

Содержание

Выражение признательности	6
Предисловие	7
Введение	10
Глава 1. ДДЛ и РДЛ	13
Как вырваться из крысиных бегов и создать денежный поток с помощью ДДЛ	13
Выход за рамки собственных ресурсов: ДДЛ и РДЛ	16
Формы и источники ДДЛ	17
РДЛ – непрямые ДДЛ	18
Преимущества использования ДДЛ	19
Цена ДДЛ	22
Альтернативные подходы к удовлетворению потребности в капитале	23
Каких подводных камней следует остерегаться	24
Глава 2. ТРАДИЦИОННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДДЛ ДЛЯ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА	27
Формы организации предпринимательской деятельности	27
Механизмы инвестирования в бизнес	36
Относительная стоимость вложений	37
Традиционные способы использования ДДЛ для создания бизнеса	38
Оценка бизнеса	43

Глава 3. ЧТОБЫ СОЗДАТЬ И РАЗВИТЬ БИЗНЕС, НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНЫ ДЕНЬГИ.....	46
Пример. Создание бизнеса с помощью РДЛ ...	51
Глава 4. СВОИ ДЕНЬГИ ИЛИ ДДЛ? ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ, ПАЕВОЙ (АКЦИОНЕРНЫЙ) КАПИТАЛ ИЛИ РДЛ?	79
Различные подходы к удовлетворению потребности в капитале	80
Можно ли привлечь ДДЛ на приемлемых условиях?	86
Собственные средства или ДДЛ?	91
Глава 5. ПОИСК СРЕДСТВ: КОГДА И СКОЛЬКО?.....	103
Сколько денег привлекать?	104
Когда и сколько?	
Поэтапное финансирование	109
Глава 6. ИСТОЧНИКИ ДДЛ: ГДЕ ИСКАТЬ ДЕНЬГИ?	135
Индивидуальные займы учредителей	136
Родственники и друзья	137
Сотрудники	139
Бизнес-ангелы	140
Сопредприниматели.....	143
Факторы.....	144
Институциональные кредиторы	145
Прочие финансовые институты.....	146
Лизинговое финансирование	147
Профессиональные инвесторы: венчурные капиталисты	148
Субсидии.....	150
«Размещение»	150

Глава 7. КАК ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ?	153
Не нарушайте законодательство по ценным бумагам – не делайте открытых предложений.....	156
Сотрудничество и налаживание контактов: поиск квалифицированного потенциального инвестора	157
Сотрудничество и налаживание контактов: наглядный пример	165

Глава 8. ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДДЛ: СТРУКТУРА ПРЕУСПЕВАЮЩЕГО БИЗНЕСА	175
Определение успеха	175
Основополагающие компоненты преуспевающего бизнеса	177
Каркас бизнеса:	
миссия, команда, лидерство	178
«Строительные блоки» бизнеса: продукция, денежный поток, общение, системы и право.....	179
Конкурентное преимущество и ограничение конкуренции	182
Сохранение конкурентного преимущества	189

Глава 9. Поиск ДДЛ: ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП	191
Ваши личностные характеристики и персональный вклад в проект.....	194
Бизнес-план	198
Финансовый план.....	206
Информация от третьих лиц и независимые данные	215
Наличие действующих или потенциальных партнеров по проекту – тоже аргумент в вашу пользу	216

Интеллектуальная собственность и устойчивое конкурентное преимущество – приманка для инвесторов.....	217
План маркетинговых мероприятий.....	219
Жизнеспособная стратегия выхода из бизнеса	221
Должная осмотрительность	224
Компоненты успешной презентации инвестиционного проекта.....	229
Проспект эмиссии.....	232
Инвесторы и законодательство по ценным бумагам: гипотетическая ситуация.....	233

Глава 10. Друзья и родственники — ВАША ЛИЧНАЯ СЕТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ.....

Решающий фактор – ваша личная ответственность	239
Выполните все необходимые формальности.....	244
Личная сеть потенциальных инвесторов	248
К кому обращаться с предложением?	250
Будьте готовы к отказу и не принимайте его на свой счет	250
Учитесь на своем опыте	252
«Подходящие инвесторы»: положения законодательства по ценным бумагам в отношении родственников и друзей.....	253
Сотрудничество с непрофессиональными инвесторами	256
Правильно составленные документы могут избавить вас от ненужной головной боли.....	258

Глава 11. КАПИТАЛ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ — МАННА НЕБЕСНАЯ?

Бизнес-ангелы. Историческая справка.....	264
Зачем бизнес-ангелу вкладывать деньги в ваш бизнес?.....	267

Взгляд на сделку с позиции бизнес-ангела	268
Поиск бизнес-ангела	
и презентация проекта.....	271
Как выйти на сеть бизнес-ангелов?	277
«Ангельские причуды»	279
Глава 12. ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ	284
Активные и пассивные инвесторы.....	284
Цели венчурных капиталистов	285
Как подготовиться ко встрече с ВК?	291
Процесс сотрудничества	
с венчурными капиталистами	293
Резюме	298
Глава 13. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДДЛ	
ЗА РЕГУЛЯРНУЮ ПЛАТУ: КРЕДИТОВАНИЕ,	
ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ	300
Действительно ли это	
деньги других людей?	301
Процесс получения ссуды	302
Заявка на получение ДДЛ	304
Обеспеченные	
и необеспеченные кредиты.....	304
Поручительство.....	305
Прочие условия кредитования	307
Рассмотрение заявки	
о предоставлении ссуды	308
Кредитоспособность	310
Бизнес-план	312
Государственные программы поддержки	
малого бизнеса.....	313
Другие формы кредита	
(помимо кредитных карточек)	318
Проявите изобретательность!	322

Глава 14. СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	323
РДЛ доступнее ДДЛ	324
Совместное предпринимательство	324
Разновидности совместного предпринимательства	326
Лицензирование и совместные предприятия на основе интеллектуальной собственности — самое выгодное использование РДЛ	329
Снова в гости к Айвану, Мэнни и Анджело	340
Глава 15. СУБСИДИИ	349
Виды субсидий	350
Государственные субсидии	352
Субсидирование бизнеса	354
Субсидии частных институтов	361
Источники информации	362
Процедура получения субсидии	363
Глава 16. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ	366
Основы законодательства по ценным бумагам	366
Что такое ценная бумага?	368
Трудности, связанные с операциями по ценным бумагам	371
Освобождение от регистрации	374
Ситуация первая. Сфера распространения законодательства по ценным бумагам	376
Ситуация вторая. Освобождение от регистрации	394
Заключение	406
Об авторе	408

Эта книга написана с целью предоставить общую информацию по рассматриваемой теме. Однако законы разных государств и практика их применения часто имеют существенные отличия и к тому же периодически меняются. Поскольку каждой реальной ситуации присуща своя специфика, консультация должна даваться с учетом конкретных обстоятельств. Поэтому читателю рекомендуется обращаться со своей индивидуальной проблемой к личному адвокату.

При написании книги автор принял разумные меры предосторожности и полагает, что все изложенные в ней факты точны и соответствуют действительности на момент окончания работы над ней. Однако ни автор, ни издатель не несут ответственности за какие бы то ни было ошибки или упущения. Они снимают с себя ответственность за последствия использования представленной здесь информации и подчеркивают, что она не может заменить собой юридическую консультацию в отношении каких-либо индивидуальных ситуаций.

Выражение признательности

Эта книга прошла долгий путь к выходу в свет. Если бы не помощь и поддержка отдельных людей, она вообще никогда не была бы написана и издана. Эти люди — моя замечательная жена Шэрон, не позволявшая мне отлынивать от работы над рукописью; мой друг, коллега и бывший клиент Боб Боссерман, великодушно поделившийся своими знаниями и опытом в области привлечения финансов друзей и родственников, бизнес-ангелов и венчурных капиталистов; мой друг и коллега Боб Виденбаум, которому я обязан материалом для главы о финансовых институтах и субсидиях; а также все мои друзья и коллеги по юридической фирме «Squire Sanders & Dempsey, LLP», в частности Крис Джонсон и Грег Холл, превосходные специалисты по ценным бумагам и корпоративным финансам, ставшие главными героями историй в главе о законодательстве, касающемся ценных бумаг.

Особую благодарность я выражаю своему доброму другу Роберту Кийосаки за предисловие к данной книге и всем сотрудникам издательства «Warner Books», которые с терпением и пониманием относились к моему безумному графику.

Предисловие

Обучая меня и своего сына тому, как стать лидерами, богатый папа часто повторял: «Умение добывать капитал — одно из главных качеств лидера». В детстве я не понимал смысла этих слов, но с возрастом постепенно начал осознавать, сколько мудрости в них заложено.

Помните, что денежный поток является тем основанием, на котором зиждется любой преуспевающий бизнес. Умение руководителя находить ресурсы, необходимые для создания и развития предприятия, — деньги или их эквивалент — имеет решающее значение для процветания. Успешный предприниматель непременно должен иметь стратегию, способную обеспечить доступ к ресурсам в любой момент, когда они могут понадобиться.

Бывает так, что даже при наличии замечательного товара или услуги и спроса на них бизнес все равно не процветает. Я убедился в этом на собственном опыте. Когда мы начали производить бумажники на «липучках», они пользовались феноменальным спросом. Не успели мы опомниться, как заказы начали превосходить наши производственные возможности. Мы не располагали необходимыми ресурсами для удовлетворения спроса. Казалось бы, что может быть лучше изобилия заказов, но для нас это стало серьезной проблемой. К сожалению, мы не запатентовали свой продукт — я решил, что это слишком дорого, — и, пока искали ресурсы для расширения производства, конкуренты увели у нас из-под носа значительную долю рынка. Из-за отсутствия плана поиска финансирования мы потеряли слишком много времени. Но, как вы знаете, я всегда учусь на своих ошибках.

Как это ни печально, но причина многих предпринимательских неудач кроется именно в нехватке наличных средств. Бизнесмены очень часто недооценивают размер капитала, необходимого для основания компании и ее развития до достижения самофинансирования.

В этой книге Майкл Лектер доказывает, что наличие собственного стартового капитала необязательно и что зарабатывать деньги — приобретать активы, превращать идеи в прибыльное предприятие или открывать дело — можно с помощью денег и ресурсов других людей (ДДЛ и РДЛ).

Я по своему опыту знаю, что это действительно так: для основания бизнеса необязательно тратить собственные деньги.

Компания «CASHFLOW Technologies, Inc.» — прекрасный тому пример. Шэрон Лектер, моя жена Ким и я создали ее, вложив совсем немного личных средств. Кроме того, нам удалось найти стартовый капитал и при этом не отдать компанию в чужие руки. Нашим консультантом был Майкл Лектер. Сначала мы превратили в актив свою интеллектуальную собственность, затем приняли необходимые меры для ее защиты (как я уже сказал, я учусь на собственных ошибках), с помощью кредитов добились доверия на рынке и нашли союзников. Короче говоря, мы применили описываемые Майклом стратегии для создания своей компании, задействовав в основном ресурсы других людей. В этой книге Майкл приводит пример гипотетической компании «IMA, LLC», которая начиналась с идеи нового кухонного приспособления. Я не разбираюсь в индустрии быстрого питания и ничего не знаю о кухонных принадлежностях, зато прекрасно вижу себя в образе Айвана — изобретателя, который, начав с голой идеи (и совсем не имея денег), превратился в руководителя процветающего бизнеса. Можно провести много параллелей между стратегиями успеха компании IMA и нашей организации «Rich Dad».

Разумеется, использование РДЛ — это лишь один из способов создания бизнеса, рассматриваемых Майклом

в данной книге. В некоторых случаях нужны именно деньги. Одной из главных функций ректоров университетов, например, является поиск финансирования со стороны выпускников и корпоративных спонсоров. Религиозные лидеры постоянно собирают средства на строительство новых церквей или другие проекты. Успех благотворительных акций во многом зависит от умения организаторов находить желающих пожертвовать некоторую сумму. В этих случаях собрать необходимые средства довольно легко. Предприниматель же обязан думать и о цене этих денег. Одна из его главных задач заключается в том, чтобы привлечь капитал частных инвесторов, фондовой биржи или клиентов. Только загвоздка состоит в том, как при этом не отдать компанию в чужие руки. Если вы собираетесь открывать и развивать свое дело, то непременно должны изучить принципы разработки стратегии поиска капитала и планирования данного процесса.

Это не просто книга о том, как привлекать деньги других людей. По большому счету, речь идет о главном качестве успешного лидера. Майкл Лектер рассказывает не только о различных способах использования денег других людей, но и о том, как делать это законным путем и не отдавая компанию в чужие руки. Независимо от того, в какой сфере вы являетесь лидером — в бизнесе, политике, благотворительности, религии или образовании, — успех вашего предприятия зависит от умения находить ДДЛ. Именно поэтому я очень рад тому, что наша серия «Богатый Папа рекомендует» пополнилась такой важной книгой.

Роберт Кийосаки

Введение

Сколько раз вы слышали о том, что «для того, чтобы делать деньги, нужны деньги»? На самом деле это заблуждение. Да, действительно, денежный поток — залог успеха любого бизнеса, но чтобы положить ему начало, вовсе не обязательно использовать стартовый капитал — по крайней мере, собственный.

Дело в том, что заработать деньги — приобрести активы, прибыльно реализовать идею, открыть свое дело — можно с помощью чужих денег или чужих ресурсов.

Значит ли это, что достаточно протянуть руку, и ДДЛ волшебным образом материализуются из ниоткуда? Нет, конечно. Но если у вас есть хорошая идея или концепция бизнеса и вы готовы приложить соответствующие усилия, чтобы как следует подготовиться к поиску необходимых средств, то ДДЛ — в одной из многих доступных форм — обязательно найдутся.

Придется ли отказываться от прав на руководство собственным бизнесом, используя ДДЛ? Нет, не придется. Существует несколько форм и источников ДДЛ. Стратегически выбрав соответствующие формы и грамотно скоординировав усилия по поиску финансирования, вы сможете открыть свое дело с минимальной вероятностью утраты контроля над ним.

Мы с вами поговорим о разных формах и источниках ДДЛ, о путях их поиска и последствиях использования, о юридических аспектах и возможных подводных камнях, о преимуществах и недостатках каждого из вариантов. И самое главное — о том, когда и каким образом ис-

пользовать ДДЛ, чтобы не выпустить из своих рук контроль над бизнесом.

Если вы испытываете бессилие из-за недостатка денег на свое дело, то эта книга приободрит вас и создаст боевой настрой. Она поможет вам справиться с задачей, которая сейчас кажется самой трудной, — найти средства для финансирования бизнеса или идеи.

В моей предыдущей книге из серии «Богатый Папа рекомендует» под названием «Защити свой главный актив» мы рассуждали о том, как превратить идею в прибыльный актив: как заложить основы будущего бизнеса и как с помощью кредита заработать состояние на идее. Эту книгу я написал с целью разоблачить миф о том, что «для того, чтобы делать деньги, нужны деньги». Благодаря ей вы узнаете о том, что идея на миллион *всегда* — с помощью грамотного использования ДДЛ — имеет шанс превратиться в предприятие с миллионной прибылью.

Вы заметите, что некоторая информация будет повторяться в разном контексте. Я старался свести повторы к минимуму, но обойтись без них не мог, поскольку материал организован с расчетом на то, что некоторые читатели будут обращаться только к определенным разделам или главам. Кроме того, вы не один раз встретите ссылки на законодательство по ценным бумагам. Большинство из вас даже не догадывается о том, что основная масса пассивных (без участия в управлении) инвестиций в бизнес подпадает под его действие. Мы затронем некоторые требования и ограничения, которые оно налагает на действия предпринимателей. Надеюсь, что после прочтения книги вы сумеете сформулировать наиболее актуальные для вас вопросы, связанные с законодательством по ценным бумагам, чтобы обратиться с ними к юристу соответствующей специализации. Мы же с вами рассмотрим эту тему в общем, не вдаваясь в детали.

На самом деле в черновом варианте книги я попробовал изложить доступным для непрофессионала языком

основы законодательства по ценным бумагам. К сожалению, объем рукописи превысил шестьсот страниц, что для большинства читателей было бы немного чересчур. В любом случае с серьезными вопросами и проблемами лучше обратиться к специалисту, поэтому мы не будем перегружать книгу лишними деталями.