

Привлечь капитал: думай как инвестор

Владельцев и руководителей действующих бизнесов, а также инициаторов «green field» проектов мы приглашаем принять участие в практическом семинаре о привлечении прямых инвестиций.

Цель семинара: дать надежный алгоритм привлечения инвестиций

Семинар предназначен для тех, кто:

- привлекает инвестора в действующий бизнес;
- ищет финансирование для реализации нового проекта.

На семинаре мы не будем рассказывать о механизмах выхода на IPO, спекуляциях на фондовом рынке и способах реанимации безнадежных бизнес-проектов.

Программа семинара:

1.	Готов ли ваш бизнес к привлечению инвестора?	<ul style="list-style-type: none">✓ Что такое бизнес, готовый к привлечению инвестора?✓ Инструменты финансирования на разных стадиях бизнеса✓ Прозрачность и управляемость: не только доля в бизнесе✓ Как уменьшить ощущение риска для инвестора?✓ Ваш бизнес на фоне инвестиционных альтернатив
2.	Составляющие успеха инвестиционного предложения	<ul style="list-style-type: none">✓ Что необходимо инвестору для принятия положительного решения?✓ Роль лидера и команды✓ Чем стратегия бизнес-проекта отличается от бизнес-плана на год?✓ Принцип раскрытия в планировании рискованных проектов✓ Сколько стоит ваш бизнес?✓ Защита и раскрытие информации
3.	Профессиональный поиск инвестора	<ul style="list-style-type: none">✓ Алгоритм поиска инвестора✓ Способы поиска инвестора✓ Зачем нужен инвестиционный агент?✓ Объединения инвесторов, маркетинговые площадки и информационные ресурсы
4.	Структурирование сделки	<ul style="list-style-type: none">✓ Какой тип финансирования подходит для вашего бизнеса?✓ Как структурирование сделки повышает инвестиционную привлекательность проекта?✓ Совместное проживание: извини-подвинься?✓ Варианты выхода инвестора

В ходе практического семинара участники работают с шаблоном инвестиционного предложения, основанном на лучших международных практиках, отвечают на важные для себя и своего бизнеса вопросы. Вниманию участников – примеры сделок прямых инвестиций в Республике Беларусь в различных отраслях (промышленное и пищевое производство, услуги b2b и b2c, разработка программного обеспечения, высокие технологии).

В результате участники семинара:

- ✓ получат полное представление о процессе привлечения инвестора;
- ✓ составят основу собственного инвестиционного предложения;
- ✓ оценят привлекательность бизнес-проекта с точки зрения инвестора.

Ведущие семинара:



Виктор Степанов

Управляющий партнер инвестиционно-консалтинговой компании United Capital.

С 2008 года и до основания United Capital работал

ведущим консультантом по управлению компании «Ключевые решения», успешно реализовав проекты постановки управленческих систем, реорганизации и разработки стратегии для таких компаний как ОАО «Белкоммунмаш», ЗАО «Трастбанк», ОАО «Гомельский жировой комбинат», «Агентство Владимира Гревцова Холдинг», ООО «Изовак». В период с 1999 до 2007 года Виктор Степанов руководил инвестиционными проектами различной направленности.



Вера Шароглазова

Управляющий партнер инвестиционно-консалтинговой компании United Capital.

До создания United Capital – руководитель

проектов и директор по маркетингу компании «Ключевые решения», в рамках которой реализовала проекты в области оценки инвестиционной привлекательности и постановки систем управления для ряда бизнесов (включая ОАО «БПС-банк», медиахолдинг «Агентство Владимира Гревцова», ЗАО «Толока», ГК «ФЭК» и ряда частных инвесторов).

United Capital – инвестиционно-консалтинговая компания, созданная в 2011 году с целью привлечения финансирования в перспективные бизнес-проекты.

Условия участия:

Стоимость – **584 000 белорусских рублей (без НДС).**

В стоимость включены методические материалы, обед, кофе-паузы.

Дата – **23.06.2011 г.**

Место проведения – Минский международный образовательный центр им. Йоханнеса Рау (IBB), пр-т Газеты Правда, 11.

По окончании обучения участники семинара получают сертификат.

По вопросам участия обращайтесь по тел. (017) 346-22-75; (029) 622-44-14; (029) 632-21-42; e-mail: info@ucapital.by