści kierują się potrzebą pomocy innym. Mając wolne środki, chcą je przeznaczyć na przedsięwzięcia, które przyczyniać się będą do wzrostu gospodarczego. Najliczniejszą grupę stanowią inwestorzy ekonomiczni, którzy koncentrują się przede wszystkim na potencjalnych korzyściach, jakie mogą uzyskać.

Uwzględniając kompetencje i aktywność inwestycyjną, można wyróżnić: lotto investors, traders, analitical investors oraz business angels. Lotto investors posiadają najmniej doświadczenie biznesowe, rzadko angażują swój czas w zarządzanie przedsiębiorstwem, w które inwestują, preferują także samodzielne inwestycje. Traders znacznie częściej inwestują, jednak sporadycznie angażują się w sprawy nowych firm. Analitical investors mają znacznie większe doświadczenie biznesowe oraz często angażują się w przedsięwzięcia wspólnie z innymi aniołami biznesu. Najbardziej aktywna grupa określana jest jako business angels. Posiadają największy status majątkowy, dzięki czemu lokują oni najczęściej największe środki finansowe oraz najbardziej angażują się w zarządzanie nowym przedsiębiorstwem³³⁷.

Charakterystyka aniołów biznesu różni się w zależności od kraju. W Stanach Zjednoczonych preferują oni przedsiębiorstwa w fazie seed i start-up, w które angażują się na okres 5 lat, stając się członkami zarządu, spodziewając się zwrotu inwestycji na poziomie co najmniej 33%. W Wielkiej Brytanii zdecydowana większość aniołów biznesu to mężczyźni w wieku powyżej 50 lat, inwestują na okres od 3 do 5 lat, oczekując stopy zwrotu na poziomie co najmniej 31%. W Niemczech natomiast preferowany okres inwestowania wynosi nawet do 10 lat, a średnia wieku to 48 lat. Chcąc naszkicować uogólniony portret anioła biznesu, można przyjąć, że jest to mężczyzna w wieku od 45 do 65 lat, posiadający wykształcenie wyższe, z dużym doświadczeniem zawodowym, odnoszący sukcesy biznesowe³³⁸. Przeciętnie angażują się na okres od 3 do 6 lat, inwestując od 50 tys. do 500 tys. zł, oczekując zwrotu na poziomie ok. 20 do 45% średniorocznie³³⁹.

Według informacji Polskiego Stowarzyszenia Aniołów Biznesu³⁴⁰ typowy polski anioł biznesu to najczęściej inwestor giełdowy, biznesmen, który sprzedał własną firmę, osoby, które pomnożyły swój majątek za granicą i rozważają powrót do Polski oraz inwestorzy zagraniczni, którzy mieszkają w Polsce. Przeważnie mają oni od 40 do 60 lat. W Polsce potencjalnych aniołów biznesu jest kilka tysięcy, jednak tylko kilkuset z nich aktywnie wspiera nowe przedsięwzięcia. Najczęstszą barierą jest brak zaufania pomiędzy przedsiębiorcami a inwestorami. Ci pierwsi obawiają się, że ich pomysł na biznes zostanie zrealizowany w inny, niż oni zakładają sposób lub też inwestycje przyczynią się do tego, że nie będą mogli samodzielnie zarządzać swoją firmą i staną się częścią większego konsorcjum. Inwesto-

³³⁷ Ibidem, s. 17-19; B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu ...*, op. cit., s. 46-56; K. Brzozowska, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 67-72.

³³⁸ P. Tamowicz, *Business Angels ...*, op. cit., s. 11-13.

³³⁹ *Ośrodki innowacji ...*, op. cit., red. B. Matusiak, s. 114.

³⁴⁰ <http://polban.pl/> (odczyt: 18.01.2013).

rzy z kolei obawiają się przekazania kapitału w obce ręce. Ważną barierą jest także stosunkowo mała liczba innowacyjnych projektów.

Anioły biznesu, jak sami zaznaczają, mają bardzo osobiste podejście do projektów, w które się angażują, ponieważ wspierają je swoim własnym, prywatnym kapitałem. Przy wyborze projektu, w który zaangażują swój kapitał, najważniejsza jest dla nich sama osoba pomysłodawcy. To człowiek jest czynnikiem decydującym o sukcesie. Inwestor daje jedynie wsparcie w kryzysowych sytuacjach, doradza. Przedsiębiorcy szukający inwestora muszą więc wierzyć w sukces swojego pomysłu, przez co mogą być bardziej wiarygodni oraz budzić większe zaufanie. Niezwykle ważna jest relacja, jaka tworzy się pomiędzy inwestorem, a przedsiębiorcą. Ponieważ będą ze sobą ściśle współpracować, konieczne jest, by nawiązała się pomiędzy nimi silna nić porozumienia. Dopiero na drugim miejscu brana jest pod uwagę ocena samego projektu: szans na jego realizację i powodzenie. Ponieważ inwestycja musi się zwrócić, konieczne jest, by oferowane produkty czy usługi zapewniły przewagę konkurencyjną, a tym samym przyniosły satysfakcjonujący zysk³⁴¹.

Anioły biznesu najczęściej angażują się w branże, w których dotychczas sami działają. Taka sytuacja pozwala im wykorzystać ich dotychczasowe doświadczenie i wiedzę na temat danego rynku. Zdarza się jednak, że angażują swoje zasoby w zupełnie nowe dla nich przedsięwzięcia. Wówczas dokonują inwestycji w branże obiecujące wysokie zyski, tj.: ITC, nowoczesnych technologii internetowych, biotechnologii, energii oraz ochrony środowiska. Według informacji EBAN najwięcej (praktycznie 90%) aniołów biznesu inwestuje w przedsięwzięcia działające w pobliżu ich miejsca zamieszkania (co ma bezpośredni związek z możliwością sprawowania kontroli i nadzoru w przedsiębiorstwach).

Przykłady inwestycji aniołów biznesu

Z pomocy prywatnych inwestorów skorzystali m.in. H. Ford (który dzięki wsparciu finansowemu miał możliwość opracować koncepcję samochodu) czy też G. Bell (którego wynalazek dzięki pomocy finansowej miał szansę ujrzeć światło dzienne). Obecnie najbardziej znanymi firmami, którym w początkowym etapie pomagały anioły biznesu są: Apple, eBay, Google, Amazon.com, Dell, Yahoo!, Skype.

W Polsce wymienić można wiele przykładów przedsięwzięć, które zostały zrealizowane dzięki wsparciu aniołów biznesu. W 2004 roku Marcin Połowiec dzięki współpracy z PolBAN³⁴² pozyskał inwestora i założył serwis z elektronicznymi kartkami okolicznościowymi 100lat.pl. Firma Cama-Soft powstała dzięki współpracy z inwestorem z USA oraz Krzysztofem Wingertem (założyciela firmy Torell). Pomysł Andrzeja Belczaka i Łukasza Żeligowskiego polegał na wprowadzeniu usprawnień zarządzania gotówką w sieciach bankomatowych za pomocą sieci neuronowych. Innym przykładem jest powstałe w maju 2007 roku wydawnictwo Flash-

³⁴¹ P. Tamowicz, *Business Angels* ..., op. cit., s. 26.

³⁴² „PolBAN Business Angels Club to pierwszy w Polsce Klub Aniołów Biznesu. Od 2003 roku współpracujemy z najlepszymi inwestorami prywatnymi, finansując innowacyjne i najbardziej perspektywiczne projekty w fazie seed i start-up”. Więcej informacji na stronie: www.polban.pl/

book. Wsparcie anioła umożliwiło realizację pomysłu polegającego na publikacji przewodników z różnych dziedzin wiedzy, które pozwalają nabywcom szybkie dotarcie do różnego typu informacji. Pomoc inwestorów dała również możliwość rozwoju takim firmom jak: Ozumi Films (Internetowa Baza Filmu Polskiego tworzona od 1998 roku w Bibliotece i Ośrodku Informacji Filmowej Państwowej Wyższej Szkoły Filmowej, Telewizyjnej i Teatralnej w Łodzi), Legic Kompania Importowa Dóbr Luksusowych Sp. z o.o. (spółka zajmująca się importem i dystrybucją ekskluzywnych produktów w Polsce), ANT Industrial Software Systems (spółka technologiczna, dostawca zaawansowanych rozwiązań z dziedziny automatyki i systemów komputerowych), Medicalgorithmics (firma specjalizująca się w sprzedaży urządzeń monitorujących pracę akcji serca), GoldenEgg (świadcząca usługi w zakresie doradztwa finansowego) oraz W Biegu Café (sieć kawiarni)³⁴³.

Wśród osób, które w trakcie trwania inwestycji ujawniły swoją osobę jako anioła biznesu, można wyróżnić: Romana Kluskę (wspomagającego działania górali z Nowego Sącza poprzez wsparcie finansowe i merytoryczne przy opracowywaniu biznesplanu oraz przy pozyskiwaniu funduszy unijnych), Piotra Wilama (inwestującego w Merlin.pl, Grono.net, w spółkę specjalizującą się w produkcji aparatury do analizy białek oraz specjalistyczny kanał filmowy Kino Polska), Piotra Pośnika (współzałożyciela firmy Wittchen, który, współpracując z LBA, zaangażował się w rozwój sieci kawiarni W Biegu Café), Jacka Kawalca (założyciela portalu Wirtualna Polska)³⁴⁴, Adama Gruzę (właściciela firmy konsultingowej TAG, inwestującego w firmy z branży informatycznej) oraz Ryszarda Krauze (który wspierał finansowo firmę Bioton)³⁴⁵.

Podsumowanie

Aniołowie biznesu są motorem rozwoju najmniejszych i jednocześnie najbardziej innowacyjnych oraz perspektywicznych firm. Dzięki ich wsparciu wiele pionierskich pomysłów mogło być zrealizowanych w praktyce gospodarczej. Ich rola jest tym większa, że inwestują oni w projekty w początkowej fazie (gdzie często jedynym punktem wyjścia jest sama koncepcja młodego przedsiębiorcy), a znacznie rzadziej w firmy już działające na rynku, dobrze sobie na nim radzące (w fazie wzrostu lub ekspansji).

Istnienie aniołów biznesu oraz organizacji wspierających ich działalność jest niezwykle istotne dla polskiej gospodarki oraz rozwoju poszczególnych regionów. Współpraca z prywatnym inwestorem daje młodym, ambitnym firmom szansę na pozyskanie dodatkowych źródeł finansowych (wsparcie anioła uwiarygodnia przedsiębiorcę w oczach banku, co z kolei warunkuje dalszy rozwój przedsięwzięcia). Aniołowie, działając w lokalnym środowisku, przyczyniają się do tworzenia klimatu przedsiębiorczości oraz zachęcają do podejmowania własnej działalności gospodarczej³⁴⁶. Dzięki wspieranym projektom powstają nowe miejsca pracy,

³⁴³ <http://www.lba.pl/> (odczyt: 18.01.2013).

³⁴⁴ P. Tamowicz, *Business Angels* ..., op. cit., s. 51-54.

³⁴⁵ <http://www.lba.pl/> (odczyt: 18.01.2013).

³⁴⁶ K. Brzozowska, *Business Angels* ..., op. cit., s. 33-37.

zmniejsza się bezrobocie, zwiększa się poziom komercjalizacji technologii oraz nowych rozwiązań technicznych, które w innym przypadku mogłyby mieć duże trudności z pozyskaniem kapitałodawcy. Ponadto tego typu inwestycje wpływają na postrzeganie danego kraju i jego gospodarki jako wartościowego, nowoczesnego partnera, a tym samym przyczynia się do zwiększenia zainteresowania zagranicznych inwestorów.

Analizując rynek aniołów biznesu, można wysnuć wniosek, że wzrost zamożności oraz doświadczenia polskich inwestorów będą sprzyjały młodym przedsiębiorcom, którzy potrzebują zewnętrznego wsparcia przy realizacji swoich pomysłów biznesowych. Liczne przykłady inwestycji potwierdzają duże znaczenie aniołów biznesu dla rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości.

Literatura

1. Brzozowska K., Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty, CeDeWu, Warszawa 2008.
2. Drucker P.F., Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady, PWE, Warszawa 1992.
3. Griffin R.W., Podstawy zarządzania organizacjami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
4. <http://polban.pl/>
5. <http://www.lba.pl/>
6. Mikołajczyk B., Krawczyk M., Aniołowie biznesu w sektorze MSP, Difin, Warszawa 2007.
7. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010, red. B. Matusiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
8. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, red. A. Brussa, A. Tarnawa, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
9. Tamowicz P., Business Angels. Pomocna dłoń kapitału, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2007.
10. Wieczyński P., Jura P., Bijas A., Dąbrowska E., Bariery w rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce. Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2011.

OWN BUSINESS UNDER THE WINGS OF AN ANGEL

Abstract: Theoretical and empirical studies suggest that one of the main barriers to the implementation of innovative projects in the business is the lack of adequate capital. Very often valuable ideas have no chance for implementation in real economy. The paper presents angels of business as an example of support of creation and development of innovative, future-oriented projects. Angels of businesses were characterized in Poland and around the world including their goals and motives of their activity, the scope of support offered, as well as examples of entrepreneurs and their ideas that could be implemented with the support of private investors.

Keywords: angels of business, Business Angels Network, entrepreneurship, private investors, small and medium-sized enterprises, start-up companies.