



# ДЕТАЛЬНОЕ РУКОВОДСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕТОРОВ

<http://www.ussain.company>

© Все права на данное руководство принадлежат  
Ussain Company

Разрешается свободное использование материалов из  
данного руководства для любых целей на следующих  
условиях:

Все материалы разрешается свободно копировать и размещать в  
сети интернет с обязательной ссылкой на сайт  
<https://www.ussain.company/> Вне интернет любое воспроизведение  
или иное использование данных материалов (полностью или  
частично) должно содержать ссылку на

**Ussain Company**



# ВВЕДЕНИЕ

---

Компании нуждаются в привлечении инвесторов на всех этапах своего развития для того, чтобы сохранять динамику роста. Даже те, кто считает, что инвестиции им не нужны, всё равно нуждаются в них. Это можно проверить, задав им следующие вопросы:

- Если бы у вас было достаточно свободных денежных средств на счете, какие улучшения вы могли бы сделать в своей компании?
- Что произойдет с вашим бизнесом, если ваш главный конкурент получит инвестиции и появится возможность для него расти быстрее вас?

Таким образом, инвестиции являются важным аспектом бизнеса, который может помочь компаниям добиваться успеха и сохранять свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

## ЗА И ПРОТИВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

---

Привлечение инвесторов может стать настоящим испытанием для предпринимателей. Приходится убеждать большое количество людей, которые могут быть не всегда адекватными или дружелюбно настроенными, в том, что ваш проект способен быстро развиваться в успешный бизнес и что инвесторы получают свои деньги в результате.

*Следует иметь в виду, что люди, предлагающие найти инвесторов в тот или иной проект, дают своим клиентам обещания от имени третьих лиц. Я полагаю, что это в лучшем случае безответственные заявления, а иногда мошенничеством.*

Кроме того, многие недопонимают, что процесс привлечения инвесторов является большим по объему, интенсивным и продолжительным по времени. Вам придется подготовить серьезный бизнес-план, разработать стратегию поиска правильных инвесторов (определение целевой аудитории инвесторов), найти их и защитить свой проект перед ними. По сравнению с этими задачами, получение кредита в банке – процесс гораздо более простой.

При привлечении инвестиций существует много позитивных моментов. Некоторые инвесторы обладают достаточными средствами, чтобы обеспечить ваш бизнес значительными инвестициями, а также могут оказать стратегическую помощь и использовать свои связи для быстрого роста компании.

Кроме того, для новых предприятий на ранней стадии развития инвестиции являются более доступным источником финансирования, чем банковские кредиты, которые требуют изучения предыдущих оборотов и кредитной истории.

Однако негативным моментом является получение инвестором доли в компании. Если вы сможете реализовать стратегию выхода (IPO, продажа и т.д.), доходы придется разделить. Однако, небольшая доля в крупной компании все же лучше, чем большая доля в мелкой. Например, иметь 10% в компании стоимостью 5 миллиардов тенге лучше, чем иметь 100% в компании стоимостью 500 миллионов. Конечно, это имеет значение только в том случае, если инвестированные деньги и опыт помогут создать более крупный бизнес.

Многие предприниматели боятся, что инвесторы, имея свою долю (особенно если это контрольный пакет), в будущем могут захватить контроль над компанией и начать участвовать в ее управлении. Я не считаю это страшным. Вы и ваши инвесторы заинтересованы в создании успешного бизнеса и его продаже, поэтому контроль со стороны инвесторов и их советы не навредят вам.

## ОСТОРОЖНОСТЬ ПРИ СОГЛАСОВАНИЯХ УСЛОВИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ

---

Большинство компаний, которые в конечном итоге были либо куплены, либо вышли на IPO, прошли несколько этапов привлечения средств. Это стоит иметь в виду при обсуждении с инвестором условий на ранних стадиях финансирования.

При привлечении инвестиций на первых этапах следует учитывать, потребуются ли в дальнейшем большие суммы, которые индивидуальные инвесторы не смогут предоставить. Если вложения бизнес-ангелов позволяют построить бизнес, который в будущем не потребует каких-либо дополнительных вложений, то нечего беспокоиться. Однако, если предполагается привлечение дополнительных инвестиций в будущем, необходимо заранее планировать этот процесс.

При обсуждении структуры уставного капитала и прав, которые инвестор получает, необходимо проявлять осторожность, учитывая его интересы. Важно, чтобы меры, которые инвестор принимает для защиты своей доли, не мешали дальнейшему расширению компании и не приводили к завышенной стоимости акций/доли для будущих инвесторов. В противном случае, инвестор ранней стадии может затруднить привлечение новых инвестиций на более поздних этапах, что может негативно сказаться на развитии компании.

# ОТЛИЧИЕ ВЕНЧУРНЫХ КОМПАНИЙ ОТ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

---

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ**

Венчурные компании – это профессиональные инвесторы, они зарабатывают инвестированием средств себе на жизнь. Бизнес-ангелы – непрофессиональные инвесторы, у них есть другая работа или другой бизнес.

## **ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ**

Венчурные инвесторы отличаются от бизнес-ангелов тем, что предоставляют более крупные суммы денег и на более поздней стадии развития, чем бизнес-ангелы.

## **ЧУЖИЕ ИЛИ СВОИ ДЕНЬГИ**

Венчурные компании инвестируют чужие деньги, источниками средств венчурных компаний являются очень богатые люди, страховые компании, крупные корпорации и т. д. Бизнес-ангелы инвестируют собственные деньги. Вследствие этого они не всегда принимают решения на основе формальных показателей - таких, как ROI и т.д. они могут войти в проект, потому что идея им понравилась или им захотелось помочь начинающему предпринимателю.

## **УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ**

Бизнес-ангел может участвовать или не участвовать в управлении компанией. Венчурные инвесторы обязательно входят в совет директоров.

## ПОЧЕМУ ВАМ НУЖНЫ НЕ ВЕНЧУРНЫЕ КОМПАНИИ, А ИМЕННО БИЗНЕС-АНГЕЛЫ?

---

1. **Объем инвестиций**, вкладываемых венчурными компаниями, как правило слишком велик для большинства стартапов, то есть компаний, которые только недавно появились на рынке.
2. **Момент инвестирования**. Венчурные компании чаще всего предпочитают инвестировать в бизнес, который уже находится на стадии развития, имеет некоторый уровень продаж, и может обеспечить быстрый рост компании благодаря инвестициям в маркетинг.
3. **Конкуренция за инвестиции**. Венчурные компании получают огромное количество инвестиционных предложений ежедневно, поэтому важно иметь качественно разработанный бизнес-план и презентацию, чтобы выделиться на фоне конкурентов и привлечь внимание инвесторов.
4. В Казахстане очень мало венчурных компаний.

И раз уже мы пришли к выводу, что нам требуются бизнес-ангелы, рассмотрим подробнее, кто они такие и что заставляет их инвестировать?

## КТО ТАКИЕ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ?

---

Давайте определим понятие бизнес-ангела: это физическое лицо, которое предлагает финансирование предпринимательских проектов.

В Казахстане группы бизнес-ангелов, которые собираются для совместного инвестирования проектов, называются «ассоциациями бизнес-ангелов».

Бизнес-ангелы инвестируют значительные объемы средств, например, в США они финансируют более 50 тысяч проектов в год на сумму около 20 миллиардов долларов, в то время как венчурные компании инвестируют 3,8 тысяч проектов в год на сумму 28 миллиардов долларов.

## ПОЛЬЗА ОТ УЧАСТИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

---

Бизнес-ангелы могут не только инвестировать в проекты, но и предоставлять ценные знания и опыт, а также свои связи для помощи в развитии бизнеса. Они могут дать советы по организации и управлению компанией, помочь найти дополнительные источники финансирования и даже помочь найти новых клиентов или партнеров. Кроме того, бизнес-ангелы могут вносить свой вклад в создание успешного бизнеса, став наставниками и менторами для предпринимателей, помогая им избежать распространенных ошибок и сделать правильные стратегические решения.

## РИСКИ ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ДОЛИ В БИЗНЕСЕ

Однако, при этом не стоит забывать, что инвесторы, вложившие капитал в ваш бизнес, ожидают получить прибыль. Это означает, что вы должны быть готовы отдать часть контроля над компанией и/или долю в ее капитале в обмен на инвестиции. Кроме того, бизнес-ангелы и другие инвесторы могут внести свой вклад в управление бизнесом, предоставив свой опыт и связи в отрасли.

Это может быть ценной помощью в развитии компании. Важно тщательно рассмотреть предложения инвесторов и оценить их выгодность и соответствие вашим целям, чтобы найти наилучший баланс между сохранением контроля и получением необходимых инвестиций.

В целом, решение о том, какую долю в компании отдавать инвестору, зависит от конкретной ситуации. Необходимо учитывать различные факторы, такие как размер инвестиций, стадия развития компании, ее потенциал, оценку рисков и т.д.

Кроме того, не следует забывать о том, что инвестор не только вкладывает деньги, но также может принести дополнительную

пользу компании, например, своим опытом, связями и знаниями. Поэтому, при принятии решения об инвестировании и отдаче доли инвестору, необходимо внимательно взвесить все аспекты и найти наилучший вариант для развития компании.

Правда заключается в том, что доля инвестора в компании зависит от многих факторов, включая размер инвестиции, стадию развития компании, потенциал ее роста, уровень риска, ожидаемую доходность и другие условия инвестирования, которые будут обсуждаться в ходе переговоров. Некоторые инвесторы могут потребовать большую долю в компании, особенно если они считают, что вложили значительные средства или предоставили важные ресурсы для развития бизнеса.

Однако, как правило, доля инвестора должна быть сбалансирована, чтобы обеспечить интересы как инвестора, так и предпринимателя. Кроме того, важно установить ясные условия и правила управления компанией, чтобы избежать потери контроля над бизнесом. Все это может быть оговорено в договоре между инвестором и предпринимателем.

В целом, согласен с тем, что при переговорах с инвестором главная задача – получить достаточное финансирование. Однако размер доли в компании, которую предоставляют инвестору, также имеет значение, особенно в долгосрочной перспективе. Чем больше доля, тем меньше контроля у предпринимателя,

*Если компания преуспевает, вы в любом случае заработаете много денег. И тогда, если вам захочется, у вас будет достаточно средств и связей, чтобы запустить новый бизнес, где у вас будет контрольный*

что может ограничить его свободу действий в будущем. Кроме того, если компания становится успешной, то доля инвестора может стоить много денег, что тоже стоит учитывать. Поэтому, при выборе инвестора и предоставлении ему доли в компании, необходимо балансировать между финансовыми потребностями компании и потенциальными последствиями в будущем.

## ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В ПРОЕКТЫ?

---

Бизнес-ангелы осуществляют инвестиции в проекты преимущественно по двум причинам.

1. Они стремятся получить высокую прибыль от своих вложений. На протяжении последних лет было доказано, что вложения на ранней стадии развития компании могут увеличить капитал инвестора в 100 раз, когда компания вырастет и станет крупным бизнесом.

2. Бизнес-ангелы имеют понимание о том, что такое бизнес и представляют себе, кто такие предприниматели. Они относятся к ним с уважением. Иногда бизнес-ангелы имеют личное знакомство с предпринимателем и доверяют ему, как это может быть при инвестировании друзьями или родственниками.

3. Бизнес-ангелы также могут вкладывать средства в проекты, чувствуя, что могут принести реальную пользу. Многие из них обладают необходимым опытом в данной отрасли и могут помочь профинансированной компании нанять правильных сотрудников, выбрать поставщиков или познакомить ее с ключевыми клиентами. Когда бизнес-ангел видит, что его участие в бизнесе компании может представлять значительную ценность, это часто становится для него сильным стимулом для инвестирования.

4. Иногда бизнес-ангелы ищут возможности для действий, когда их интригует процесс принятия решения. Прямые инвестиции в бизнес являются более рискованным, но и более доходным способом игры на фондовом рынке. Инвестирование требует высокого уровня предпринимательского чутья и аналитических навыков, что делает его интересным для бизнес-ангелов.

Если вы будете помнить об этих мотивах, вам будет проще привлечь инвесторов.

## В КАКИЕ ОТРАСЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ИНВЕСТИРОВАТЬ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ?

---

По статистике, бизнес-ангелы чаще всего инвестируют в следующие отрасли:

- Медицинские проекты;
- IT-проекты;
- Розничный бизнес;
- Производство;
- СМИ.

Розничный бизнес составляет значительную часть экономики Казахстана, однако доля инвестиций в нем сравнительно невелика. В связи с этим довольно часто возникают вопросы - можно ли привлечь бизнес-ангелов в такие проекты (например, в открытие ресторана)?

Ответ – да, однако предприниматель должен продумать, каким образом эти инвесторы смогут вывести свои средства из проекта в будущем (продажа, выкуп доли, выплата прибыли и т.д.).

Уверенность в том, что розничный бизнес может привлекать средства бизнес-ангелов, основывается на следующих доводах:

- Как уже отмечалось выше, существует как минимум полмиллиона потенциальных инвесторов, которым никогда не предлагали вложить деньги в бизнес;
- Как уже отмечалось выше, бизнес-ангелов мотивирует возможность принести пользу;
- Бизнес-ангелы инвестируют только в проекты, которые они понимают, а розничный бизнес – это то, с чем люди сталкиваются каждый день;
- И в конце концов, существует такой фактор, как самолюбие. Всегда приятно сказать своим друзьям, что «это мой ресторан...». При принятии решения об инвестициях фактор самолюбия работает наравне с другими.

# ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

## ПЕРВЫЙ ЭТАП: ПОДГОТОВКА

---

Чтобы работа по привлечению инвесторов была производительной, надо **заранее сделать несколько вещей:**

- Подготовить хороший бизнес-план;
- Подготовить инвестиционный меморандум;
- Подготовить документы для «дью дилидженс» - достаточно глубокого изучения приобретаемого бизнеса;
- Найти юридического консультанта;
- Сформулировать реалистичные условия инвестирования.

### **Подготовить хороший бизнес-план**

Хороший бизнес-план разъясняет ваше «Видение» и содержит детальный план его достижения. Это наиболее важный документ из всего, что вы предоставите бизнес-ангелам.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Инвестиционный меморандум – это документ, который содержит предложение по инвестированию средств. Как правило, этот документ включает в себя бизнес-план плюс:

- Описание процедуры инвестирования;
- Детали вашего предложения (описание компании, предлагаемая доля, минимальный объем инвестиций, направления использования средств и т.д.);
- Возможные риски;
- Направления использования инвестируемых средств;
- Предполагаемая зарплата менеджмента;
- Список основных участников (акционеров) и их доли в капитале;
- Договор о вложении средств.

## ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ «ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС»

Прежде чем заключить сделку, бизнес-ангелы (как и любые другие инвесторы) проводят так называемые «дью дилидженс» - достаточно глубокое изучение приобретаемого бизнеса. Вот приблизительный список того, что надо будет подготовить для этой процедуры:

- Описание того, что представляет из себя компания;
- Бэкграунд (уровень профессиональной подготовки специалистов, практический опыт управленческой команды);
- Бизнес-план;
- Финансовая отчетность компании с момента создания (если имеется);
- Анализ эффективности управления компанией (если имеется);
- Учредительные документы;
- Договоры аренды;
- Трудовые соглашения;
- Договоры с контрагентами;
- Имеющиеся протоколы о намерениях.

Все эти материалы надо подготовить заранее, чтобы быстро представить их, когда поступит запрос.

## **НАЙТИ ЮРИДИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТАНТА**

На стадии подписания инвестиционного договора вам потребуется юрист для участия в переговорах и подготовки итоговых документов.

## **СФОРМУЛИРОВАТЬ РЕАЛИСТИЧНЫЕ УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Если вам придется иметь дело с венчурными компаниями или ассоциациями бизнес-ангелов, они выдвинут вам свои условия финансирования (стоимость доли/акций, оговорки по порядку инвестирования и т.д.) и вряд ли согласятся их изменить.

При привлечении индивидуальных инвесторов условия инвестирования скорее всего выдвинете вы, хотя они будут обсуждаться обеими сторонами. Когда вы будете формулировать эти условия, исходите из того, что они должны быть реалистичными. Не забывайте, что инвестор принимает на себя значительный риск, инвестируя средства в новую компанию, которая не может гарантировать финансовый результат, поэтому он вправе рассчитывать на высокую отдачу в случае успеха. Если вы предложите инвесторам недостаточно выгодные условия, вы можете остаться без финансирования.

Наша компания предлагает услуги по разработке профессиональных бизнес-планов для предпринимателей и компаний всех размеров. Мы понимаем, что бизнес-план является одним из ключевых инструментов для успешного запуска и развития бизнеса, поэтому мы уделяем особое внимание каждому проекту, чтобы гарантировать его успех.

Мы работаем со всеми отраслями и типами бизнесов, начиная от стартапов до крупных корпораций. Мы поможем Вам определить Ваши цели и ценности, провести анализ рынка и конкурентов, определить ключевые показатели успеха, а также разработать стратегию для достижения этих целей.

Наши эксперты в области бизнес-планирования имеют богатый опыт в создании бизнес-планов, которые помогли многим нашим клиентам достичь успеха. Мы используем самые современные методы и инструменты для анализа рынка и разработки бизнес-стратегии.

Мы также гарантируем полную конфиденциальность и защиту информации наших клиентов. Наши услуги по разработке бизнес-планов доступны по разумным ценам, и мы готовы обсудить Ваши потребности и требования, чтобы предоставить наиболее оптимальное решение для Вас.

Наши эксперты проводят комплексную оценку бизнеса, которая включает в себя анализ финансовых показателей, проверку юридических документов, изучение рынка и конкурентов, анализ процессов и систем управления компании, а также другие важные аспекты.

Результатом нашей работы является детальный отчет, который содержит рекомендации по улучшению бизнеса, выявленные проблемы и риски, а также прогнозы развития компании.

Мы понимаем, что каждый бизнес уникален, поэтому наша команда предлагает индивидуальный подход к каждому клиенту.

Наша цель - помочь нашим клиентам привлечь инвестиции и достичь успеха в своей отрасли.

Если вы ищете надежного партнера, который поможет вам пройти процесс ДБЮ ДИЛИДЖЕНС, наша компания готова оказать вам профессиональную помощь.

Свяжитесь с нами, и мы обеспечим Вас всем необходимым для успешного привлечения инвесторов и развития вашего бизнеса.

**Мы находимся по ул. Сыганак 45, БЦ Пекин Палас, 11 этаж,  
Консалтинговая компания Ussain Company!**

**и Я руководитель Айбопе Бауыржановна, [+77786510003](tel:+77786510003)**

