

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦІЙ

ВЛАДИСЛАВ СИРОКЛІН



ВЛАДИСЛАВ СИРОКЛИ

Эксперт в области продаж

Получил степень Магистра Банковского Дела в Киевском Национальном Экономическом Университете и Сертификат Торговца ценными бумагами в ГКЦБФР.

Последнее место работы Eavex Capital.

Пришел в команду в 2010 году.

Более 5 лет опыта в создании, продажах и реструктуризации банковских и инвестиционных продуктов в ПАО «Банк Ренессанс Капитал», АКБ «Кредитпромбанк» (Управление развития розничных продаж ГБ, и.о. начальника отдела потребительского кредитования КРД), ИК «ИФГ Капитал», также имел опыт привлечения долговых портфелей для Независимого Коллекторского Агентства.

Свободно говорит на русском, украинском и английском языках

ПЕРСПЕКТИВНАЯ КОМПАНИЯ

В любом бизнесе рано или поздно наступает момент пересмотра ценностей компании, и владельцев, при этом, как всегда, интересует прибыль и выгода, которую можно существенно увеличить за счет принятия последующих верных решений по привлечению инвестиций и развитию компании или его полной или частичной продаже.

Инвестора, который может оказать существенную поддержку своими деньгами при инвестировании или покупке предприятия, в первую очередь, интересует выгода, которую он сможет получить.

Продаваемое предприятие так или иначе является перспективной компанией и наша задача правильно эту перспективу показать.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1. Оценка существующего бизнеса**
- 2. Анализ существующих финансовых показателей**
- 3. Разработка стратегии продажи или привлечения инвестиций**
- 4. Создание соответствующих презентаций**
- 5. Информирование потенциальных инвесторов**
- 6. Процесс продажи**
- 7. Закрытие сделки**

ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА И АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

На этом этапе будет получен максимум существующих полезных данных по компании. При необходимости будет проведена оценка предприятия, для этого будут привлечены сертифицированные специалисты. Возможен аудит и (или) банковская оценка.

Существующие финансовые показатели будут изучены. Данные будут преобразованы в международный стандарт, понятный и доступный инвесторам.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРОДАЖИ ИЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Совместно с собственниками компании будет проведен анализ полученных в процессе оценки бизнеса данных и будут предложены различные стратегии продажи и привлечения инвестиций.

Мы предложим на выбор разные способы извлечения выгоды.

На этом этапе важно определить и обозначить интересы собственников и расставить их приоритетность.

С нашей стороны также важно сформировать соответствующий приоритетам компании план действий, чтобы правильно управлять последующим временем на пути к возможным решениям для предприятия.

СОЗДАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ И ИНФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТОРОВ

Для информирования инвесторов нам понадобятся четкие и понятные для инвесторов документы.

Среди таких документов как правило бывает «краткий инвест документ» для широкого круга потенциальных клиентов и «инвестиционный меморандум» - широкий документ охватывающий максимум полезной для инвестора информации. Мы подготовим такие документы.

Также в зависимости от круга инвесторов могут понадобиться специально подготовленные бизнес планы, аналитика рынков и другие документы, которые будут заказываться у специальных сертифицированных сотрудников.

Мы возьмем на себя работу по структурированию и подаче этих данных представителям возможных инвесторов, кредиторов, покупателей бизнеса и др.

Проведем соответствующие переговоры и выступим как представитель Вашей компании во всех необходимых кругах инвесторов.

ПРОДАЖА И ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Мы найдем потенциального инвестора и займемся процессом закрытия сделки.

Выступим в роли менеджера проекта, найдем, завербуем, организуем и проконтролируем исполнителей, сроки исполнения и проведем всю необходимую коммуникацию до момента закрытия сделки.

Проанализируем и структурируем всю документацию по закрытой сделке.

Премия за свою работу получим из результата по закрытию сделки в виде определенного процента от привлеченных средств.