



**Александр
Пистонов,**
генеральный директор Агентства
Владельческого Консалтинга

НАДЁЖНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ – В НАДЁЖНОСТИ КОМПАНИИ

Какое, по вашему мнению, можно дать определение инвестиции? Вы найдёте множество различных описаний этого понятия. Например, инвестиция – связанное с риском размещение капитала с целью получения дохода или же операция, которая в соответствии с тщательным анализом предполагает сохранность основного капитала и удовлетворительный доход. Но в этих определениях нет информации о том, откуда мы можем получить желаемый доход. Поэтому считаю закономерным дать следующее определение: инвестиция – это вложение в бизнес.

Есть два основополагающих критерия в бизнесе:

1. Прибыль.

Есть множество бизнесов, которые получают не прибыль, а одни убытки.

2. Деятельность или процесс.

Вы должны чётко представлять, как работает бизнес и что приносит ему доход.

Таким образом, бизнес – это деятельность, которая в результате приносит доход. Инвестиции же являются вложениями в эту деятельность. А инвестор – это тот, кто вкладывает деньги в бизнес и получает прибыль от вложенных средств. Инвестиции совершаются с целью получения прибыли. Если данная цель отсутствует, это не инвестиции, а что-то другое.

Безусловно, если вы занимаетесь инвестициями, то в первую очередь вкладываете деньги. А время, потраченное вами на участие в бизнесе, может быть как минимальным, так и максимальным.

С увеличением масштабов бизнеса грамотный предприниматель, скорее всего, будет привлекать дополнительные ресурсы на развитие бизнеса. Количество бизнесменов, желающих привлечь ваши инвестиции, очень велико. Бизнес нуждается в инвестициях и готов поделиться с вами прибылью.

Но! Подводный камень есть и в этом моменте. Эффективность и надёжность инвестиций в первую очередь зависят от эффективности и надёжности бизнеса, в который вы инвестируете средства. Нужно быть бдительным и внимательно изучать объект своих вложений. Представьте две очень похожие друг на друга стройплощадки: две разные строительные компании в одном микрорайоне возводят схожие по экономическим показателям жилые дома. Поставлены заборы, вырыты котлованы, работают люди и техника. На заборах развешены красочные плакаты с информацией о том, как и где можно приобрести квартиры в этих постройках. Проходит время, и одна из строительных компаний выполняет свои обязательства, возводит свой дом и сдаёт его будущим жильцам. А вторая фирма оказывается очередной «социальной инициативой», дольщики которой останутся без жилья и денег и ещё долгие годы будут ходить на митинги с плакатами.

ЗА ИНВЕСТИЦИЯМИ — БИЗНЕС

Миллионы инвесторов во всём мире, как крупных, так и мелких, как опытных, так и новичков, мучительно размышляют каждый раз перед тем, как вложить свои деньги в чужой бизнес. Что необходимо предусмотреть, чтобы инвестиция оказалась успешной?

ДОЛЯ ИЛИ ДОЛГ?

На сегодняшний день можно выделить два основных вида инвестиций в бизнес: доленое и долговое инвестирование.

В случае долевого инвестирования, решив вложить денежные средства в бизнес, вы становитесь совладельцем компании или собственности, в которую инвестируете. Вы соинвестор: соучредитель, акционер, пайщик, дольщик, – в общем, один из тех, кто имеет какую-то часть прав на бизнес в целом. При этом у вас, с одной стороны, появляются определённые права в отношении бизнеса, в том числе права на часть прибыли, а с другой стороны, вы берёте на себя все риски, присущие этой деятельности. О последнем многие забывают! Вы рискуете, что вложенная сумма не вернётся вовсе или уменьшится в размерах. Кроме этого, у вас нет гарантии на какой-либо доход. Да, доходность от долевого инвестирования может оказаться очень высокой. Но просчитать заранее, как всё обернётся, естественно, невозможно. О любом инвестиционном проекте со стопроцентной уверенностью можно сказать только одно: будущее его неизвестно.

Примеры долевого инвестирования: доли в бизнесе, акции, паи инвестиционных фондов.

При долговом инвестировании вы не приобретаете никаких прав на бизнес – просто на время даёте деньги в долг. И получаете лишь право на возврат инвестиций в определённый срок и вознаграждение за их использование. Конечно, нельзя рассчитывать на 100%-ю гарантию на возврат инвестиций и получение оговоренного вознаграждения. Нет безусловных гарантий. Вы так же, как в долевого инвестировании, можете не получить назад свои вложения, если заёмщик к тому времени перестанет существовать или будет испытывать значительные финансовые трудности. Но если заёмщик находится в удовлетворительном финансовом положении, то должен вернуть вам долг. Основным риском при долговом инвестировании, таким образом, становится риск невозврата вложений и процентов по ним.

Нужно чётко понимать, что сверхвысокой гарантированной доходности у долговых инструментов не бывает. Если вам предлагают высокую гарантированную доходность, это повод насторожиться.

Примеры долговых инвестиций: кредиты, займы, ссуды, банковские депозиты, облигации, векселя, депозитные сертификаты.

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ИНВЕСТОРА

В российской практике можно встретить понятную и простую форму отношений между инвестором и бизнесом – договорные отношения, когда инвестор заключает договор о передаче ему средств в той или иной форме. Договор закрепляет определённые имущественные права по отношению к бизнесу. Это может быть учредительный договор, тогда мы имеем дело с оформленными в договорной форме долевыми инвестициями, или кредитный до-

говор между кредитором и заёмщиком, и тогда мы имеем дело с долговыми инвестициями.

Договорная форма отношений имеет, как правило, существенный минус – она не обеспечивает достаточную степень ликвидности инвестиций для инвестора. Предположим, вы выделили деньги знакомому предпринимателю на создание и раскрутку нового бизнес-проекта в форме доли в ООО на основании учредительного договора. Вы вложили только деньги, не вкладывая своё время в управление бизнесом. Через несколько месяцев вам срочно понадобились деньги, мало ли, всякое бывает. Вы приходите к знакомому и просите вернуть вашу долю. Он отказывается, объясняя свою позицию тем, что средства вложены в бизнес, на них куплено оборудование и материалы. И это справедливо. При договорных отношениях нельзя отозвать средства до окончания срока договора. Такой подход нередко мешает бизнесу, поскольку значительно снижается количество желающих инвестировать, если надо заморозить свои деньги на долгий срок.

Кризис заставил инвесторов переосмыслить своё отношение к инвестициям, многие осознали, что бизнес может не только расти и приносить прибыль, но и разоряться и нести болезненные убытки. В последнее время инвесторы стараются более точно просчитывать ситуацию, оценивать, с какими рисками связаны их вложения.

Бизнес должен развиваться и расти за счёт инвестиций. Предпринимателям, владельцам компаний необходимо инвестировать свои деньги и время. Делайте осознанный выбор. Помните бизнес-поговорку: «За отсутствие риска приходится расплачиваться отсутствием прибыли». **NB**

Предлагаю при оценке обратить внимание на ряд критериев, ответив на предложенные вопросы:

1. Доходность.

Сколько на этом бизнесе можно заработать?

2. Ликвидность.

Насколько быстро, если потребуется, можно перевести активы в денежную форму? Каковы будут потери при срочной продаже активов?

3. Риски.

Какова вероятность понести убытки, потерять все или часть денег?

4. Срок окупаемости инвестиций.

За какой период времени вы вернёте вложенные средства за счёт прибыли от инвестиций?

5. Прозрачность.

Сможете ли вы в любой момент оперативно получить информацию о текущей структуре и стоимости ваших инвестиций? Или возникнут проблемы с доступом к этой информации?

Внимание! Акция!

До 31 марта 2013 года личный коучинг со скидкой 30%



Количество мест ограничено

Тема: Как увеличить прибыль
Вашего бизнеса

www.avk-nnov.ru

Подробная информация по телефонам: +7 (831) 423-93-24, 410-36-30

Реклама