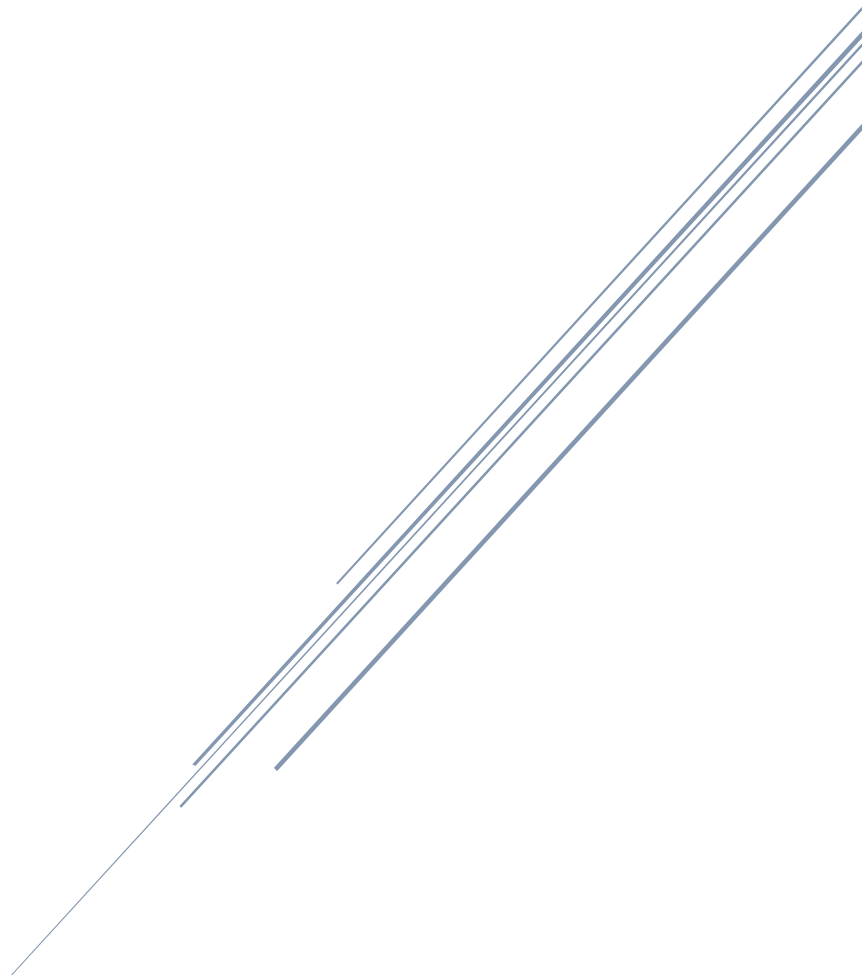




**Агентство развития и инвестирования
сообществ Кыргызской Республики
“Национальный проект по инициативе
сообществ”**

**ТЕМА 9. РАБОТА С ИНВЕТОРАМИ И
ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ**





ТЕМА 9. РАБОТА С ИНВЕТОРАМИ И ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

Сессия 1. Инвесторы – кто они?

Сессия 2. Налаживание полезных связей с финансовыми институтами

Сессия 1. Инвесторы – кто они?

Главная причина, по которой классные бизнес идеи так и остаются нереализованными – отсутствие достаточного количества средств у начинающих предпринимателей. Серьезная проблема... Но не для тех, кто умеет привлекать финансы на развитие собственного дела.

Ведь многие готовы вкладываться в стартапы, чтобы впоследствии получать с них прибыль. Хотите запустить крутой проект, но не хватает денег? Тогда самое время узнать, как найти инвесторов для раскрутки бизнеса.

Как подготовиться к привлечению инвестиций?

Сначала разберемся, кто такой инвестор в бизнесе. Ведь от понимания данного термина напрямую зависит стратегия выстраивания отношений с вкладчиком.

Многие начинающие предприниматели воспринимают людей, готовых вливать средства в молодые проекты, как альтруистов. На самом деле, никто не станет спонсировать даже самый перспективный стартап «за спасибо».

Истинная цель любого инвестора – получение прибыли в перспективе. Человек, оказывающий материальную поддержку, хочет понимать, для чего ему это нужно.

Поэтому прежде, чем задаваться вопросом, где взять инвестора для бизнеса, потребуется выполнить ряд подготовительных шагов:

1. Определиться с нужной суммой и целями, на которые будут потрачены деньги. Это внесет конкретику в план по развитию стартапа.
2. Подготовить инвестиционное предложение. Постарайтесь полностью раскрыть потенциал своего проекта, показать текущее состояние бизнеса и перспективы его роста.
3. Составить финансовый план развития компании. Причем желательно 3 варианта: оптимистичный, реалистичный и пессимистичный. Так бизнес инвесторы смогут сразу просчитать возможные риски.
4. Подготовить питч-дек. Обязательные слайды: идея, анализ рынка, преимущества продукта, главные конкуренты, привлечение капитала и направления его использования.

После прохождения подготовки, имея необходимые документы на руках, приступайте к поиску источников капитала.

Как и где найти инвестора для бизнеса?

Главная ошибка начинающих предпринимателей заключается в том, что они считают, что инвесторов очень мало и денег все равно никто не даст. Но на практике людей, желающих вложиться в прибыльное дело, вполне достаточно. Итак, где найти инвесторов для проекта.



1. Друзья и родственники

Казалось бы, самый очевидный пункт. Кто, как не близкие люди, знакомы с вашими бизнес идеями и верят в ваш успех? Наверняка они согласятся вложиться в развитие перспективного дела. Вам даже не придется думать, как привлечь инвестора в проект.

Но при таком жирном плюсе у данной стратегии есть ряд минусов:

- Сотрудничество с друзьями подойдет только в том случае, если речь идет об относительно небольших суммах.
- Родственники захотят постоянно держать «руку на пульсе». Приготовьтесь рапортовать о том, как продвигаются дела, в любое время дня и ночи.
- В случае неудачи вы рискуете испортить отношения с близкими людьми.

Поэтому здесь лучше сразу взвесить все «за» и «против». Если друзья и родственники являются обеспеченными людьми, и возможная потеря вложенных средств их не напрягает, все нормально. В противном случае лучше рассмотрите другие варианты, где можно найти инвестора. Их еще достаточно много.

2. Бизнес-акселераторы

Если не знаете, где искать инвесторов для стартапа, советуем пройти один из бизнес-акселераторов. Это программы поддержки молодых проектов. Их главная цель – обучение начинающих бизнесменов и развитие компаний в максимально сжатые сроки. Как правило, новый продукт выводится на рынок уже в течение 3-5 месяцев.

Важно остановить выбор на акселераторе, который даст действительно стоящие знания и обеспечит стартапера профессиональным наставником.

Условия участия в программах бизнес акселерации:

- Бесплатная 2-3 месячная интенсивная бизнес программа, состоящая из практических заданий;
- Обучающие тренинги, проводимые лучшими наставниками, приглашенными тренерами и внутренними экспертами;
- Успешные предприниматели/ практики, будут делиться своими извлеченными уроками и практическими советами;
- Обучение навыкам привлечения инвестиций и поиска партнеров.

3. Государственная поддержка

Если ваша цель – найти инвестора для сельского хозяйства, развития городской инфраструктуры или научно-технической сферы, рассмотрите вариант получения поддержки от государства. Именно данные направления считаются приоритетными при предоставлении льгот и субсидий за счет бюджета.

Учтите, что здесь есть определенные нюансы. Так, каждая государственная копейка находится на контроле. И затраты, связанные с развитием бизнеса, придется подтверждать документально. Причем на регулярной основе. Страшно представить, что произойдет, если вы допустите просрочку по отчету или расходование бюджетных средств признают нецелевым.

4. Инвестиционные брокеры



Проще говоря, посредники. За определенный процент от сделки они найдут для вас подходящего спонсора. Брокеры крутятся в бизнес-кругах, поэтому знают, как быстро найти инвестора для любого проекта.

Учтите, что среди посредников часто встречаются недобросовестные люди. Сначала они просят аванс, потом – специально тянут время, чтобы получить с молодого предпринимателя как можно больше денег.

5. Краудфандинговые платформы

Краудфандинговые платформы можно сравнить с волонтерскими проектами. Здесь стартаперы собирают пожертвования на развитие собственного дела от обычных людей, готовых поддерживать интересные идеи.

Не знаете, как найти инвестиции для бизнеса – попробуйте зарегистрироваться на одной из краудфандинговых площадок.

Чтобы получить финансовую помощь, потребуется разместить на платформе презентацию своего проекта. Пользователи, которым он понравится, смогут перечислить деньги на раскрутку.

6. Инвестиционные онлайн-сервисы

Сегодня успешно функционирует множество онлайн-платформ, где встречаются потенциальные спонсоры и начинающие предприниматели. Там можно разместить рекламу своего проекта и ждать, когда на него «клянет» частный инвестор для бизнеса или специализированный фонд.

Имейте в виду, за размещение придется заплатить. Пусть не сильно большие деньги, но все же.

Стоит отметить, что вряд ли вы получите предложение о сотрудничестве сразу после публикации проекта. Как правило, на подобных онлайн-площадках на поиск человека, желающего вложиться в свежую бизнес-идею, уходит от 3 до 6 месяцев.

7. Экономические и инвестиционные форумы

Если в ваши планы не входят дополнительные траты, то предлагаем узнать, как найти инвестора бесплатно напрямую. Один из верных способов раскрутить собственное дело без вложений – посещать бизнес-мероприятия, такие как экономические и инвестиционные форумы. Там вы сможете познакомиться со множеством интересных людей, в том числе и готовых профинансировать ваш проект.

Даже если не встретите прямого спонсора, представители деловых кругов подскажут, где найти инвестиции. Только отправляться на подобные мероприятия нужно не с пустыми руками. Чтобы успешно продвинуть свою идею, потребуется всегда держать наготове подробный бизнес план.

8. Венчурные фонды



Их активы формируются за счет финансов, полученных от множества инвесторов. Венчурные фонды вкладывают деньги в стартапы в обмен на долю в компании. Когда продукт выходит на окупаемость, свой пакет акций они, как правило, продают.

Обращение в венчурный фонд – один из самых быстрых и эффективных способов получения материальной поддержки. Поэтому тем, кого интересует, где найти инвестора для малого бизнеса, имеет смысл обратиться в одну из подобных организаций.

Стоит отметить, что поддержку от венчурных фондов получают не все желающие. Чтобы пройти этап первичного отбора, потребуется составить грамотную заявку и обоснованный бизнес-план, а также собрать необходимый пакет документов.

9. Бизнес-ангелы

Это частные инвесторы, помогающие в раскрутке интересных проектов за счет своих личных средств. Как правило, бизнес-ангелы оказывают поддержку только на начальных этапах развития стартапа. Их главным плюсом считается готовность оказать начинающим предпринимателям не только финансовую, но и консультационную поддержку.

10. Рекламная кампания на собственном сайте

Теперь разберемся, как искать инвесторов при помощи собственного сайта. Это отличный способ, ведь большую часть времени люди проводят в сети. Поэтому нужно сделать так, чтобы ваш проект попался на глаза потенциальным спонсорам.

Полезные советы по поиску инвестиций

Теперь вам известно, где искать инвестора. А чтобы поиски не затянулись на долгие месяцы, воспользуйтесь следующими рекомендациями:

- Убедитесь, что у вас есть на руках все ключевые документы: бизнес план, финансовый анализ, презентация проекта, инвестиционное предложение, расчет необходимой суммы.
- Относитесь к поиску инвестиций как к полноценной бизнес-задаче. Не пускайте процесс на самотек и не надейтесь на авось. Составьте четкую схему действий по привлечению средств.
- Небольшие суммы берите в банке. Если вам нужно 1-2 млн сомов, легче взять кредит, чем тратить время и силы на поиск инвесторов.
- Не опускайте руки. Приготовьтесь получать отказы. Это нормальная практика. Несмотря ни на что пробуйте новые стратегии, продолжайте искать.

Помните, инвесторы вкладывают только в сильные проекты и уверенных в собственных силах людей. Поэтому поработайте над своим позиционированием. Вы должны думать и выглядеть как успешный человек, который готов поделиться со спонсором золотой жилой. А не как нищий, стоящий с протянутой рукой.

Сессия 2. Налаживание полезных связей с финансовыми институтами

Очень важно в предпринимательской деятельности налаживать полезные связи, выявлять возможных партнеров, задействовать другие доступные услуги.



Финансовые институты осуществляют посредничество в финансовых и коммерческих операциях между экономическими субъектами и создают условия для эффективной передачи денег, кредитования, инвестирования, заимствования денежных средств. Финансовые институты делятся на финансово-кредитные учреждения и небанковские кредитные учреждения.

Финансово-кредитная организация (ФКО) – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли, как основной цели своей деятельности, в соответствии с законодательством Кыргызской Республики и на основании специального разрешения Национального банка Кыргызской Республики имеет право осуществлять банковские (либо определенные виды) операции.

В Кыргызской Республике существуют следующие виды ФКО:

- коммерческие банки;
- микрофинансовые организации;
- кредитные союзы.

Коммерческие банки

Банковская система Кыргызской Республики состоит из Национального банка Кыргызской Республики и коммерческих банков. Деятельность банков регулируется Законом Кыргызской Республики «О Национальном банке Кыргызской Республики, банках и банковской деятельности».

В полномочия и функции Национального Банка Кыргызской Республики входит:

- определение и проведение денежно-кредитной политики в Кыргызской Республике;
- выдача лицензий на осуществление всех видов банковских операций;
- осуществление валютного регулирования, включая издание нормативов, регулирующих операции с иностранной валютой, а также операций по купле, продаже и обмену иностранной валюты в соответствии с законодательством Кыргызской Республики;
- осуществление иных функций и полномочий в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Банк – это ФКО, созданное для привлечения депозитов юридических и физических лиц, других денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности, срочности, а также для осуществления расчётов по поручениям клиентов, осуществляют открытие и ведение банковских счётов физических и юридических лиц.

Микрофинансовые организации

Деятельность микрофинансовых организаций регламентируется Законом «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике», согласно которому:

- **микрофинансовой организацией** является специализированное финансово-кредитное или кредитное учреждение, созданное как юридическое лицо в целях оказания микрофинансовых услуг для физических и юридических лиц, в том числе в соответствии с исламскими принципами банковского дела и финансирования.
- **микрокредиты** – это денежные средства, предоставляемые микрофинансовой организацией физическим лицам или созданным ими сообществам, юридическим лицам в соответствии с уставом микрофинансовой организации.

Существуют следующие виды микрофинансовых организаций:



- **микрофинансовая компания** – специализированное финансово-кредитное учреждение, созданное в форме акционерного общества, получившее лицензию Национального банка и осуществляющее микрокредитование юридических и физических лиц, и другие виды операций, в том числе привлечение срочных вкладов от физических и юридических лиц;
- **микрокредитная компания** – специализированное финансово-кредитное учреждение, созданное в любой организационно-правовой форме, получившее свидетельство Национального банка и осуществляющее микрокредитование физических и юридических лиц и другие виды операций;
- **микрокредитное агентство** – специализированное кредитное учреждение, созданное в форме некоммерческой организации, получившее свидетельство Национального банка и осуществляющее микрокредитование физических и юридических лиц в соответствии с уставными целями организации.

Кредитные союзы

Деятельность кредитных союзов регламентируется Законом Кыргызской Республики «О кредитных союзах», в соответствии с которым **кредитный союз** – это финансово-кредитная организация, создаваемая в форме кооператива в целях оказания помощи своим участникам (членам) путем слияния личных сбережений участников кредитного союза и их использования для взаимного кредитования, а также оказания других финансовых услуг, в том числе в соответствии с исламскими принципами банковского дела и финансирования.

Небанковские финансовые учреждения

Небанковскими кредитными учреждениями являются микрофинансовые организации, кредитные союзы, специализированные финансово-кредитные учреждения, ломбарды, а также страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды и фондовые биржи.

Инвестиционными фондами являются предусмотренные Законом Кыргызской Республики «Об инвестиционных фондах» формы коллективного инвестирования, создаваемые для привлечения денежных средств посредством выпуска и публичного размещения своих ценных бумаг и последующего диверсифицированного инвестирования привлеченных средств в инвестиционные активы.

Страховая компания – организация, оказывающая страховые услуги, выступающая в роли страховщика, т.е. принимающая на себя обязанность возместить страхователю ущерб при наступлении страхового случая.

Негосударственные пенсионные фонды – это частные компании, ресурсы которых формируются за счет регулярных взносов работающих и отчисления предприятий.

В отдельную группу выделяются инвестиционные финансовые институты, которые ведут свою деятельность на рынке ценных бумаг без иных видов деятельности.

Ломбард – специализированная организация, осуществляющая предоставление краткосрочных займов взамен находящегося под залогом движимого имущества граждан.

Фондовый рынок

Рыночный институт, с помощью которого происходит инвестирование денежных средств граждан и юридических лиц. На фондовом рынке происходит торговля ценными бумагами, основными из которых являются акции и облигации. Акция — это доля в капитале компании. То есть, приобретая акцию, вы приобретаете кусочек компании и все вытекающие из этого права, например, право управления компанией. Облигация — долговой инструмент, основанный на принципах возвратности, платности и срочности, как депозиты и кредиты. Приобретая облигацию, вы даете деньги в долг. Помимо акций и



облигаций, на рынке существует множество таких финансовых инструментов, как паевые инвестиционные фонды (ПИФы), услуги доверительного управления (ДУ).

Фондовая биржа



В настоящее время существует организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг, акций, облигаций и т.д. в форме единой фондовой биржи – ЗАО «Кыргызская фондовая биржа» и единого депозитария – ЗАО «Центральный депозитарий».

На текущий момент на рынке ценных бумаг осуществляются следующие виды деятельности:

- брокерская деятельность;
- дилерская деятельность;
- деятельность по доверительному управлению инвестиционными активами;
- депозитарная деятельность;
- деятельность по ведению реестра держателей ценных бумаг;
- деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг;