

Обращение к ИНВЕТОРАМ и БИЗНЕС АНГЕЛАМ



В настоящее время УК «АЛЪЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» формирует пул **ИНВЕТОРО**
В **- частных**
инвесторов
и
институциональных инвесторов
,
иностранных инвесторов
и
российских инвесторов
,
БИЗНЕС-АНГЕЛОВ
и
венчурных инвесторов
для осуществления финансирования в ряд прибыльных
[инвестиционных проектов](#)

Для достижения максимальной эффективности работы компания «АЛЪЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» разработала новую *стратегию инвестирования*, которая создает эффективные связи между инновациями и бизнесом, устраняя существующие

разрывы и противоречия.

В рамках стратегии **инвестирования** это означает:

1. поиск инноваций, инновационных технологий и [инновационных проектов](#) , направленных на удовлетворение существующих и будущих потребностей рынка
2. оценку перспективности *бизнес-проектов* и подготовку *бизнес-планов*
3. подготовку проектов на ранних стадиях к **ИНВЕСТИЦИЯМ** и [ПОСТ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ](#)
4. достижение успеха и поставленных целей в каждом бизнес-проекте на всех этапах существования *инвестиционного проекта*

Средства **ИНВЕТОРОВ** и **БИЗНЕС-АНГЕЛОВ** будут напрямую инвестированы в высокотехнологичные компании, отобранные в соответствии с выбранной стратегией. Уникальная профессиональная команда специалистов, экспертов и партнеров УК «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» стремится обеспечить максимальную эффективность работы этих компаний, их максимальную прибыльность и высокую капитализацию.

Услуги для ИНВЕТОРОВ и БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

«АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» предоставляет совокупность бизнес-решений, информационных и консалтинговых услуг для **ИНВЕТОРОВ** и **БИЗНЕС-АНГЕЛОВ**, рассматривающих

инвестиционные проекты

как целевой рынок для осуществления своей деятельности: начиная от анализа рыночных сегментов, последовательно проходя этапы выявления тенденций и отбор перспективных проектов, экспертизу и оценку

бизнес-проектов

, заканчивая due diligence и подготовкой проектов к Сделке, а также выполняя сопровождение

инвестиционных проектов

на пост

ИНВЕСТИЦИОННОМ

этапе.

Наша компания предоставляет уникальный комплекс услуг **венчурным фондами и ИНВЕТОРАМ**

по ряду

[приоритетных направлений экономики](#)

и перспективных рыночных сегментов, цель которых - найти лучшие инновационные проекты, максимизировать их стоимость в процессе реализации и получить заданный уровень доходности, превышающий среднерыночный.

Мы поможем **ИНВЕТОРУ** выбрать интересующий *инвестиционный проект*, подготовим всю необходимую информацию для принятия решения, организуем

инвестиционную

Сделку, обеспечим эффективное управление, контроль и мониторинг в ходе исполнения проекта.

ЧАСТНЫМ ИНВЕТОРАМ и ВЕНЧУРНЫМ ИНВЕТОРАМ - что мы предлагаем

УК «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» предлагает профессиональное содействие **ИНВЕТОРАМ**

и

БИЗНЕС-АНГЕЛАМ

, планирующим участие в финансировании

венчурных проектов

, на основании анализа состояния рыночных сегментов, выявленных тенденций и прогнозов развития сегментов, решение следующих

инвестиционных

задач:

Принятие **инвестиционных** решений

- маркетинговый due diligence: поиск информации по альтернативным и конкурирующим техническим решениям, отраслевая экспертиза проекта по предоставленным материалам и публичной деятельности проекта в разрезе рыночной ситуации и тенденций развития отрасли

- финансовый due diligence: анализ финансового состояния проекта/компании/бизнеса и оценка финансовой модели, подготовка бюджетов *инвестиционных проектов*

, отчетов о движении денежных средств и прибылях и убытках

- технический due diligence: привлечение ведущих российских и зарубежных технических экспертов для анализа технической и инновационной составляющих бизнеса
- управленческий due diligence: анализ бизнес-модели и бизнес-процессов, оценка команды проекта, ключевых участников проекта и их компетенций, выявление ключевых факторов успеха, основных рисков и способов их исключения или уменьшения
- поддержка и сопровождение венчурных проектов на начальном этапе: организационная, юридическая, бухгалтерская, логистическая, техническая, административная, финансовая, маркетинговая, управленческая, кадровая и т.д.

Финансирование *инвестиционных проектов* на этапе роста и развития

- организация последующих раундов финансирования
- поиск ***стратегических инвесторов*** и ***портфельных инвесторов***

Текущая диагностика и операционный контроль

- анализ выполнения бизнес-планов, выявление путей повышения операционной рентабельности и отдачи на капитал
- анализ рентабельности произведенных и целесообразности планируемых инвестиций
- определение планов, целей, задач, KPI и оценка уровня менеджмента
- оперативный контроль и управление в ходе реализации *инвестиционного проекта*, выявление причин отклонения от плановых показателей и их устранение
- подбор кандидатов и создание проектных команд для реализации *венчурных проектов*

Корпоративное управление и отчетность

- внедрение процедур бизнес-планирования, финансового и управленческого контроля и отчетности перед **ИНВЕСТОРАМИ**
- восстановление и подготовка проектной отчетности

ИНВЕТОРАМ и БИЗНЕС-АНГЕЛАМ - наши преимущества

Финансовый риск **ИНВЕТОРА** или **венчурного инвестора** может оправдать только соответствующее вознаграждение, под которым понимается возврат на вложенный капитал выше среднего уровня.

Банки, ПИФы, фонды **инвестиций**, **инвестиционные** компании и т.д. - берут Ваши деньги и вкладывают их по своему усмотрению, куда – Вы об этом не знаете.



Мы предлагаем другую схему работы – **инвестиции** в конкретный бизнес-проект реального бизнеса с обоснованно-расчетным уровнем доходности и понятными рисками.

Наши основные преимущества в работе с **ИНВЕТОРАМИ** и **БИЗНЕС-АНГЕЛАМ**

*Доход **инвестора** и прибыль **инвестора***

- **ИНВЕТОР** вкладывает деньги в конкретный бизнес и *инвестиционный проект*, приносящий доходность

ИНВЕТОРУ

выше среднерыночной

- **ИНВЕТОР** получает большую доходность от инвестиций, чем при альтернативных инвестициях в недвижимость, прочие аналогичные активы, депозиты, паи, индексы, ценные бумаги и т.д.

- **ИНВЕТОР** определяет как распределять доход - получать прибыль или реинвестировать в развитие, или комбинированный вариант по Вашему усмотрению - в зависимости от размера **ИНВЕСТИЦ**
ИЙ **И**
доли в компании (в уставном капитале или акционерном капитале)

Соблюдение интересов инвесторов

- Вы получаете индивидуальное предложение **ИНВЕТОРУ**
- деятельность **инвестора** подразумевает открытость и взаимодействие с командой инвестиционного проекта

- мы выстраиваем понятную Вам систему планирования, мониторинга и контроля реализации *инвестиционного проекта*

- *портфель* **ИНВЕТОРА** может быть диверсифицирован в зависимости от Ваших приоритетов и интересов, целей и задач

Права инвесторов и защита инвесторов

- **ИНВЕТОР** знакомится с учредительными документами и всей документацией по *и* *нвестиционному проекту*

, что гарантирует

защиту прав

инвесторов

и минимальные

риски

инвестора

- Вы - **ИНВЕТОР** - становитесь учредителем компании или акционером

ИНВЕТОРАМ и БИЗНЕС-АНГЕЛАМ – наш порядок работы и этапы

Наша работа для **ИНВЕТОРА** при работе с *инвестиционными проектами* состоит в следующем:

- изучение имеющихся инвестиционных заявок, описаний проектов, ТЭО, [резюме проектов](#) и другой исходной информации по проекту, формирование списка *инвестиционных проектов* – этап deal flow
- встреча с **ИНВЕТОРОМ**, согласование условий работы, определение приоритетов и инвестиционных возможностей, обсуждение потенциальных проектов для **инвестирования**
- предоставление исходной информации по проекту в виде резюме проекта и приложений
- разработка бизнес-плана, аудит проекта и компании – этап due diligence
- утверждение бизнес-плана, подготовка и заключение **ИНВЕСТИЦИОННОГО** договора
- контроль и управление за ходом реализации *инвестиционного проекта*

Процесс отбора инвестиционного проекта состоит из двух последовательных стадий:

- изучение инвестиционных заявок (deal flow) и
- аудит проекта и компании (due diligence)

Изучение инвестиционных заявок - deal flow

Deal flow - «поток сделок» - начальный этап работы УК «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» с компаниями, интересными для **венчурного ИНВЕТОРА**, на котором мы собираем и анализируем информацию, перспективные бизнес-идеи и бизнес-проекты для **инвестирования**.

Процедура анализа одного проекта в процессе deal flow занимает немного времени. Мы используем жесткие стандарты по предоставлению информации и нашу команду профессиональных бизнес-экспертов. На этом этапе мы проводим строгий отбор *инвестиционных проектов* как по принципу подготовки, проработки и детализации, так и по принципу экономической перспективы и целесообразности.

По приоритетам **ИНВЕТОРОВ** мы выполняем подбор привлекательных *инвестиционных проектов* для осуществления **ИНВЕСТИЦИЙ** в определенном секторе рынка, с заданными параметрами и с необходимой степенью готовности к эффективному использованию средств **ИНВЕТОРА**.

Обычно на этапе предварительного отбора нами отсеиваются больше половины из предложенных к рассмотрению **инвестиционных** и *венчурных проектов*.

Основные задачи этапа deal flow, которые мы выполняем:

- отбор из массы венчурных и *инвестиционных проектов*, поступающих от наших партнеров, инновационно-технологических центров, технопарков, предпринимателей и инноваторов - наиболее актуальных и перспективных, обладающих наибольшим потенциалом роста и уникальностью
- проведение предварительной экспертизы отобранных бизнес-проектов и выполнение экспресс-оценки стоимости проекта
- знакомство с командой авторов, получение подтверждения их прав на инновацию, их квалификации, серьезности намерений и готовности к реализации проекта совместно с **ИНВЕТОРОМ** или **БИЗНЕС-АНГЕЛОМ**
- размещение отобранных проектов на сайте в разделе [каталог инвестиционных проектов](#)

Общим критерием отбора и принятия решения по дальнейшей работе с проектом на данном этапе являются ответы на следующие вопросы:

- предлагается ли создать конкурентоспособный и имеющий спрос продукт или услугу?
- имеются ли реальные предпосылки для осуществления проекта, причем с высокой прибылью?
- будет ли возврат на **инвестиции** значительно превышать средние показатели по рынку, компенсируя высокие риски **ИНВЕТОРА?**

Разработка бизнес-плана и due diligence

Due Diligence - процесс аудита или «тщательного изучения» проекта. Эта стадия может длиться несколько месяцев и завершается принятием решения о целесообразности **инвестиций** или отказе от них.

Нами рассматриваются все аспекты осуществления *инвестиционного проекта*: состояние рынка в целом, возможности, которые открывает реализация проекта, процесс построения бизнеса, текущее состояние проекта, бизнес-модель, детальный план действий и т.д. – всё, что необходимо и позволяет

ИНВЕТОРУ

принять решение об

инвестициях

в данный бизнес-проект.

Основные задачи этапа due diligence, которые мы выполняем:

- оценка перспектив бизнес-проекта, возможностей роста компании и стоимости материальных и нематериальных активов
- оценка рисков, их степени влияния на *инвестиционный проект* и определение плана действий по устранению или уменьшению рисков
- подготовка финансовой модели, анализ перспектив проекта с финансовой точки зрения, расчет финансовых показателей
- изучение перспектив бизнеса, рынка и конкурентной среды
- изучение продукции (услуги) и опытных образцов, лаборатории, производства и оборудования

- изучение деловых качеств инициаторов проекта и команды с точки зрения эффективности управления бизнесом и их мотивации
- анализ технологической стороны проекта и конкурентных преимуществ предлагаемой технологии
- экспертиза бизнес-модели, механизма генерации прибыли и определение сценариев развития
- изучение состояния интеллектуальной собственности и авторских прав
- оценка стоимости бизнеса, имеющихся активов (материальных и нематериальных) и вложений, уже выполненных в проект
- обсуждение условий финансирования для инвестируемой компании

После окончания процедуры due diligence и окончательного утверждения бизнес-плана *инвестиционного проекта*

, если

ИНВЕТОР

принимает положительное решение, наша компания готовит

ИНВЕСТИЦИОННОЕ

предложение

или меморандум (Investment Offer или Memorandum), где суммируются все выводы и формулируется предложение для

ИНВЕТОРА

, на основании которого готовится Сделка и заключается

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ

договор

.

В настоящее время процесс проведения финальной стадии переговоров и заключения **ИНВЕСТИЦИОННОЙ**

Сделки

, в случае положительного решения

ИНВЕТОРА

, мы стремимся осуществлять по отработанному западному стандарту.

После того как переговоры сторон завершились, мы прописываем ожидания через документы: соглашение об основных условиях (Term Sheet) и **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ** меморандум

(Private Placement Memorandum). В этих документах мы готовим краткий план мероприятий, проводимых сторонами в среднесрочном периоде (1-3-5 лет), взносы каждой стороны, определяются доли сторон в инвестируемой компании. Хотя эти документы не являются юридически обязывающими, после подписания от них стараются

серьезно не отступать. Когда все участники

инвестиционной

Сделки

их одобряют, начинается юридический процесс регистрации Сделки.

ИНВЕТОРАМ и БИЗНЕС-АНГЕЛАМ – получение информации по проектам

Приглашаем **ИНВЕТОРОВ** и **БИЗНЕС-АНГЕЛОВ** рассмотреть предложение об участии в инвестировании подготовленных и отобранных нами венчурных и *инвестиционных проектов*

Если Вы думаете стать **ИНВЕТОРОМ**, возможно, Вас заинтересует какой-то *инвестиционный проект*

. Мы будем рады представить Вам все документы для того, чтобы Вы могли определить для себя его инвестиционную привлекательность и принять решение.

Специально для **ИНВЕТОРОВ** мы организуем персональные презентации, проектные сессии и встречи, в том числе закрытые, которые позволяют ближе познакомиться с *инвестиционным проектом*

, ключевыми участниками команды проекта, а также получить обратную связь от приглашенных экспертов и обсудить интересующие Вас вопросы по конкретному *инвестиционному проекту*

Для получения подробной информации Вы можете использовать электронную почту [m killa@mail.ru](mailto:killla@mail.ru)

, позвонить по телефонам +7(495) 222-17-42 или +7 (968) 783-24-16.