

Инвестиционный вектор



Капитал в 10 млн. рублей подчас трудно бывает разместить так, чтобы он приносил 20 и более процентов прибыли каждый год. А причина, оказывается, лежит на поверхности: люди не знают, куда вложить деньги и оттого топчутся на месте. Предположим, человек получил эту сумму в наследство, или продал вторую квартиру. Если деньги не пустить грамотно в оборот, то они будут постепенно таять, принося лишь разочарования. Чтобы этого не допустить, нужно в первую очередь определиться с процессом инвестирования.

Вариант № 1. Пассивный.

Такой подход еще называют оборонительным: он обеспечивает стабильную финансовую защиту и сводит к минимуму контроль над вложенными средствами. Рассмотрим наиболее популярные инструменты такого типа инвестирования:

- банковские вклады и депозиты;
- акции;
- облигации;
- индивидуальные инвестиционные счета;
- паевые инвестиционные фонды.

Из перечисленных инструментов только банковский вклад дает 100 % гарантию повышения дохода и своевременных выплат, но лишь на сумму, которая не превышает 1 400 000 рублей. Все эти способы имеют определенные риски, исход которых не зависит от действий инвестора.

Пассивный процесс очень похож на поездку в экскурсионном автобусе, скорость которого постоянно меняется. Колеса приходится периодически подкачивать, а страх попасть в аварию не оставляет до тех пор, пока пассажир не выйдет из транспорта.

Вариант № 2. Активный.

Эффективность данного процесса напрямую зависит от действий, знаний, а также лидерских и управленческих способностей инвестора. Разберем это на конкретных примерах.

Строящееся жилье

На рынке недвижимости цены во все времена стабильно ползут вверх, а в улучшении жилищных условий нуждается каждый житель планеты. Частные дома и жилищные кооперативы строятся, но довольно медленно. Поэтому покупка квартиры или загородного коттеджа на стадии рытья котлована будет актуальна тем, кто не торопится получить выгоду.

Недвижимость - надежное вложение, но последующий процесс продажи довольно трудоемкий. Для этого необходимо правильно организовать продажу, а она требует дополнительных вложений денег. Зато удачно проведенная сделка принесет 50 % – 90 % прибыли.

Прокат автомобилей

Бизнесмены, путешественники и молодожены часто нуждаются в легковом транспорте напрокат. Инвестирование в данное направление требует организации автопарка и хорошей PR-кампании. Чем выше класс машин, чем они новее и ухоженнее, тем больше будет клиентов и прибыли от аренды. Таким способом, можно получить 40 % - 50 % прибыли в год от вложенной суммы.

Аренда спецтехники

Для строительства, как частным клиентам, так и крупным компаниям, требуются бульдозеры, экскаваторы, бетономешалки, подъемные краны, грузовики и так далее. Инвестирование в создание парка спецтранспорта набирает обороты, цена аренды каждый год увеличивается приблизительно на 20 %, а количество строящихся объектов неуклонно растет. Поэтому вклад в развитие такого бизнеса актуален для каждого инвестора, располагающего средствами.

Покупка франшизы

Не менее прибыльным в наши дни становится покупка франшизы раскрученного лицензионного бренда. Она является своеобразным рычагом развития бизнеса на новой территории. Плюс франшизы в том, что владельцу не придется проживать 5-летний кризис развития компании, а перейти непосредственно к получению прибыли.

Личный бизнес

Собственная бизнес-компания, в отличие от франшизы, позволяет вести дела по своим правилам. Инвестируя в свою фирму, можно добиться гораздо более высоких результатов, в итоге выставив на продажу свою франшизу. Однако для выхода на уровень с высоким заработком требуются решительность в принятии решений, креативность в генерации идей, честность в оценивании сотрудников, самоотдача во благо компании, лидерские способности, гибкость в общении с партнерами и другие качества предпринимателя-профессионала.

При определенном упорстве и эффективном управлении доход может превысить 100 % инвестируемых средств.

Комбоинвестиции

Не каждый владелец 10 млн. рублей захочет вкладывать всю сумму в одно дело. Есть риск потерять большую часть денег. Гораздо логичнее будет разделить средства на части и воспользоваться несколькими инструментами инвестирования. Например, 5 млн. рублей вложить в будущую квартиру-студию, еще 2 млн. рублей задействовать в организацию проката бульдозеров, а на оставшиеся три – купить подходящую франшизу или реализовать собственный бизнес-план.

Выбрав наиболее выгодный вариант в соответствии с личными предпочтениями и обстоятельствами, будет создана хорошая финансовая защита, а прибыль увеличится в несколько раз по сравнению с начальным капиталом.