

HL<?LU  
G: Q:KLH A:>:<:?FU? <HIJHKU IH BG<?KLBPB

DZd h[uqgh \u]ey^yl jZg^\_kpbhgguo >hjh\hjh\ ihk\ys\_  
^he\_\hfm mqZklfb\_xd\l\_ljZkij\_^\_e\_gbx ijb[ueb

Обычно Инвестор входит в Проект долей от 30 до 77%, в зависимости от соотношения и состава вкладов Сторон.

В Договор может быть включен (и обычно включается) пункт об Опционе: праве Стороны Соискателя выкупить у Инвестора его долю частично или полностью после возврата инвестиций.

Прибыль обычно распределяется пропорционально долям.

Могут быть прописаны в Договоре об инвестировании и другие варианты, например, предусмотрен порядок выплаты *большой* доли прибыли Инвестору на период до возврата всех инвестиций.

DZdbf fh`\_l [ulv f\_klh jZaf\_s\_gby ijh\_dIZ wlh lhevdh Jhkk  
bglj\_kB\_g\\_klZj wlh fh`\_l [ulv :f\_jbdZ ^jm]b\_ kljZgu"

Это зависит от технологии и юридических особенностей проекта (сырье, экология, потребность в квалифицированной и/или дешевой рабочей силе, наличие международных патентов, и пр.). С учетом опыта работы команды Инвестора (-ов), с учетом его (их) желания дополнительных гарантий по Проекту, ими может быть предъявлено требование, и/или оказано содействие в размещении Проекта в той, или иной стране.

Fh`gh eb aZdeZ^u\Zlv \ LWH nbgZgkbjh\Zg bZl\_fg\_l'h\z\_gZjh^gh

Это зависит от других частей ТЭО (бизнес-плана), и от того, как видят владельцы интеллектуальной собственности (прав на патенты, существующие и будущие, прав на ноу-хау, и т.п.) состав будущих собственников международных патентов, финансирование которых оплачено Инвестором, как будут оформлены права на продажу лицензий, и пр.

Принципиальный ответ – можно и нужно.

GZkdhevdh bgl\_j\_kgu ijh\_dlu ih bg\\_klbpbbyf \ g\_^b`bfhklv"

В связи с общим кризисом в сфере недвижимости в мире, и особенно, в США, что привело к резкому падению цен на недвижимость, большинство Инвесторов опасаются вкладывать средства в эту сферу.

Однако, при тщательной подготовке проектов:

- изучение и анализ рынка в отношении конкретного Проекта;
- особенно благоприятных особенностей проекта (эсклюзивное расположение, инфраструктура, климатические особенности, известный и подтвержденный спрос);
- готовность соискателей инвестиций быстро и качественно отвечать на вопросы, готовить документы по международным финансовым стандартам, на хорошем английском языке, -
- проекты могут рассматриваться.

; m^nebm qZkl\h\ZrhvjZ\ e\_gBgf\\_klh j\_keb >dZlchbf h[jZahf "

Скорее всего, не будут - это зависит от состава команды соискателя инвестиций, объема и соотношения долей инвестиций. При некотором превышении рисков Проекта (большой объем инвестиций, недостаточный опыт команды Проекта), может быть условие: участие в Совете директоров *Директора* от Инвестора. Обычно он приглашается из местных специалистов, но может быть прислан и из страны Инвестора.

DZd [m^\_l jZkij\_^\_eylvky ijb[uev"

Пропорционально доле в капитале Проекта, или иным образом (по договору).

DZdh\h hlghr Bgg\klh\ d gZebtlkxmk\bx iZl\_glh\ jhkbc  
f\_`^mgZjhδgubkihevam\_fuo \ijhba\h^kl\\_"

Наличие патентов служит дополнительной гарантией стабильности Проекта. И в этом смысле желательно. При желании соискателя, может быть предложена по отдельному Договору покупка коммерческих прав на патент и на продажу лицензий по нему в других странах, с выплатой владельцам патента нескольких видов платежей:

- единовременного;
- отчислений от продажи лицензий;
- отчислений от роялти.

Отсутствие патентов само по себе не должно быть препятствием для инвестиций.

DZdh\u wlZiu jZkkfhlj\_gby ljh\_dIZ"

8.1. Подача заявки в Агентство (Департамент России и СНГ) на русском языке (1-3 стр.).

8.2. При заинтересованности в Проекте со стороны иностранных Инвесторов, перевод заявки на английский.

При наличии Инвесторов не из США (из России, из других стран), часть помещенных ниже пунктов становится не нужной, но могут появиться требования конкретного Инвестора.

8.3. При одобрении заявки в офисе Агентства в США – подготовка, обсуждение и подписание Агентского Соглашения с Агентством по законам США (Проект Соглашения на двух языках высылается после п.8.2) и Агентского Договора с ООО «Гласис».

8.4. Представление Соискателем Бизнес-плана с приложениями (далее вся переписка подразумевает составление документов на двух языках).

8.5. Рассмотрение Бизнес-Плана аналитиками Инвестора; при их желании, соискатель отвечает на вопросы по телефону и/или по Скайпу.

8.6. Рассмотрение и устранение замечаний аналитиков.

8.7. Утверждение Бизнес-Плана в согласованном виде.

8.8. Подготовка аппаратом Инвестора итоговых Документов (Договор инвестирования с Приложениями; всего может быть 40-200 стр.).

8.9. Согласование деталей итоговых документов.

8.10. Выезд в США на подписание Договора об инвестировании, возможно – Договора о создании Совместного Предприятия, и Договора с компанией Escrow (условное депонирование).

8.11. Перевод Инвестором денежных средств на счет Escrow.

8.13. Начало действия Договора: перевод прав собственности Инвестора на пакеты акций Предприятия (на доли), извещение компании Escrow об этом, перечисление первого транша (или всех) инвестиций на счет Предприятия.

GZr ljh\_dl mgb dZevguc k\yaZg kh \aZbfh^\_ckl\b\_f fgh]bo  
b\_]h kmlv\_]h ihe\_ ag hkl\j^e\_y\hafh`gh hibkZlkljzZbpZo lhq\_fr  
lZdh\_`\_kl dh\_ lj\_[h\z\gtb\_fm i\_j\hgZqZevgh ij\_^klZ\eyb`h`c bgnhjfZ

Предполагается по практике, что если Соискатель не в состоянии за 5 минут провести свою убедительную презентацию на Совете Директоров Инвестора (то есть ПРОЧИТАТЬ УБЕДИТЕЛЬНО ВСЛУХ ДВЕ СТРАНИЦЫ СО СЛАЙДАМИ), то его место на трибуне просто занимает соискатель следующего Проекта...

Соответственно, НИКТО, КРОМЕ СОИСКАТЕЛЯ, не сможет эту презентацию (текст на 1-2 страницы) хорошо и ответственно подготовить.

Давайте рассмотрим, как работает Система поиска и обработки информации по возможным Проектам для инвестирования (в нашем Агентстве, да наверное, и во всём мире):

1. Консультанты по инвестициям (например, я и мои помощники) рассматривают краткую информацию о многих возможных Проектах (1-4 стр.).

2. Интересные (на наш первоначальный взгляд) из полученных Проектов докладываются аналитикам Инвестора. Они подбирают СПЕЦИАЛИСТОВ, которые быстро ориентируются в специальной информации, изучают документацию бизнес-плана (сами, или находят ЭКСПЕРТОВ).

3. Эксперты делают рекомендацию Совету Директоров.

4. Совет выносит заочное решение: готовить (или НЕ готовить) Проект инвестиций.

5. Проект согласовывается с юристами всех сторон.

6. Готовое решение выносится на Совет Директоров с участием топ-менеджеров Соискателя. В это время оценивается не содержание 5-минутной презентации (оно уже известно присутствующим), а качества команды, в том числе, в ходе их ответов на вопросы, с точек зрения:

- уверены ли они в возврате инвестиций;
- способны ли они управлять Проектом;
- можно ли им доверить инвестиции.

При положительном решении, подписываются Документы.

Исходя из изложенного, можно увидеть, что вся цепочка действий замыкается в одном звене: кратком документе, описывающем суть и выгоды предлагаемого Проекта.

Поэтому мы и ожидаем этот документ.

D Z d h \ f h ` \_ l [ u l v k j h d j j z g b k y f h h d m f \_ g l h \ i h l j h \_ d l m "

Это зависит от содержания Проекта и качества подготовки пакета документов. Первый ответ (интересно – не интересно) может быть дан в срок от 1 до 30 дней. При заинтересованности аналитиков Инвестора, по опыту, большая часть времени в дальнейшем затрачивается стороной соискателя:

- на подготовку документов,
  - рассмотрение замечаний аналитиков,
  - устранение замечаний,
  - тщательный перевод документов на английский язык (при подготовке итоговых документов стороной Инвестора – на перевод с английского на русский)
  - получение визы для поездки в США для оформления и подписания документов.
- Всё вместе может занять 4-9 месяцев.

D Z d b \_ k m f f u f h ] m l [ u l v b g \ \_ k l b j h \ Z g u \ l j h \_ d l "

Обычно рассматриваются Проекты с суммой инвестиций от \$1,000,000 до \$30,000,000.

Могут рассматриваться и Проекты с другими суммами инвестиций. Российские Инвесторы могут инвестировать от \$250,000.

< d Z d h f i h j y ^ d \_ b \ d Z d h f j Z a f \_ j \_ h i e Z q b \ Z \_ l k y j Z [ h l Z : ] \_ g l k l \ Z i h l j h \_ d l m "

При условии идеально подготовленных документов, Агентство не выполняет никаких работ для самого Проекта, кроме поиска и подбора наиболее заинтересованного Инвестора, предварительных переговоров с ним, небольших переводов текущей переписки.

Поскольку для Инвестора важна основная для него работа Агентства, заключающаяся в:

- поиске Проектов,
- анализе и отборе Проектов,
- предварительной проверке документов Проекта
- квалифицированной рекомендации Проектов,

Инвестор согласен видеть в Бизнес-Плане статью затрат (оплата комиссионных) на привлечение Инвестора.

Величина этих затрат и порядок оплаты Агентству указывается в Проекте Агентского Соглашения (см.п.8.3). Со стороны Соискателя важно согласие на величину комиссионных, поскольку эта сумма входит в затратную часть Проекта.

B f \_ l k y e r b : ] \_ g l k l \ Z d e z d q h \_ x j b ^ b q \_ k d h \_ e b p h

Агентство является Департаментом ООО «Гласис», зарегистрированное 30.04.2010г., регистрационный № 1087746580745.

K d \_ f k h b k d Z [ l m e m l i h ^ i b k u \ Z l v > h ] h i h h j k d \_ b i j b \ e \_ q \_ g b g \ \_ k l b p b c \ l j h \_ g l j z a h e Z r \_ g b b "

Соискатели будут подписывать два документа:

- Агентский Договор с ООО «Гласис»;

- для поиска инвестиций в США - Соглашение с Партнерами-Агентами – Б. Васильевым и М. Бютель; указанная деятельность партнерства по законам США не требует создания юридического лица, не требует лицензирования (кроме выпуска IPO).

< dZ dhc fhf\_gl ihl\_gpbZ evguc b g b k d l Z l p k d h ` \_ l m \ b ^ \_ l v  
i h j l n h e b h g \ \_ k l h y'

Единственный способ защиты коммерческих интересов Агентства: до подписания указанных в п.8.3 и в п.14 документов - не давать никому информации об осуществленных в США и в других странах Проектах, поскольку они имеют прозрачный выход на Инвесторов.

Для юристов США отсутствие Соглашения Клиента с Агентством об эксклюзиве и о неразглашении - является сигналом об отсутствии серьезности отношений Агентства с Клиентом, с соответствующими возможностями для любых коммерчески выгодных и юридически безупречных действий третьих лиц.

Вот перечень и последовательность условий для появления у Соискателя информации о наименовании Инвестора:

15.1. Оценка в российском офисе Проекта - положительная. (1-20 дней)

15.2. Оценка американским офисом Проекта - положительная. (1-5 дней)

15.3. Подписание Соискателем (инициатором Проекта) Агентского Договора и Соглашения с Агентством. (2-20 дней)

15.4. Выполнение Соискателем всех требований Инвестора по подготовке документов по Проекту. (5-20) дней.

15.5. Проведение Презентации (серии Презентаций) Проекта в офисе в Инвестора. При этом обычно Соискатель участвует в презентации через Скайп, и должен быть готов к ответам (на русском, часто - на английском). Конференция модерировается сотрудниками Агентства. (5-30 дней).

15.6. Получение Проектом оценки Инвестором - положительной. (10-30 дней).

15.7. Вступление Соискателя в прямые переговоры с конкретным Инвестором.

D Z d h i u l : ] \_ g l k l \ Z "

Опыт Агентства заключается в квалификации партнеров и сотрудников и в опыте подготовки нескольких проектов к рассмотрению несколькими Инвесторами.

В настоящее время Инвесторы рассматривают:

- проект российского Соискателя по инвестиции в российское предприятие на территории Канады свыше 10 млн.долл.;

- проект по инвестиции в российское предприятие в России свыше 10 млн.долл.;

- два проекта по инвестициям по 5 млн.долл. в московские предприятия;

- проект по инвестиции в совместное российско-израильское предприятие 6 млн. долл.;

- проект по инвестиции 1,3 млн. долл. Соискателя в России, имеющего отделение в США.

Опыт основателей Агентства:

- М.Бютель - значительное число Проектов с инвестициями, доверительные связи с тремя Группами Инвесторов (с группами небольших Инвесторов и с крупным инвестфондом, проинвестировавшим несколько десятков многомиллионных Проектов, включая более десяти IPO).

- опыт Б.Васильева - в профилях на Моем Круге, на сайте Профи.ру (создание с нуля единолично, или с партнерами 6 предприятий; опыт руководства реализацией чужих высокотехнологичных проектов в России и за рубежом стоимостью до \$3 300 000.

G Z k d h e v d h ^ \_ g v ] b \ : f \_ j b d \_ g Z o h ^ h l k y u [ e b l a g h \_ k b b ] h \ Z g b x  
i j h \_ d l u \ J h k k b b

Одно из главных преимуществ Агентства - прямой выход на владельцев фондов.

Решения принимаются достаточно быстро (по схеме, описанной выше в данном документе).

D Z d [ u k l j h K h b k d Z l \_ e v k f h ` \_ l \ k l m i \_ b j l v ] h \ h j j u B u g \ \_ k l Z f b "

После подписания документов по п.8.3, при наличии рассмотренного аналитиками бизнес-плана, клиент сможет при желании встретиться с Инвесторами (с американскими – при наличии визы в США (встречу с аналитиками мы организуем). Также он, как правило, сможет корректировать ход презентации его Проекта Партнером аналитикам по телефону, или через Skype. См. также выше п.15.

F h ` \_ l e b [ u l v b g l \_ B g k g k h l Z f m q Z k l b \_ \ Z m d p b h g Z o g Z i j Z \ h i h e \_ a g u o b k d h i Z \_ f u o k g v x h [ o h i h g f h j k \ Z g b y a g Z q b l \_ e v g u o k m f f \ d h ] ^ Z k j h d b Z m d p b h g Z [ e b a d b "

1.Сроки принятия решения по подобным суммам не могут быть менее 4 месяцев.

2.Принятие решений по инвестициям не могут быть без ЛИЧНОЙ встречи с Инвесторами в США.

3.Разработка полезных ископаемых - специфическая деятельность; анализ ресурсов месторождений обычно требует выезда на место ГРУППЫ специалистов, с анализом ими документов по месторождению, а это дополнительные сроки.

4.Аукцион - особый вид сделки; мы с Вами должны знать, и сообщать о своем знании Инвесторам, что аукционы в России бывают двух основных типов:

- "честные" - и цена сделки может быть тогда на грани рентабельности, что требует дополнительной ответственности (см. п.3);

- НЕ "честные" (вопрос решен заранее), и тогда участие в них не имеет смысла.

I h y k g b l \_ q l h i h ^ j Z a m f \_ \ Z \_ l k y i h h i f @ \_ g \_ a x f j h \ l j h \_ d l Z ^ a "

Для Инвесторов важно, кто конкретно будет управлять бизнесом с момента получения инвестиций до момента их возврата.

Обычно требуется участие технического, коммерческого, финансового директоров и генерального директора.

Инвесторы рассмотрят квалификацию и опыт этих людей, а также возможность доверия этим людям, включая проверку их биографий всеми возможными методами и включая, как правило, их выезд в США (следует реально учесть шансы на получение визы!) для личной встречи с частным владельцем фонда перед принятием решения о выделении инвестиций.

D Z d b \_ \ k l j \_ q Z x l k y a Z l j m ^ g \_ g b y \ j Z k k f h Z j f \_ g b d Z g j k d b d b Z B g \ \_ k l Z f b b g Z w l Z i \_ \_ ] h p j b \_ Z e b a Z b b

Надо понимать влияние усложняющих факторов:

- расстояние;

- возможные проблемы с визами для сотрудников соискателя;

- отсутствие выбранного Вами поставщика оборудования из США (не обязательно, но в случае если соискателю оно нужно), его цены и условия поставки;

- замедленность принятия решения Инвесторами в отношении Проектов в России;

- однозначное желание Инвесторов США войти в бизнес, например с долей, размер которой требует значительных переговоров, с соответствующим распределением прибыли, с оговариваемыми условиями выхода;

- разное местное отношение в регионах России к Инвесторам из США, и т.п.

O h l \_ e h k v [ u k h j b \_ g l b j h \ Z l v k y i f b g p b Z e Z f g u c ] h ^ h \ h c i j h p i j b [ u e b i j b g h k b f u c i j h \_ d l h f d h l h j u c f h ` g B g l j k n j e n Z l g Z h v e ` \_ g [ u l v g \_ f \_ g v r \_ i j h p \_ g l Z [ Z g d h \ k d h ] h \ d e Z ^ Z i e x k \_ s \_ k d h e v d h l h "

В США процент по вкладам:

- ФРС (для банков) - 0,5% в год

- по ссуде для ипотеки - 3-5%.

Процент чуть больший этой суммы не сможет заинтересовать Инвестора.

Проект Инвестор будет оценивать не только по цифрам прибыли-срокам окупаемости, а по комплексу признаков:

- величина рисков ( у них своя методика, нам не известная; сюда входят риски страны, отрасли, региона, продукта, рынка, валюты, менеджеров....);
- степень технологичности, перспективности производства; наличие патентов, их международные перспективы;
- собственный капитал компании-соискателя инвестиций;
- опыт команды;
- этап продвинутости Проекта (старт-ап, средний, продвинутый), и т.п.

Так что кто-то получит инвестиции с одним сочетанием всех этих факторов, а кто-то - с другим; третий не получит ничего, даже если напишет очень красивые цифры...

D Z d [ m ^ m l j \_ ] m e b j h \ Z l v k y X J B > B Q ? K D B h l g h r \_ g b y f \_ ^ m g Z j h ^ g h ] h i j Z \ Z k \_ j b y f \_ ^ m g Z j h ^ g u o ^ h ] h \ h j h \ "

Взаимоотношения с Агентством будут регулироваться подписанным соискателем Договором и Соглашением с Агентством.

Взаимоотношения с Инвесторами будут строиться позже, юристами Инвестора, эти будущие договоры будут конфиденциальными, и их Проектов мы не имеем.

D Z a h k j h d h d m i Z \_ f h k l b b g B g j \_ k m Z j l D Z d b \_ p b n j u h ^ h d Z a Z l \_ e k k k l z h y l \_ e v g h k l b i j h \_ d i Z h g o h q \_ l \ b ^ \_ l v "

Мы не даем консультаций, как подстраиваться под интересы Инвестора. Если Проект прибыльный - пусть соискатели и покажут прибыль, не занижая её по российской привычке.

А если прибыль маленькая, а они её постараются преувеличить, уверен, что аналитики Инвестора поймут это быстро, и полугодовая общая работа потеряет смысл.

; b a g i k Z g g m ` g h ^ \_ e Z l v e b r v ^ e y J h k k b b b e b g Z ^ h \_ ] h j Z a g u f k l j Z g Z f i h f b j m "

Если Проект будет на весь мир, Инвестор захочет увидеть 5-8 резюме топ-менеджеров, которые имеют опыт работы на пол-мира.

А если в команде действительно ЕСТЬ такие топ-менеджеры, они не будут писать маленький бизнес-план.

l h y k g b l \_ a Z k q \_ l d Z d b o k j \_ ^ k l \ [ m ^ \_ B g \ u c k r h i Z l v k j h ^ d l e y a Z k q \_ l i j b [ u e b e b w l h h l ^ \_ e v g u \_ ^ \_ g v ] b "

Инвестор начинает получать прибыль (как совладелец Проекта, пропорционально своей доле) с момента начала образования прибыли в Проекте;

- после того, как сумма полученной прибыли перекрыла сумму инвестиций (или раньше, или позже - как договорятся соискатель и Инвестор), у соискателя МОЖЕТ БЫТЬ предусмотрено право выкупить долю Инвестора; какими деньгами - это дело Соискателя (взять кредит под свою долю, или за несколько лет из прибыли, или привлечь другого Инвестора; наиболее частый путь в крупных проектах - IPO (продажа на бирже части пакета акций).

G Z r i j h \_ d l ^ h k l Z l h q g h d j m i g u c h [ \_ k i \_ q \_ g g u c Z d l b \ Z f b n b g Z g k h \ h c h l q x l g h k g \ \_ k l b p b b g m ` g u k j h q g h Q l h f u f h ` \_ f k ^ \_ m k d h j b l v i j h p \_ k k i j b g y l b y j \_ r \_ g b c "

С учетом срочности Вашего Проекта, рекомендую приступить к формированию команды для работы с нами. В неё желательно включить:

1. Перводчик, или специалист со знанием английского, включая перевод на слух (потребуется при первых презентациях Проекта, в которых вы сможете принять участие по Скайпу; время презентаций скорее всего будет от 21-00 до 01-00 по московскому времени, с учетом времени суток в штате Орегон, США).
2. Юрист.
3. Финансист.
4. Специалист по визовой поддержке (на случай сложностей с получением виз в США для некоторых членов команды).

5. Автоматически - все топ-менеджеры по специализациям (выезд в США всем вышеперечисленным не обязателен).

< q \_ f j b \ e \_ d Z l \_ e v g ^ k y l k h b k d z i z \_ r e \_ y h i j \_ ^ e h ` \_ g b y "

Мы делаем ПРЕДЛОЖЕНИЕ о поиске Инвесторов. Такое предложение может быть среди многих других и без всякой особой привлекательности иметь право на существование (невеста хочет замуж, и свах может быть много)))

D Z d h \ Z k o \_ f Z j \_ Z e b a Z p b b b g \ \_ k l b p b h g g h ] h ^ h ] h \ h j Z "

Схема реализации инвестиционного договора будет обсуждаться соискателем с Инвестором - это не наше дело.

K Z f h \_ ] e Z \ g z j z g l b b k h [ e x ^ \_ g b y i j Z \ k h b k d Z l \_ e y

Права соискателя могут быть сильно нарушены только в одном случае: мы берем эксклюзив (см. выше п. 1 - не даем работать "другим свахам"), и ничего не делаем. Он теряет время=деньги.

Этот риск небольшой, поскольку:

- иногда мы не будем брать эксклюзив (редко)
- если мы будем брать его, то на короткий (обсуждаемый и договорной) срок
- соискатель рискует, давая нам эксклюзив, а мы рискуем, если не уложимся в короткий срок, и он завтра выйдет сам на другого, или даже нашего Инвестора напрямую.

: d Z d [ u l v k h k e m q Z \_ f h i e Z l u h ^ g h \ v g z i z j r z k b l w d k i \_ j l b a m j Z k o h ^ u i h a z i j h B g \ \_ l k j z j d h l h j u c \ i h k e \_ ^ k l \ b b h l d Z ` \_ l k y h l l j h \_ d l

Следует понимать, что солидный Инвестор будут просить экспертизу такого уровня, что её результаты пригодятся впоследствии и для других Инвесторов.

При этом Инвестор такого уровня не будет тратить свое время на Проект, без явной и серьезной заинтересованности в проекте.

С другой стороны, и нам нет смысла связываться с ненадежным Инвестором, и мы этого делать не будем.