На фоне новостей о больших инвестициях в IT-стартапы большинство уже и забыло, что инвестировать можно не только в сайты, онлайн-сервисы и приложения – но и в реальные оффлайн бизнесы.

А данная сфера преуспевает. Удачные вклады по-прежнему себя окупают во много раз, а наиболее расчетливые и дальновидные вкладчики часто входят в список Форбс с невероятной историей успеха. Да и многие знаменитые инвесторы не хотят расставаться с акциями успешных компаний.

Взгляните в портфолио Баффета Уорена. Много ли у него модных стартапов?

Главные принципы успешных вкладов

• Оценка перспектив. Наитончайший момент во всем времени процесса инвестиции. Зачастую владельцы считают, что их компании смогут повторить истории Мобила, Воллмарта и Эппла вместе взятых, но на самом деле это невозможно. Перспективы возможно оценить, если исходить из полученного опыта, а оценку нужно составить с учетом самого негативного прогноза.

• Оценка рисков. Бизнес – это риск. И ваша цель в том, что бы оценить вероятность оправдания инвестиции и принесет ли прибыль. Анализ данных о работе и финансовое моделирование бизнеса дадут нужную информацию для принятия обоснованного и взвешенного решения.

• Цифры решают многое. Только бухгалтерский аудит даст покажет вам реальные перспективы бизнеса. Разносторонняя оценка включает в себя анализ основных контрагентов бизнеса и всех крупных сделок. Слова владельца ничего не значат – только цифры показывают правду.

• Адекватная стоимость. Это можно описать традиционным советом «не храните в одной корзине все яйца ». Объем вклада должен соответствовать адекватной оценке дела и вашими собственными финансовыми возможностями. Что будет, если эта инвестиция будет убыточной? Сможете вы после этого продолжить нормально работать? Не придется ли устраиваться на завод для заработка?

Владельцы часто склонны преувеличивать стоимость и ценность своего дела. Почти каждый владелец 2-х ларьков думает о себе, как о создателе сети магазинов и не стыдится подкреплять мнение запросом неадекватной высокой ценой.

Ваша цель – найти предложение, оценить риск и сделать выводы о целесообразности и объеме вложения. Сейчас мы поведаем, как сделать это.

Как найти бизнес для инвестиции

Поиск предложений по продаже доли или бизнеса – занятие интересное. Приготовьтесь к частому удивлению: условиями собственника, космической оценки, нежелания предоставлять какую либо информацию.

Поиск отнимает много времени. Но по мере набора опыта вы будете отсекать подобные предложения, и это поможет сэкономить время. Мы поговорим о том, где эти предложения найти.

1. . Региональные и местные и СМИ. Фирмы часто оставляют предложения в журналах и газетах. Но поиск подходящих предложений в немалом количестве лишней информации и среди рекламы отнимает много времени.

2. Соответствующие разделы на досках объявлений. Avito, Slando и другие сайты пестрят предложениями по поиску вкладчиков в действующие фирмы. Но выбрать из них что-то стоящее нелегко.

3. Региональные форумы и интернет-СМИ. Актуально в случае, если ищете дело для инвестиции в нужном вам регионе.

Любой из данных источников вы можете использовать как для публикации собственного оффера, так и для поиска предложений.

4. Тематические форумы. Если вам интересует конкретное направление бизнеса, то стоит искать предложения на тематических форумах. Хоть их и мало, но это действительно достойные проекты.

Какой из данных способов лучше? Трудно сказать. Много чего зависит от региона, планируемого объема вложений, отрасли и прочих факторов, любой из них может стать решающим в вашем случае.

Оценка перспектив компании и финансового состояния

Вот вы выбрали интересные вам проекты, провели переговоры с владельцами и договорились начать процесс. У вас в руках бухгалтерская отчетность конторы и прочие документы ее деятельности, теперь нужно определить привлекательность бизнеса для инвестиции и определиться с приемлемой стоимостью фирмы или ее доли.

1. Нужно внимательно изучить учредительные документы и структуру собственности. Целесообразно будет обратиться за юридической помощью. Нередко при проверке выясняются неприятные факты о фирме, особенностях принятия важных решений и системе управления.

2. Если вы не бухгалтер, то лучше обратитесь в специализированные фирмы. На сегодня услуги аудита и учета предоставляет много аутсорсинговых компаний: нужно только выбрать. Если возможно, доверьте работу компании из другого региона, а лучше будет заказать аудит в нескольких фирмах. Так вы получите достойную объективную оценку.

3. Изучите отзывы в сети. Вы приобретаете дело, и лучше удостовериться в чистоте его репутации. Также это касается и личности настоящего владельца.

На основании этих исследований вы можете сделать вывод о целесообразности инвестиций, об угрозах, перспективах бизнеса и рисках. Теперь нужно определить цену доли и, если она не совпадает с ценой продавца, договориться о цене покупки.

4. Изучите маркетинговую компанию фирмы, которую вы хотите приобрести. Это расходы на маркетинг, наличие стратегии, наличие сайта, особенности работы с покупателями и проработка фирменного стиля. Стоит привлечь консультантов по маркетингу, не забывайте об услугах тайного покупателя. Может быть, уже на этом этапе вы увидите возможности, позволяющие увеличить прибыль компании в несколько раз сразу после приобретения.

Как определить подходящую цену доли

Срок окупаемости – это основной критерий для определения подходящему размеру вложения.

Ситуация на рынке сегодня в РФ и на всем постсоветском пространстве такая, что небольшие инвестиции (до $1 млн.) должны приносить не менее 25% годовых. Это означает, что в течение нескольких лет приобретаемый бизнес должен вернуть вложения и приносить прибыль.

Из этого определяется подходящая цена доли, редко превышающая окупаемость за 3-5 лет . Исключения бывают, но редко. Компании с убытками продаются не часто, и сумма приобретения в этом случае сильно колеблется в зависимости от заинтересованности клиентов.

Дать какие-то рекомендации сложно, т.к. не только окупаемость влияет на финальную стоимость . Нередко при оценке принимается в расчет известность и сила бренда, выгода месторасположения компании и другие особенности, влияющие на итоговую стоимость.

Большое значение имеет только один фактор – какую цену вы готовы заплатить за это дело.

Правила переговоров с собственниками

Случаи, когда запрашиваемая цена и цена покупателя совпадают, случаются редко. И даже в этом случае вам придется не один раз проводить встречи с владельцем и обсуждать условия. А если оценки разнятся, переговоры и встречи отнимут большое количество вашего времени. Каких правил нужно придерживаться при разговоре с собственниками.

1. Нужно настаивать на своем. Если ваши доводы сильны, а противнику предложить взамен нечего – смело защищайте свою позицию. Если после того, как вы назвали свою цену, продавец назначил встречу – это показывает его интерес.

2. Приводите аргументы. Подтверждайте свою оценку цифрами, а не мнениями и словами.

3. Обсудите слабые стороны компании. Говорите не о перспективах, а об угрозах. Показывать потенциал и хвалить – задача продавца. Ваша цель – заплатить правильную цену и вернуть вложенное как можно раньше.

4. Найдите слабую сторону владельца. Есть информация о том, что нужно срочно закрыть сделку? Велик шанс заплатить менее, чем планировали. И подобных ситуаций можно найти немало.

5. Обсудите условия. Это актуально, если владельцу необходима определенная сумма. Возможно, заплатив больше, вы получите дополнительные активы, которые владелец не собирался продавать изначально.

Если он заинтересован в продаже бизнеса, то преимущество на вашей стороне. Не забывайте, что у для инвестиций свободных денег у вас куда больше вариантов, чем у продавца.

Если цена согласовали – нужно приступать к продаже. Нет нужды заниматься этим самостоятельно: количество компаний, предлагающих услуги по оформлению подобных сделок, много.

При этом ваше участие сводится к подписи бумаг и перечисления денег на счет владельца. Остальное сделают наемные сотрудники. Завершение сделки может колебаться по срокам до нескольких месяцев в зависимости от желания уже бывшего владельца получить деньги и условий.

Рост прибыли, развитие компании

Когда компания под вашим контролем, развитие бизнеса и прибыль – вот 2 вопроса, которые в первую очередь должны волновать вас.

И тут есть 2 пути.

1. Развитие новой модели. Предусматривает работу по совершенствованию компании и разработку иной маркетинговой стратегии, с целью повышения дохода, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе.

2. Развитие существующей модели. Это означает оставить все так же, как это было до вас.

Какой из путей выбрать? Выбор остается за вами.

Что дальше?

По мере возврата инвестиций вы сможете вкладывать деньги в новые компании или направлять их на масштабирование и развитие уже существующих. Мы рассказали о множестве способов инвестиций и способов построения бизнеса – у вас на самом деле широкий выбор.

Если вложение себя не оправдало (компания работает с убытками или в 0), вы можете закрыть и распродать имущество, либо перепродать ее и возвратить часть средств. Умение возвращать убытки и идти вперед вам пригодится при других вложениях в компании, поверьте.

Итог

Инвестиции требуют высокий интеллект и поэтому очень выгодное занятие. Умение составлять адекватные прогнозы и анализировать информацию поможет добиться вам потрясающего успеха за короткий срок.

Вам не удастся уклониться от убыточных сделок на пути, но при правильном подходе их количество будет почти нулевым.

Мы рассказали только малую часть основ инвестиционного бизнеса. Есть что добавить? Пишите в комментариях!

И не забывайте – мы готовим еще много интересных статей по бизнесу, инвестициям и другим способам заработка! 