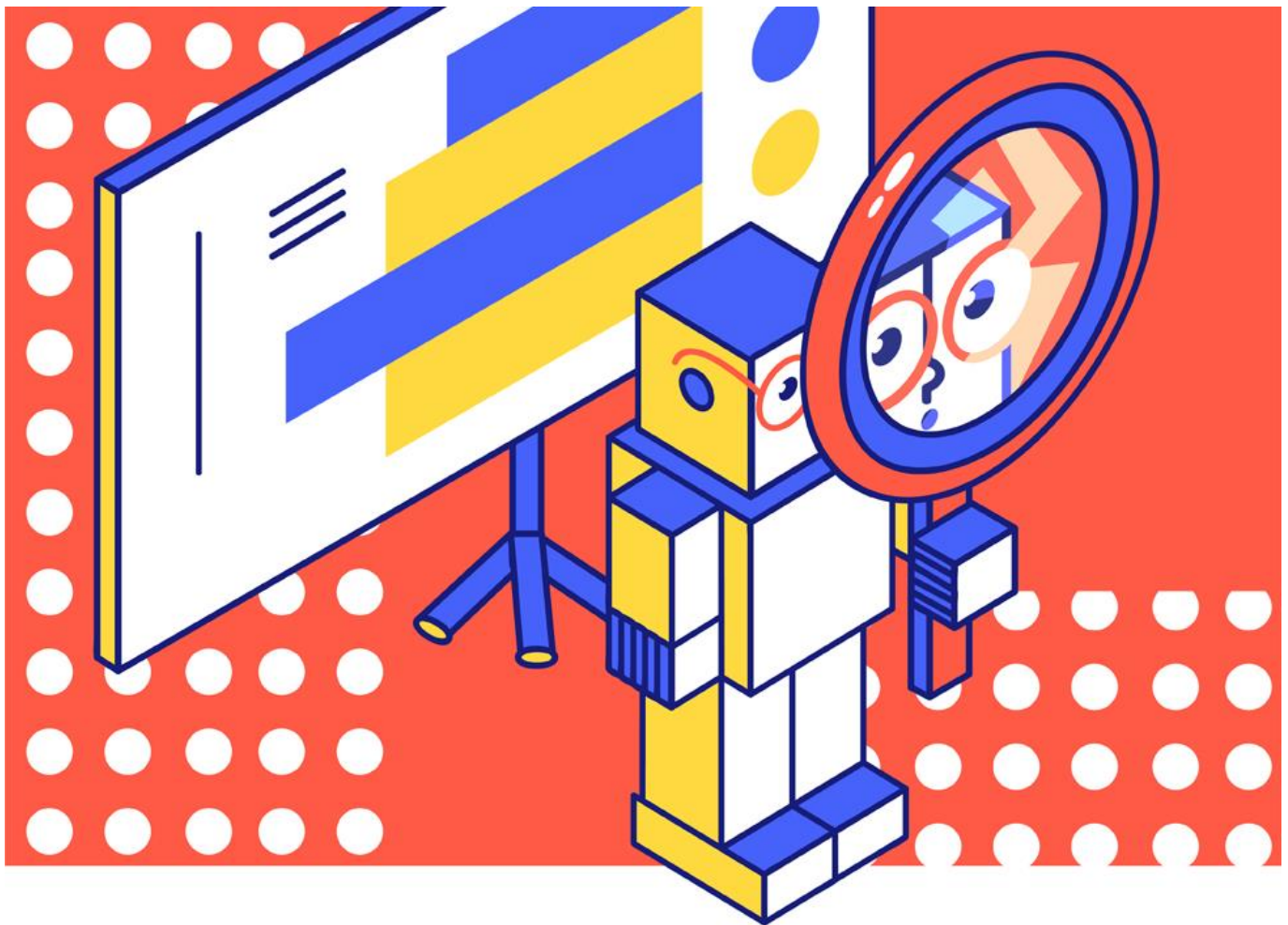


# Поиск и привлечение правильного инвестора: несколько практических СОВЕТОВ

Как выбрать инвестора, определиться с суммой, необходимой для развития бизнеса, и презентовать идею



Любой бизнес, будь то стартап или компания с историей, в определенный момент может нуждаться в дополнительном финансировании. Средства могут требоваться на различные цели: от модернизации процессов внутри компании до развития новых направлений. Источники привлечения средств могут быть самыми разными: ближайшие родственники, банковские кредиты, инвестиционные фирмы, венчурные фонды.

Определились с типом инвестора. Первый шаг сделан. Но как подготовить и представить свой продукт? Как убедить инвестора в прибыльности проекта? Должен ли инвестор управлять компанией? Универсальных ответов нет, но некоторые вопросы необходимо обдумать еще до начала поисков.

## **Нужно ли привлекать инвестора?**

Безусловно, финансовые инвестиции в проект — это существенный стимул для его развития. Однако ошибочно думать, что успех такого предприятия зависит исключительно от суммы вложенных средств и тем более от влиятельности или опыта внешнего инвестора. Вполне возможно, что вы сами, используя личные накопления и небольшие займы, сможете обеспечить финансирование своего проекта вплоть до его окупаемости.

На начальном этапе любому предпринимателю важно понять, каких объемов реализации он хочет достичь, и какими при этом должны быть первоначальные затраты на его создание. Ведь хороший старт возможен и с минимальным финансированием. Главное — правильно распорядиться полученными средствами. В таком случае существенное значение имеет оригинальность идеи, а также своевременный анализ спроса и конкуренции на рынке. Хорошо продуманная бизнес-модель проекта может исключить необходимость поиска сторонних инвестиций.

Источники финансов для вашего личного вклада в развитие бизнеса могут быть самыми разнообразными: от займов у ближайших друзей и родственников до небольших персональных кредитов в банках. Срок их возврата вполне сопоставим с темпами развития и последующей прибыльностью вашего проекта.

Начиная поиск инвесторов, не следует забывать, что этот процесс требует больших временных и денежных затрат. Ведь ни один инвестор не отдаст свои деньги, досконально не изучив все риски и возможности проекта. Поэтому прежде чем искать инвестора, необходимо разработать подробный бизнес-план, который станет основой для ваших дальнейших действий. Когда план будет готов, можно приступать к поиску инвесторов и переговорам с ними. Не стоит ожидать, что первая же встреча станет успешной. Проанализируйте свою презентацию, поставив себя на место инвестора. Задумайтесь, решились бы вы вкладывать деньги в это предприятие?

Также следует отметить, что путь внешнего инвестирования вынуждает вас пожертвовать частью своего бизнеса в пользу инвестора. Речь идет о доле в уставном капитале предприятия, которая станет для инвестора гарантией, что он "закрепится" в вашем проекте. Однако помните, что доля в 30 и больше процентов в уставном капитале позволит инвестору вмешиваться в деятельность вашего предприятия и оказывать влияние на развитие вашего проекта.

## **Как найти правильный источник инвестирования?**

Если вы все же решились привлечь внешнее финансирование, необходимо подробно изучить его виды.

Первый возможный вариант — целевой банковский кредит на развитие бизнеса. Однако будьте готовы к тому, что банку необходимо предоставить не только убедительный бизнес-план и экономическое обоснование проекта, но и поручительство или залог имущества под такой кредит. При этом главным недостатком такого способа финансирования являются высокие проценты.

Если же вы развиваете инновационный стартап, то можете подать заявку на получение гранта. Они предоставляются в рамках программ МЭРТ Украины, Фонда развития инноваций, проектов зарубежных организаций USAID, OECD или как предложения от частных компаний. Однако часто в таких программах предпочтение отдают социальным проектам. Кроме того, подача заявки на получение гранта требует тщательной подготовки, а также продуманного обоснования

уникальности и потенциала проекта. Следует помнить, что за грант с вами соревнуется множество других участников, и ваша презентация может стать ключом к успеху.

Еще одним (возможно, наиболее модным) источником финансирования являются венчурные фонды. Однако достаточно даже поверхностно ознакомиться с системой их деятельности, чтобы понять, что основной фактор для венчурного финансирования — это высокие риски и кратчайшие сроки максимизации прибыльности проекта. Идея буквально должна "выстрелить" и поглотить рынок своей новизной, продуманностью и поддержкой узкопрофильных специалистов-разработчиков. В идеале идея должна предполагать огромный потенциал для "масштабирования" продукта. Иными словами, продукт или сервис должен быть доступен большому количеству потребителей и быть востребован еще большей аудиторией. Все это свидетельствует только об одном — абсолютное большинство стартапов не венчурные и вряд ли когда-нибудь заинтересуют венчурные фонды.

Менее рискованный способ поиска финансирования — онлайн-платформы для привлечения инвестиций. Часто на подобных платформах инвесторы и потенциальные проекты распределены по сферам деятельности. Такой подход позволит вам найти контакты заинтересованных именно в вашей сфере деятельности. Но представлять проект и убеждать инвестора вы будете лично. Потенциальная прибыль — несомненно, важный фактор в принятии решений, но часто инвесторы соглашаются финансировать проекты именно после ярких презентаций, потому что верят в представленную идею. Однако во время разговора вам также следует присмотреться к потенциальному инвестору, ведь впоследствии он может стать вашим бизнес-партнером и принимать активное участие в принятии решений.

## **Как представить свою идею?**

Презентация проекта — возможно, самый ответственный этап в процессе привлечения финансирования. При этом важно понимать, что инвестору необходимо правильно и четко донести идею вашего проекта, а также продемонстрировать возможности и пути получения потенциальной прибыли. Хорошо продуманная презентация и реалистичный бизнес-план несомненно послужат опорой во время беседы с потенциальными инвесторами.

1. Важно найти правильный момент для презентации проекта. Даже самая инновационная идея обречена на провал, если она так и остается идеей. Продемонстрируйте инвесторам прототип продукта, позвольте им стать "испытателями". Возможно, для первоначальной разработки вам придется использовать личные средства, однако даже несовершенный продукт может привлечь инвестиции для его развития.
2. Убедитесь, что у вас есть профессиональная команда разработчиков проекта, способная доказать инвестору его уникальность и качественность.
3. Разработайте бизнес-план, учтите все этапы и необходимые ресурсы для развития проекта, изучите особенности рынка, убедитесь, что вы реально оцениваете все потенциальные риски проекта, а самое главное — покажите, что ваш проект реален и способен приносить прибыль.
4. Предоставьте обоснование необходимых вложений. Инвестор должен понимать, как вы будете использовать финансирование, предложите ему возможность контроля использования инвестиций.
5. Обдумайте степень вовлеченности инвестора в ваш проект: готовы ли вы отдать долю предприятия или же будете настаивать на выплатах процентов от прибыли.
6. Будьте убедительны во время презентации проекта, но не акцентируйте все внимание на важности вашего проекта, покажите инвестору потенциальные преимущества лично для него.

При этом не забывайте, что такие преимущества не могут быть одинаковыми для всех инвесторов.

Выбор источника финансирования может стать первым ощутимым препятствием для любого стартапа. Большинство предпринимателей предпочтут бизнес-инвестора, который может предоставить не только денежные средства, но и опыт, связи. Однако стоит помнить, что, предоставляя финансирование, инвестор также принимает на себя риск. Обращаясь за помощью, постарайтесь убедить инвестора в том, что вы не просто понимаете эти риски, но и сумеете их минимизировать.

**Автор:**



**Александр Николайчик**  
*партнер юридической фирмы*  
*Sayenko Kharenko*