



АЛЕКСАНДР КОРЬКОВ

1. **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ**,
руководитель холдинга RVI
2. **ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ**,
генеральный директор Legenda Intelligent Development
3. **АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ**,
генеральный директор группы ЛСР;
МАКСИМ ШУБАРЕВ,
председатель совета директоров Setl Group

ПАВЕЛ АНДРЕЕВ, руководитель компании Л1

ПАВЕЛ БЕЛОУСОВ, генеральный директор группы компаний «С.Э.Р.»

АНДРЕЙ БОЛЬШАКОВ, генеральный директор Seven Suns Development

МАЙКЛ БЬЕРКЛУНД, председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург»

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ, генеральный директор УК группы «Унисто Петросталь»

ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ, управляющий партнер УК «Теорема»

МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ, генеральный директор АО «ЮИТ Санкт-Петербург»

ЮРИЙ ГРУДИН, генеральный директор направления «Санкт-Петербург» ГК «Пионер»

ИГОРЬ ЕВТУШЕВСКИЙ, генеральный директор компании «СПб Реновация»

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ, генеральный директор группы «Эталон»

ЛЮДМИЛА КОГАН, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ, управляющий партнер Giorax Development

АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ, генеральный директор ООО «Стоун»

АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ, генеральный директор ГК «Арсенал Недвижимость»

АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН, генеральный директор ООО «Главстрой-СПб»

АЛЕКСАНДР ЛЬВОВИЧ, генеральный директор Navis Development Group

ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест»

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор ГК «ЦДС»

ЕВГЕНИЙ РЕЗВОВ, генеральный директор АО «Строительный трест»

АРКАДИЙ СКОРОВ, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»

ДМИТРИЙ СМИРНОВ, председатель совета директоров «Полис Групп»

ФЕДОР ТУРКИН, председатель совета директоров группы компаний «Росстройинвест»

СЕРГЕЙ ХРОМОВ, генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“»

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО, генеральный директор УК «КВС»

МАРК ОКУНЬ,
генеральный директор ООО «Отделстрой»*

*Кандидатура внесена участниками проекта

ШЕПОТ И ШЕЛЕСТ КУПЮР

ЗАКОНАМ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ЗАЩИТЫ ПРОЕКТА ПЕРЕД ИНВЕСТОРАМИ УЧАТ В БИЗНЕС-ШКОЛАХ, НО ТОНКОСТИ ПОСТИГАЮТСЯ НА ЖИЗНЕННОМ ОПЫТЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА УЗНАЛА У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О ПРАВИЛАХ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ С ИНВЕСТОРАМИ.

Генеральный директор ГК «Си-Пи-Си» Игорь Столяров, работавший в Coca-Cola, Gillet, МТС и оргкомитете Олимпиады в Сочи, сформулировал шесть правил взаимодействия с инвесторами. «Не вываливайте на них сразу большой объем информации: сначала нужно понять потребности инвесторов, услышать, чего они хотят. Не стоит окружать свой проект завесой секретности, говорить о нем таинственным шепотом, словно об атомном оружии нового поколения, настаивать на подписании соглашения о суперконфиденциальности. Если проект не имеет отношения к закрытым государственным структурам или ядерным реакторам, то в эпоху глобальной прозрачности любые секреты — это секреты Полишинеля. Не стремитесь к идеальности: слишком красивые, слишком причисленные бизнес-планы вызывают недоверие. Избегайте слов вроде „уникальный“, „ранее не существовавший“. Инвесторы — умные люди, которые хорошо разбираются во всех базовых процессах, трендах и рынках. Стремитесь к максимальной четкости: ничто не раздражает больше, чем отсутствие четкого плана. Инвестор хочет войти в бизнес, ему нужно понимать, каков план совместного использования его денег. Покупка земли, новое оборудование, маркетинговые или научные исследования — пишите прямо по пунктам, на что пойдут деньги. Шестое — и, возможно, самое важное — инвестору нужна прозрачность в отношениях после „свадьбы“. Полностью прозрачные и регулярные отчеты — это то, чего хочет любой инвестор. Но важно не допустить и перегиба в другую сторону, когда инвестор начинает слишком активно вмешиваться в управление и вникать в любые мелочи. Нужно изначально договариваться о золотой середине», — настаивает господин Столяров.

ПО ЭТАПАМ Подготовка к защите проекта начинается со сбора информации о потенциальном инвесторе. «Изучите его стратегию, горизонт инвестирования, средний чек, сферы интересов, какие проекты уже в портфеле и как ваш резонирует с ними. Постарайтесь ответить на вопросы: зачем ему нужна ваша компания? Почему именно этот инвестор, чем он может быть полезен, помимо денег? Какую прибыль он ожидает получить и когда?» — советует инвестиционный директор Blackfield Group Юрий Богодист. Он вспоминает книгу «Есть серьезный разговор. Что и как говорить, когда ставки высоки» — о том, как добиться своего в судьбоносных переговорах.

Бизнес-ангел Валерий Золотухин предлагает готовить презентацию — не больше десятка слайдов в формате pdf. «Выступление на три минуты, оно должно быть отрепетировано с секундомером. Расскажите, сколько инвестор заработает — делайте акцент на его интересах. Постарайтесь предугадать вопросы и подготовить на них ответы», — рекомендует он.

Самый важный этап подготовке к встрече с потенциальным инвестором — это работа над бизнес-планом, уверен Игорь Столяров. «Главные документы в нем — заверенные аудиторскими финансовыми отчеты, инвестиционный меморандум, исследования рынка, подтвержденные экспертами прогнозы, а также классический набор показателей: P&L, cash flow, net present value (NPV), terminal value (TV), return on investment (ROI), return on investment capital (ROIC). Конкретика сильно зависит от индустрии», — говорит господин Столяров.

Стоит сосредоточиться на людях, которые делают проект. «Инвесторов интересуют не столько идеи — они стоят недорого, — сколько люди, которые должны будут пройти через тысячи испытаний и многому научиться, прежде чем их идея превратится в великую компанию, — делится управляющий партнер FortRoss Ventures Виктор Орловский. — Инвесторы ждут от претендентов понимания цифр и знания фактов о своем бизнесе и индустрии, о конкурентах и следующих шагах. Но очень важно не манипулировать и не лукавить. Опытный инвестор всегда почувствует манипуляцию и перестанет вам верить. В этот момент инвестиции превращаются в иллюзию».

МАЛЕНЬКИЕ ХИТРОСТИ Юрий Богодист вспоминает о своих неудачных переговорах с инвестором: «Встреча была рассчитана на час, но инвестор сильно опоздал. К тому же он зациклился на несущественных вопросах — из-за этого о самом важном я не успел рассказать. Какой я сделал вывод: никогда нельзя надеяться, что все пройдет по плану. Нужно иметь два-три запасных варианта стратегии. Контролируйте переговоры, задавайте вектор, не позволяя инвестору увести разговор слишком далеко от сути. Четко определяйте для себя ключевые моменты — и концентрируйтесь в переговорах на них».

Чтобы коммуникация сложилась, руководитель сети World Gum в России Ольга Киселева ловит темп речи собеседника и старается «зеркалить» его фразы и жесты. «Это всегда настраивает потенциаль-