



інвестиційний холдинг
PROCAPITAL
GROUP



PROCAPITAL
SECURITIES
SECURITIES TRADING



PROCAPITAL
INVESTMENT
INVESTMENT BANKING



PRO
CONSULTING
MARKET ANALYSIS. FINANCIAL CONSULTING



PRO
CAPITAL
ASSET MANAGEMENT



PROCAPITAL
INVESTMENT
INVESTMENT BANKING

Процесс поиска
инвестора



Что такое Прямые инвестиции

Прямые ИНВЕСТИЦИИ (Direct Investment)

Привлечение акционерного капитала от инвесторов, специализирующихся на инвестициях в компании, которые не представлены на фондовых биржах.

Требования к проектам:

- ✓ Высокая доходность.
- ✓ Значительные перспективы роста рынка или инновационная идея.
- ✓ Наличие стратегии возможного выхода из проекта.
- ✓ Формирование корпоративной структуры и органов контроля.

Компания получает:

- Капитал для развития.
- Оптимизацию бизнес-процессов.
- Долгосрочную стратегию развития.
- Прозрачность структуры компании.
- Прочные связи с партнёрами.

Преимущества:

- Инвестор приносит новый опыт.
- Инвестор нацелен на рост стоимости компании.
- Реализация стратегии развития.
- Улучшение условий от кредиторов.

Характерные черты:

- Продажа доли компании инвестору.
- Высокая запрашиваемая доходность (ROI).
- Инвестор может продать свою долю тогда и тем, кому сочтет необходимым (в том числе и обратно собственнику компании).
- Требования к финансовой дисциплине.

Выбор инвесторов в зависимости от этапа развития

Уровень
стоимости
компании



0,5 – 3 млн. Евро

3 – 6 млн. Евро

От 6 млн. Евро

| | | | |
|---------------------|---|---|--|
| Виды инвесторов | Частные инвесторы | Финансовые инвесторы | Глобальные и региональные крупные игроки |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Бизнес ангелы (физические лица, желающие вложить средства в новые бизнесы) • Венчурные фонды | <ul style="list-style-type: none"> • Крупные международные и региональные фонды прямых инвестиций • Стратегические инвесторы • Венчурные фонды | <ul style="list-style-type: none"> • Лидеры отрасли • Международные компании заявившие о планах развития нового бизнеса • Фонды прямых инвестиций |
| Степень риска | Очень высокий риск | Средний риск | Умеренный риск |
| Акционерный капитал | <ul style="list-style-type: none"> • Собственный капитал • Венчурные фонды | <ul style="list-style-type: none"> • Фонды прямых инвестиций | <ul style="list-style-type: none"> • Pre-IPO • IPO • SPO |
| Долговой капитал | <ul style="list-style-type: none"> • Кредиты украинских банков • Частные займы | <ul style="list-style-type: none"> • Внутренние облигации • Торговое финансирование • Кредиты международных организаций | <ul style="list-style-type: none"> • Международные заимствования долгового капитала |

Критерии отбора потенциальных инвесторов

Работа с инвесторами – для правильного позиционирования клиента необходимо понимать критерии отбора и требования, по которым происходит оценка проектов.

Параметры инвестиции

- размер сделки (сортировка инвесторов в зависимости от суммы инвестиции)
- внутренняя норма доходности (сортировка инвесторов в зависимости от соотношения риск/доходность)
- выход из проекта (сортировка инвесторов в зависимости от сроков инвестиций)

Рыночная позиция объекта инвестиций

- четкое стратегическое позиционирование
- перспективы роста объекта инвестирования в долгосрочном периоде
- наличие перспектив роста сегмента рынка в долгосрочном периоде

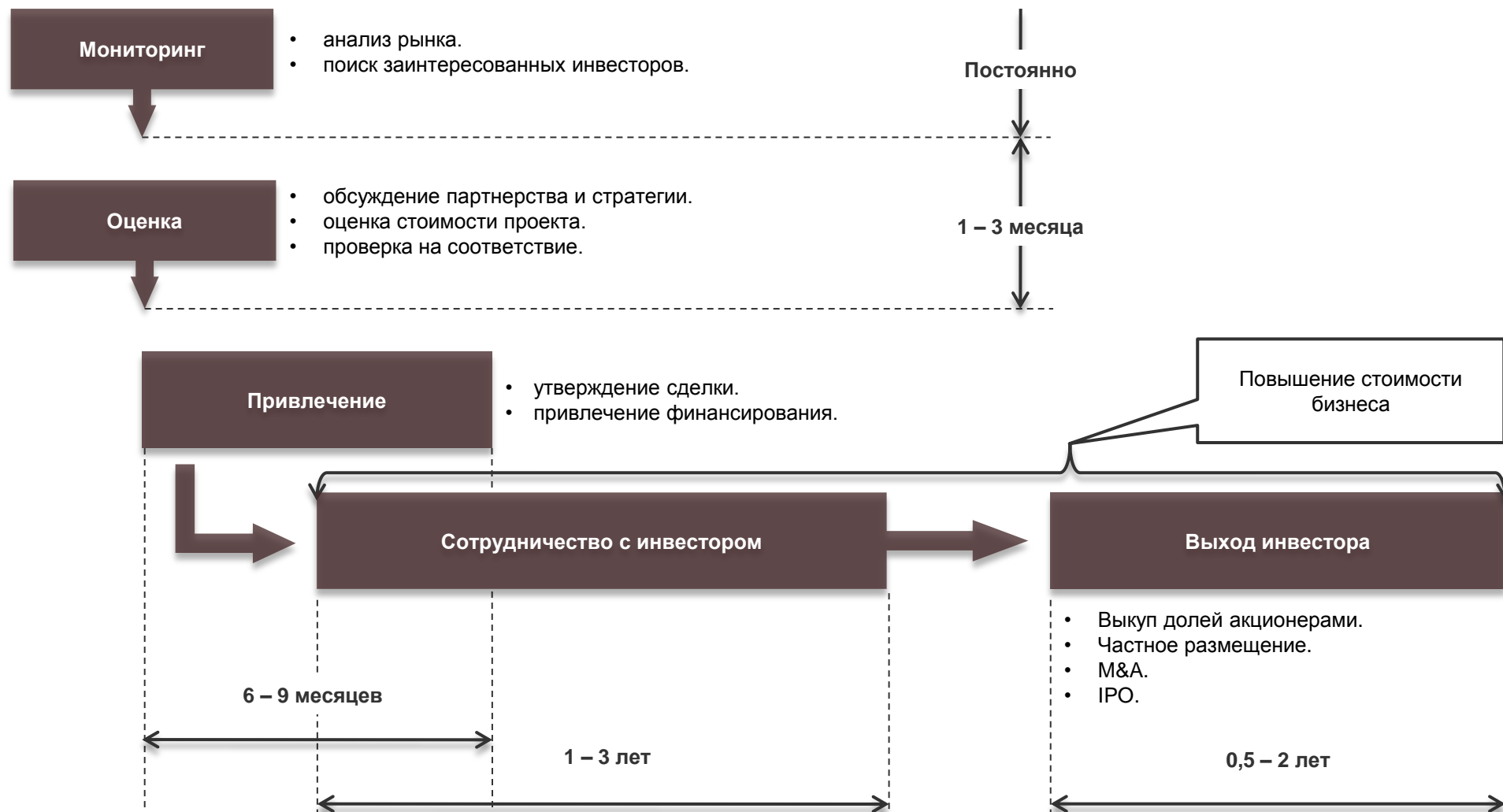
Управление объектом инвестиций

- понятная и прозрачная корпоративная структура
- формирование органов корпоративного управления
- построение системы внутреннего контроля

Профессиональный менеджмент

- эффективная управленческая команда
- ориентация на рост стоимости компании

Этапы инвестиционного процесса



Роль консультантов при привлечении инвестиций



Этап I

Этап II

Этап III

**Инициатор
проекта**

Подготовка

- Оценка проекта.
- Подготовка маркетинговых материалов (тизер, инвестиционный меморандум).
- Проведение рыночных исследований.

Поиск инвестора

- Поиск потенциальных инвесторов.
- Согласование списка инвесторов с инициатором проекта.
- Проведение переговоров.
- Предоставление отчета о переговорах, выбор окончательных инвесторов.

Закрытие сделки

- Согласование условий с инвестором.
- Защита проекта.
- Прохождение due diligence со стороны инвестора.
- Подготовка документов.
- Закрытие сделки.

Инвестор

Разработка документов

Тизер (англ. teaser «дразнилка, завлекалка») – краткий рекламный документ, который содержит часть информации о проекте, но при этом сам проект полностью не раскрывает. На основании тизера потенциальные инвесторы подписывают «Договор конфиденциальности» для получения полной информации по проекту.

Инвестиционный меморандум – документ для заинтересованных инвесторов, который должен продемонстрировать потенциальным инвесторам и кредиторам инвестиционную привлекательность проекта. Акцент в инвестиционном меморандуме делается на описании бизнес-идеи, бизнес-модели, состоянии рынка и компании, которая ее реализует.

Список инвесторов – подготовленные списки потенциальных инвесторов, которые отвечают всем требованиям инициатора проекта. После согласования списка, со всеми участниками проводятся переговоры. По результатам переговоров с инвесторами предоставляется отчет. Выбираются инвесторы заинтересованные в проекте - формируется окончательный список инвесторов.

Инвестиционный договор – соглашение регулирующее отношения инвестора и инициатора проекта, подписывается после проведения переговоров и выбора инвестора.

The collage shows three key documents:

- Business Proposal:** A document titled "КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО УЧАСТИЮ В ФОНДЕ «СТОЛБИНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»" featuring a photograph of a large building.
- Investment Memorandum:** A document titled "ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ" with a value of "1 000 000 000 рублей" and a logo for "ООО «Группа НИТОН»". It includes several small images of industrial or construction sites.
- Investor List:** A screenshot of a spreadsheet listing various investment categories and potential investors, including names like "Bioscience Capital Partners LLC" and "Global Capital Partners".



О НАС: PRO CAPITAL GROUP это...



Услуги департамента рынков капитала:

I. Привлечение акционерного капитала:

- IPO/SPO (партнёр ВФБ)
- Привлечение Фондов прямых инвестиций
- Pre-IPO

II. Привлечение долгового капитала:

- Кредиты международных финансовых институтов
- Реструктуризация
- Выпуск внутренних облигаций и еврооблигаций
- Проектное финансирование
- Мезонинное финансирование
- Торговое финансирование

III. Сопровождение сделок слияния и поглощения (M&A).

IV. Инвестиционное консультирование.

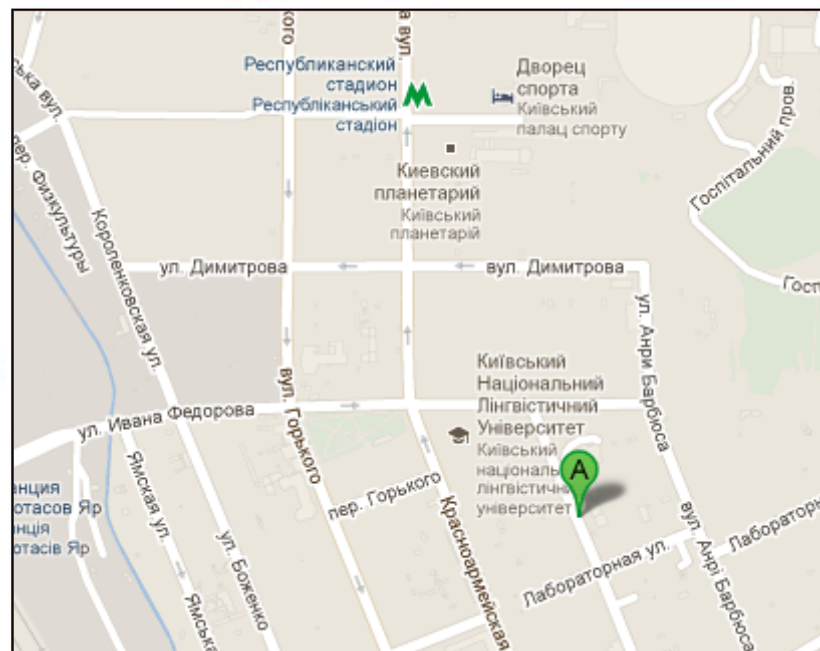
инвестиционный холдинг
**PROCAPITAL
GROUP**

 **PRO
CONSULTING®**
MARKET ANALYSIS. FINANCIAL CONSULTING

 **PRO
CAPITAL®**
ASSET MANAGEMENT

 **PROCAPITAL
SECURITIES®**
SECURITIES TRADING

 **PROCAPITAL
INVESTMENT®**
INVESTMENT BANKING



03680, г. Киев,
ул. Предславинская, 11
T: + 38 (044) 591-52-52
E-mail: info@pro-capital.ua
www.pro-capital.ua

