



НАТАЛЬЯ ТРОШКИНА

руководитель службы корпоративных секретарей АО «Новый регистратор»

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИЙ В СВОЙ БИЗНЕС

Множество бизнес-направлений позволяют потенциальным инвесторам подобрать наиболее приемлемый и перспективный вариант вложений, ориентируясь на свои предпочтения и мнение экспертов. Не во всех случаях для получения прибыли необходимо иметь много денег. Даже скромные вклады могут принести значительный доход, если проект будет удачным.

Инвестиции в бизнес — один из способов увеличения собственного капитала компании, суть которого заключается во вложении активов собственника в собственную или чужую хозяйственную деятельность. Главная цель инвестиций в бизнес — получение прибыли в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

Существует несколько видов инвестирования в бизнес, которые различают следующим образом:

- по этапам инвестирования — инвестиции в только что стартовавший бизнес или в уже раскрученную компанию;
- по объему вложений — частичное или полное финансирование проекта;
- по праву собственности — инвестиции в свой или чужой бизнес;
- по форме получения прибыли — доход активного или пассивного характера.

Также важен и вид вложений, который может быть прямым или портфельным. В первом случае осуществляются инвестиции только в одну компанию, а во втором — инвестиционные средства распределяются между несколькими организациями, образуя портфель инвестиций.

При наличии необходимых знаний, опыта, желания и первоначального капитала можно вложить деньги в собственное

дело. Для многих активных инвесторов такой способ наиболее привлекателен.

Инвестиции в чужой бизнес осуществить гораздо проще. Развитием, рекламой компании и т. д. будут заниматься другие люди, а инвестор — своей работой.

Сравним характеристики инвестирования по праву собственности (см. таблицу).

ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИЦИЙ В БИЗНЕС

Можно выделить следующие преимущества инвестиций в бизнес.

- **Возможность участия в жизни компании и принятия решений.** В некоторых случаях инвестор получает полный доступ к управлению компанией. Благодаря правильному руководству и грамотным решениям менеджмента компании увеличивается прибыльность бизнеса, а следовательно, растет и доходность инвестированного капитала.
- **Многообразие различных форм и направлений инвестиций.** Видов хозяйственной деятельности множество: можно

вкладывать деньги в услуги, производство, посреднические структуры и т. д.

- **Возможность небольших вливаний.** Чтобы инвестировать в бизнес, не обязательно иметь большой капитал — достаточно купить небольшую долю компании. При успешном стечении обстоятельств можно выкупать доли других участников (акционеров) компании.
- **Доступность и простота.** Такой вид инвестирования является наиболее понятным.
- **Реальность активов.** Результаты инвестиций можно увидеть в форме финансового результата от хозяйственной деятельности компании.
- **Возможность выбора.** Любой потенциальный инвестор может выбрать то направление бизнеса, которое подходит ему больше всего и/или где он имеет наибольший объем знаний.
- **Неограниченная прибыль.** Получаемый в перспективе доход ничем не ограничен. Если правильно построить свой бизнес и вывести его в лидеры, можно получать 100–150%

прибыли ежемесячно. При этом чем сильнее становится компания, тем выше будет доходность вложений инвестора.

НЕДОСТАТКИ ИНВЕСТИЦИЙ В БИЗНЕС

Конечно, имеются и недостатки инвестиций в бизнес.

- **Высокий риск.** Несмотря на все описанные выше преимущества этого инвестирования, это один из самых рискованных способов пристроить свой капитал. Всегда остается опасность потерять часть своих средств или даже всю вложенную сумму.
- **Законодательство.** Некоторые виды бизнеса сильно ограничены на законодательном уровне действием контролирующих структур и государственных органов.
- **Форс-мажор.** Бизнес не всегда развивается по намеченному плану. Есть риск непредвиденных событий, которые сведут на нет эффективность всего проекта в целом.
- **Риск конфликтов при долевом инвестировании.** При владении только частью компании

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СОБСТВЕННЫЙ И ЧУЖОЙ БИЗНЕС

Инвестиции	
в собственный бизнес	в чужой бизнес
Возможность участия в жизни компании и принятия решений	Инвестор лишь оказывает поддержку другой компании
Неограниченная прибыль	Прибыль предстоит делить между всеми инвесторами и владельцами компании
Высокие риски, максимальная ответственность	Риски снижены и ниже ответственность
Необходимы профессиональные знания и опыт	Требуется грамотно выбрать объект инвестирования и заключить договор, никаких других навыков не нужно
Помимо денежных вложений, необходимо вкладывать собственные силы и время	От инвестора требуются только денежные вложения
Большой объем требуемых вложений	Вы сами выбираете объем в зависимости от самостоятельно выбранного объекта инвестирования

всегда существует риск разногласий с другими владельцами бизнеса. В этом случае один из инвесторов может покинуть проект, что повлияет на общую доходность бизнеса.

- **Знания и опыт.** Высокая эффективность инвестиций зависит от таких параметров, как хорошие знания о выбранном направлении деятельности и специфики управленческой деятельности.
- **Нестабильность прибыли.** Получаемый доход может сильно различаться и зависеть от целого ряда факторов. При этом одинаковый вид бизнеса в тех или иных условиях может приносить различную прибыль. Инвестору необходимо уметь подстроиться под рынок и находить способы получения максимального дохода.
- **Дополнительные вложения.** Часто инвестиции в бизнес требуют внесения дополнительного капитала. Если не сделать своевременных вливаний, то это может привести к потере бизнеса или снижению его доходности.
- **Отсроченность прибыли.** Инвестиции в бизнес являются долгосрочными, т. е. на получение доходов можно рассчитывать не сразу, а по прошествии какого-то времени.

ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

По статистике каждый второй бизнес закрывается в первые годы своего существования, и вовсе не из-за высокой конкуренции или экономического кризиса, а в результате неграмотных управленческих решений. Безусловно,

здесь требуется определенная психология и склад ума менеджмента компании, но и теоретические знания необходимы.

Что такое инвестиционный процесс?

Инвестиционный процесс представляет собой последовательность этапов, действий, процедур и операций по осуществлению инвестиционной деятельности. Конкретное течение инвестиционного процесса определяется объектом инвестирования и видами инвестирования.

Чрезвычайно важно понимать, что поскольку инвестиционный процесс и инвестирование связаны с долгосрочными вложениями экономических ресурсов с целью создания и получения выгоды в будущем, то основной аспект, суть этих вложений, заключается в преобразовании собственных и заемных средств инвестора в активы, которые при их использовании создадут новую стоимость.

В качестве основных этапов инвестиционного процесса выделяют три.

Первый этап — подготовительный: на этом этапе принимаются решения об инвестировании. В рамках его первой фазы вырабатывают цели инвестирования; во второй — определяют направление инвестирования; в третьей фазе происходит выбор конкретных объектов для инвестирования, подготовка и заключение инвестиционного договора, в котором определяются права и обязанности участников договора в отношении величины вкладываемых средств, сроков и порядка инвестиций, взаимодействие сторон при осуществлении инвестиционного процесса, порядок пользования объектом инвестиций, регулируют отношения собственности на созданный объект инвестиций, распределение

будущих доходов от эксплуатации объекта и т. д. Подписанием инвестиционного договора вкладываемому имуществу придается статус инвестиций.

Второй этап инвестиционного процесса: осуществление инвестиций, т. е. осуществление практических действий по реализации инвестиций, облакаемых в правовую форму путем заключения различных договоров. Ими могут быть договоры, связанные с передачей имущества; договоры, направленные на выполнение работ или оказание услуг, лицензионные и другие гражданско-правовые договоры. Второй этап завершается созданием объекта инвестиционной деятельности.

Третий этап — эксплуатационный. Это этап, который связан с эксплуатацией созданного объекта инвестиционной деятельности. На этом этапе организуется производство товаров, выполнение работ, оказание услуг; создается система маркетинга и сбыта нового товара. В течение эксплуатационного этапа происходит компенсация инвестиционных затрат, генерируются доходы от реализации инвестиций. Именно этот этап и совпадает со сроком окупаемости инвестиций.

ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Разработка направлений инвестиционной деятельности связана с определением как соотношения различных форм инвестирования на конкретных этапах, так и направленности инвестиционной деятельности, включая ее отраслевой компонент.

Приоритеты тех или иных форм инвестирования определяются как внутренними, так и внешними факторами.

Важнейшим из внутренних факторов является функциональная направленность, т. е. основная деятельность инвестора. Другие внутренние факторы: стратегическая направленность операционной деятельности, величина компании, этап ее хозяйственной деятельности. Для крупных и средних компаний реального сектора экономики характерен рост финансовых инвестиций. Для компаний, находящихся на более ранних стадиях развития, преобладающая форма инвестирования — вложения в материальные и нематериальные активы.

Среди внешних факторов, оказывающих влияние на выбор форм инвестирования, наиболее значимыми являются инфляция и процентные ставки на финансовом рынке.

Целями инвестирования могут быть:

- стремление компании к увеличению прибыли;
- расширение масштабов деятельности компании;
- стремление к престижу, общественному влиянию, власти;
- решение социальных задач;
- решение экологических проблем и т. д.

Нередко цели инвестирования сформулированы неконкретно, нечетко, в общих категориях. Координация отдельных целей отсутствует, планы по их достижению не скоординированы, возможность реализации не обоснована. По этим причинам важно на основе формальных целей выработать реальные конкретные цели с определением целевых показателей. Например, формальная цель — расширение производства — должна быть конкретизирована в виде показателей, по которым возможно определить степень достижения цели. Этими показателями могут

быть показатели средней величины прибыли за определенный период, или объем произведенной продукции (оказанных услуг) в натуральном и денежном выражении, или другие показатели, характеризующие расширение производства как результат инвестирования.

Четко и корректно сформулированные и сформулированные цели инвестирования упрощают решение задач, связанных с выбором направлений инвестирования, повышают эффективность их достижения. Среди направлений инвестирования могут быть взаимозависимые инвестиции, независимые друг от друга инвестиции, а также взаимоисключающие (альтернативные) инвестиции.

Одним из основных методов мобилизации денежных ресурсов для инвестиционных целей является выпуск ценных бумаг.

- размещается выпусками;
- имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

К эмиссионным ценным бумагам относятся, в том числе, акции, облигации, опционы эмитента.

Выпуск эмиссионных ценных бумаг — это совокупность всех ценных бумаг одного эмитента, предоставляющих одинаковый объем прав их владельцам и имеющих одинаковую номинальную стоимость, в случае если наличие номинальной стоимости предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Дополнительный выпуск эмиссионных ценных бумаг — это совокупность ценных бумаг, размещаемых дополнительно к ранее размещенным ценным бумагам того же

Четко и корректно сформулированные и сформулированные цели инвестирования упрощают решение задач, связанных с выбором направлений инвестирования, повышают эффективность их достижения.

Эмиссионная ценная бумага — это любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

- закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» формы и порядка;

выпуска эмиссионных ценных бумаг. Ценные бумаги дополнительного выпуска размещаются на одинаковых условиях.

ОБЛИГАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ

Облигацией является эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение в срок, предусмотренный в ней, от эмитента облигации ее

номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация при соблюдении условий, установленных Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», может не предусматривать право ее владельца на получение номинальной стоимости облигации в зависимости от наступления одного или нескольких указанных в ней обстоятельств. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение установленных в ней процентов либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и (или) дисконт.

Общий подход к определению теоретической (рыночной) стоимости любой ценной бумаги заключается в следующем: чтобы определить сколько, по мнению данного инвестора, оценщика, должна стоить ценная бумага в данный момент времени, необходимо дисконтировать все доходы, которые собственник рассчитывает получить за время обладания ценной бумагой.

В зависимости от способа выплаты процентного дохода можно выделить два типа облигаций:

- облигации с периодической выплатой процентного дохода (купонные облигации);
- бескупонные (или дисконтные) облигации, доход по которым образуется за счет разницы между ценой погашения облигации и эмиссионной ценой и выплачивается при погашении облигации.

Операции с облигациями относятся к финансовым инвестициям — инвесторы приобретают облигации с целью получения дохода. Этот доход — процентный (или купонный) — измеряется в денежных единицах. Для того чтобы иметь возможность сравнивать

выгодность вложений в облигации разных видов (и другие ценные бумаги), необходимо соотнести размер получаемого дохода с ценой приобретения ценной бумаги (с величиной инвестиций).

АКЦИИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ

Акция — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Акция является именно ценной бумагой.

Обыкновенные акции не относятся к ценным бумагам с фиксированным доходом. В результате отсутствия гарантированного дохода прогнозирование эффективности операций с обыкновенными акциями может быть лишь условным. Поэтому риск инвестора, вложившего свой капитал в обыкновенные акции, выше риска вложения в облигации.

Величина получаемых дивидендов, а также разница в цене покупки и продажи являются двумя составляющими, которые определяют доход по акциям.

Инвестиционная привлекательность акций связана с возможным ростом их рыночной стоимости, получением дивидендов, обеспечением имущественных и неимущественных прав.

РИСК ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ. ВИДЫ РИСКОВ

Очевидно, что при прочих равных условиях инвесторы предпочитают вкладывать свои средства

в наиболее доходные ценные бумаги и с наименьшим риском вложений. Под риском понимается вероятность нежелательного отклонения величины фактически полученного результата от ожидаемой величины.

Чем больше диапазон колебания возможных результатов, тем выше риск. Другими словами, риск тем выше, чем выше вероятность возникновения убытков. В свою очередь, чем выше риск вложений, тем большую доходность данные инвестиции должны приносить инвестору.

Величина риска зависит от различных факторов. В то же время все источники риска в какой-то степени связаны между собой, поэтому невозможно определить и выделить степень риска, происходящего от какого-либо отдельно взятого источника. В зависимости от того, действие какого источника предопределяет возникновение риска, выделяют различные его виды.

Риски, связанные с деятельностью компании

К данным рискам относят:

- риски, связанные текущими судебными процессами, в которых участвует компания;
- риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензий на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы);
- риски, связанные с возможной ответственностью компании по долгам третьих лиц, в том числе ее дочерних обществ;
- риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми

приходится не менее чем 10% общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) компании.

Отраслевые риски

К подобным рискам относятся такие как:

- изменение цен на сырье, материалы, энергоресурсы и услуги сторонних организаций, используемых компанией в своей деятельности, соответственно — рост цен на собственную продукцию (услуги) и снижение объема продаж;
- усиление позиций конкурентов на рынке сбыта продукции (услуг);
- неблагоприятные изменения ценовой конъюнктуры на рынке сбыта продукции (услуг).

Финансовые риски

Эти риски связаны, прежде всего, со структурой финансирования деятельности компании, соотношением между заемными и собственными средствами.

К ним относят:

- кредитные риски (риски неполучения кредита, невозврата кредита, падения кредитоспособности);
- процентные риски (возможность потерь, вызываемых изменением средней ставки процента на финансовых рынках);
- инфляционные риски (обесценивание средств на расчетном счете, дебиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений);
- финансовые риски, связанные непосредственно с деятельностью компании: отказ кредитования банковским сектором; увеличение процентных ставок; колебания валютного курса; риск упущенной финансовой выгоды — потеря намеченной

выручки, недополучение дохода или прибыли, несение убытков, снижение рентабельности и ликвидности в результате неосуществления запланированных мероприятий, что потребует возмещения затрат за счет других источников.

Правовые риски

Инвестору следует учитывать следующие правовые риски:

- риски, связанные с изменением валютного регулирования;
- риски, связанные с изменением налогового законодательства;
- риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин;
- риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности компании либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы);
- риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, касающимся деятельности компании.

Репутационный риск

Данный вид рисков заключается в возможности возникновения у компании убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении компании, качестве ее продукции или характере ее деятельности в целом.

Стратегический риск

То есть возникновение у компании убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития

компании (стратегическое управление) и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности компании, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых компания может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности компании.

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В БИЗНЕС

Своевременные инвестиции позволяют открыть или развивать уже существующее дело. Но главная проблема — поиск заинтересованных инвесторов. На сегодняшний день есть несколько эффективных правил, позволяющих привлечь капитал и поставить свой бизнес на новый уровень:

1. Развитие бизнеса.

Для любого бизнеса важен постоянный курс на рост и расширение ассортимента. Когда инвестор видит перспективы компании и ее стремление занять свою нишу на рынке, он обязательно примет решение о вложении необходимой суммы. Даже в условиях острой нехватки капитала можно развивать проект и делать все возможное для поддержания его работоспособности.

2. Целеустремленность.

Многие компании в попытках привлечь инвестиции упорно доказывают инвестору всю перспективность проекта. При этом чаще всего получают отказ. Основная причина — упрямство и нежелание понять

причины негативного отношения инвестора к перспективному на их взгляд проекту. Чтобы добиться успехов в привлечении капитала, важно понять причину отказа и устранить ее.

3. Зацикленность на привлечении капитала от инвесторов.

На начальном этапе многие делают упор исключительно на поиск потенциальных инвесторов, забывая при этом и о других возможностях привлечения инвестиций, таких как оформление кредита, использование собственного капитала, применение возможностей партнерских проектов и так далее. Если инвестор видит, что компания не хочет рисковать собственным капиталом, то он также не будет этого делать.

4. Поиск необходимого типа инвестора. В сфере бизнеса можно выделить несколько видов инвесторов:

- *финансовый инвестор*, задача которого — вложить средства и получать стабильный пассивный доход. Ему неважно, чем будет заниматься компания, главное — получение стабильного дохода и его рост.

Финансовому инвестору неинтересны проекты, которые предполагают большие стартовые вливания и доход в долгосрочной перспективе;

- *стратегический инвестор*, задача которого — получение полного контроля над деятельностью компании. Часто такие инвесторы покупают контрольный пакет акций и принимают активное участие в жизни компании. Но далеко не каждая компания решится на такую форму сотрудничества;
- *«стартап»-инвестор*. Он готов вкладывать средства в развивающийся бизнес. Его задача — вложить капитал в перспективный проект, довести его до какого-то уровня и затем продать свою долю. Минус такого инвестора лишь в том, что консультироваться по поводу продажи своей доли с остальными владельцами бизнеса он не будет.

5. Иностранные инвестиции.

Многие компании ориентируются на другие страны в надежде получить средства от западных инвесторов. Но на практике привлечение

денег из-за рубежа — это сложный процесс. Мало кто из западных инвесторов решает вкладывать капитал в начинающие и слишком рискованные проекты.

Лучшие шансы в этом случае — у крупных компаний, которые уже имеют неплохой оборот и хорошо известны на рынке.

6. Инвестиции — это не помощь от банкротства.

Поиск способов привлечения капитала ради спасения компании от развала — это практически бесперспективный проект. Инвестору нужна развивающаяся компания, которая будет приносить прибыль. Что касается проекта, который может обанкротиться, то здесь редко кто идет на риск инвестиций.

7. Документация. Чтобы привлечь инвестиции в бизнес, на руках должны быть все необходимые бумаги. Одной идеи для привлечения капитала явно недостаточно. Инвестор должен видеть бизнес «в цифрах». Желательно иметь на руках полный пакет юридически грамотно оформленных документов компании и четко составленный перспективный бизнес-план. ■

