



Delta Capital

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ
РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ
КОМАНДА
УСЛУГИ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ

1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА «ДЕЛЬТА КАПИТАЛ»	3
1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ	3
1.1.1. Цели, принципы, основные продукты	3
1.1.2. История компании	3
1.1.3. Контактные данные	4
1.1.4. Пресса о нас	5
1.2. ПРОЕКТЫ	7
1.3. УСЛУГИ И ЦЕНЫ	18
1.3.1. Инвестиционное консультирование	18
Подготовка проектов	18
Реализация проектов	18
Сопутствующие услуги	18
1.3.2. Управленческие услуги	18
1.3.3. Финансово-бухгалтерские услуги	19
1.3.4. Принципы ценообразования	19
1.4. СПЕЦИАЛИСТЫ	19
2. ИНВЕСТ-ЛИКБЕЗ	21
2.1. Оптимальная последовательность действий по привлечению инвестиций	21
2.2. Мифы об инвестировании	22

1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА «ДЕЛЬТА КАПИТАЛ»

1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1.1. Цели, принципы, основные продукты

Основная цель деятельности – получение прибыли за счет профессиональной помощи участникам инвестиционного процесса.

Принцип оказания услуг: сотрудничество с Клиентами видится нам как долгосрочное партнерство, что предполагает взаимную открытость, доверие и ответственность, без которых любое взаимодействие не может быть взаимовыгодным, а значит продолжительным.

Основные направления деятельности:

- инвестиционное консультирование,
- управленческие услуги,
- услуги финансово-бухгалтерской экспертизы.

Основные продукты и услуги – консалтинговые и управленческие услуги (см. Услуги). Как любая консалтинговая компания мы можем оказать услуги по созданию информационного продукта: отчета, заключения, оценки и пр.

Результатом Консалтинговых услуг – является информационный продукт, который содержит надежный прогноз.

Управленческие услуги – это непрерывная деятельность по управлению объектом (собственностью, функцией, подразделением, проектом). Примерами подобных услуг являются:

- развитие бизнеса и проведение реструктуризации,
- руководство нестандартными проектами (закупка оборудования, выведение новой марки, объединение компаний),
- расчет эффективности и прогнозирование слияния предприятий/бизнесов, проведения диверсификация и пр.,
- моделирование и запуск новых бизнесов (см. Управленческие услуги).

1.1.2. История компании

ООО «Дельта Капитал» зарегистрировано в 2002г. Основу персонала составила группа менеджеров и экспертов, которые успешно реализовали несколько проектов в г. Волгограде по разным профилям деятельности. Некоторые из осуществленных проектов были новаторскими (осуществлены в Волгограде впервые) либо были осуществленных в сложных условиях (сжатые сроки, удаленность, недостаток информации и пр.).

К ним относятся:

- управленческая диагностика;
- моделирование и запуск бизнеса (включая выработку управленческих процедур, регламентов);
- фундаментальный анализ рынка (проведение маркетинговых обзоров), включая прогноз;
- создание управляющей компании;

- подбор команды запуска проекта;
- моделирование (прогнозирование) последствий управленческих решений;
- выполнение функций исполнительного органа (ЗАО «Волга-Цемент»);
- исследования по оценке предпочтений при выборе товарной марки и др.

Первые несколько лет (2002-2006г.) компания потратила на то, что бы наработать основные активы: экспертов, связи, репутацию, методики, опыт, которые затем плодотворно использовала в дальнейшем.

Одним из показателей репутации является то, что к экспертам Инвестиционного агентства «Дельта Капитал» обращаются деловые журналисты, чтобы получить комментарии о событиях деловой жизни (см. 1.1.4. Пресса о нас).

ООО «Дельта Капитал» выполняло услуги по заказу органов власти и государственного управления. В частности, эксперты Агентства принимали участие в оценке Стратегии развития Волгоградской области на период до 2025г., заседании Инвестиционного совета Администрации Волгоградской области, работе Агентства по инвестициям и развитию Волгоградской области, Комитета экономики и Комитета по сельскому хозяйству Волгоградской области.

1.1.3. Контактные данные

Юридический адрес: 400001, г. Волгоград, ул. Грушевская, д. 12, оф. 1028

Тел. 8 (8442) 59-31-38

8 (905) 433-11-11 (моб.)

Сайт: www.konsalting-volgograd.ru

E-mail: d_c_mail@mail.ru

Контактное лицо: Косенов Андрей Анатольевич

1.1.4. Пресса о нас

Издание, номер	Название статьи
Деловое Поволжье от 17.04.2006	Как бизнес может поучаствовать в нацпроектах?
Российская газета № 149 (4115) 12.06.2006г.	Высшее укрупнение. Объединятся ли волгоградские ВУЗы?
Коммерсант / Региональный выпуск № 118 от 01.07.2006	«Мир техники» остался безвзА

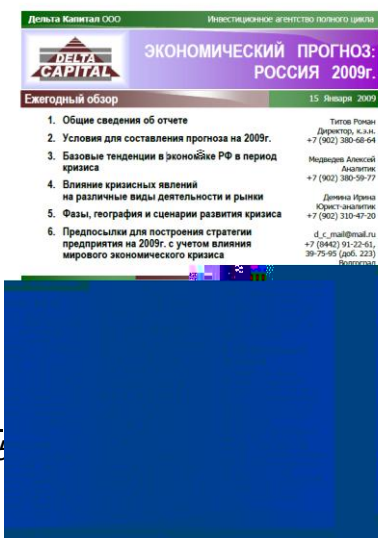
		взаимоотношений (документы).	
Оценка потенциала рынка услуг для гостиничного бизнеса 2006г.	ООО «Трэйн-Сервис», г. Москва 90,0 тыс. рублей / 3 месяца	Проведение анализа рынка (интервью потенциальных клиентов, анализ конкурентов), проведение расчетов. Подготовка к участию в выставке.	Разработаны организационные формы (прайс-листы, коммерческие предложения, расчеты, буклеты), необходимые для запуска нового бизнеса.
Моделирование и запуск нового бизнеса по прокату мягкого инвентаря 2006г.	ООО «Трэйн-Сервис», г. Волгоград 170,0 тыс. рублей / 8 месяцев	Проведение анализа рынка (интервью потенциальных клиентов, анализ конкурентов), проведение расчетов. Кроме того, была проведена работа по привлечению клиентов, подбору персонала представительства. Были разработаны прайс-листы, буклет, коммерческие предложения, организована работа коммерческого отдела. Запуск нового бизнеса.	Компания вывела на рынок новый проект, который был успешно реализован на территории Волгоградской области (более 10 клиентов). В настоящее время проект реализуется в масштабах ЮФО. Оборота новой компании составляет 1,0 млн. рублей в год.
Бизнес-план производства цемента 2006г.	ООО Финансовая компания «ВолгоградРегионИнвест», г.Волгоград 324,0 тыс. рублей / 5 месяцев	Полный комплексный бизнес-план по стандартам UNIDO. Описание технологии, проведение анализа по закупке оборудования (переписка с потенциальными поставщиками), анализ рынка и факторов, определяющих цены (прогноз цен), финансовые расчеты (NPV, IRR, PI). Составлены прогнозы цен, макроэкономических параметров. Подготовлена предварительная финансовая модель.	Получено финансирования первого этапа. Проект начал реализацию. В настоящий момент подготовлен базовый инжиниринг проекта, ведутся согласовательные работы по проектированию завода, получение ТУ, межведомственной комиссии.

продукции 2009 г.		Составлены прогнозы цен, макроэкономических параметров. Подготовлена финансовая модель.	
ТЭО развития сети сервисных центров 2009г.	ООО «ЛМ-Сервис» (ИП Ломага И.И.)	Разработано технико-экономическое обоснование. Составлены прогнозы цен, макроэкономических параметров. Подготовлена финансовая модель.	Осуществляется поиск инвестора
Обоснование инновационного производства средств для обработки семян 2009 г.	НП «Волгоградский региональный научно-технический центр» 50 тыс. руб.	Подготовлено обоснование. Произведены технико-экономические расчеты, определена емкость рынка. Подготовлена финансовая модель.	Подготовлена заявка для финансирования через государственный фонд поддержки инноваций
ТЭО производства по инфракрасной сушке овощей 2010г.	КХП А.В. Засовин 120,0 тыс. руб.	Разработано технико-экономическое обоснование. Составлены прогнозы цен, макроэкономических параметров. Подготовлена финансовая модель.	Осуществляется поиск инвестора
Разработка Концепции развития с/х отрасли Мурманской области 2010г.	Группа Компаний «АЙТАКС», в составе рабочей группы комитета сельского хозяйства Мурманской области 750,0 тыс. руб.	Проведен экономический анализ отрасли и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятий, анализ себестоимости. Выполнен анализ рынка. Подготовлены проекты экономически значимых видов деятельности. Произведен расчет бюджетной эффективности предлагаемых мер господдержки	Подготовлена Презентация программы для Губернатора Мурманской области. Часть мероприятий реализована (комплекс мер по энергосбережению).
Концепция арендного фонда жилой недвижимости 2010г.	ОАО «ЖБИ-1» 200,0 тыс. руб.	Подготовлена концепция фонда недвижимости и финансовые модели, показывающие направление наиболее эффективной поддержки жилищного строительства	
Концепция развития ливневой канализации 2010г.	МУП «ДРСУ-1». 150,0 тыс. рублей	Подготовлен пакет нормативных актов. Разработан алгоритм реализации проекта. Обоснованы принципы государственно-частного партнерства	
Концепция яхт-клуба (с. Пичуга)	Физическое лицо		Земля в районе предполагаемого строительства подорожала в три раза.

2011гг.			
Презентация проекта 2011г.	ООО «Южнорусский нефтеперерабатывающий завод», 150 тыс. руб.		Подготовлена презентация.
Переработка овощей 2011г.	ИП Засовин А.В. 170,0 тыс. руб.	Предложена торговая марка	Бизнес-план представлен в банк.
Птицеводческий комплекс 2011г.	ООО «Агропромышленная компания «Поволжье»	Подготовлены предложения по формированию собственных каналов сбыта	Проект представлен на рабочую группу КГ «ВнешЭкономБанк» (Комитет экономики Волгоградской области).
Реконструкция оздоровительного комплекса «Санаторий Эльтон-2» 2012г.	ООО «Санаторий Эльтон-2» / 988 млн. руб.	Подготовка проекта создания лечебно-оздоровительного санатория в Палласовском районе Волгоградской области	Проект успешно запущен, первая очередь введена в эксплуатацию.
Строительство цеха по калибровке подсолнечника и линии по производству растительного масла в Новоаннинском районе Волгоградской области 2012г.	Скворцов А.М. / 62 млн.руб.	Подготовлен и обоснован проект строительства цеха по калибровке семян подсолнечника (3 024 тонн в год) и линии по производству растительного масла (1 000 тонн в год) в Новоаннинском районе Волгоградской области	Проект находится на стадии реализации
Строительство птицефабрики по выращиванию индейки в Жирновском районе Волгоградской области 2012г.	ООО «Агропромышленная компания «Поволжье» / 792,4 млн.руб.	Подготовлен и экономически обоснован проект по строительству птицефабрики мощностью 2 312 тонн в год мяса индейки	Проект выдвинут на рассмотрение в банк
Зерноочистительный комплекс	ООО «Рос-Инвест» / 42,1 млн.руб.	Подготовлен и экономически обоснован проект зерноочистительного комплекса калибровки, жарки семян	Проект находится на стадии реализации

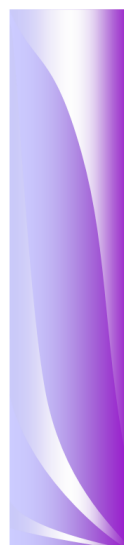
этилена РФ 2004г.	(торговля продуктами переработки нефтехимии) г. Москва, г. Иркутск 2.900,0 тыс. рублей* / 3 месяца	необоснованных претензий со стороны территориального управления Антимонопольной службы в отношении завышения цен на продукцию. ТУ ФАС выдала предписание понизить стоимость продукции на 20,0% из-за «монополистического завышения цены». Такое решение означало для компании убытки в пределах 15,0-20,0 млн. долл. США в год. При оформлении результатов проекта были получены заключения ЦНИТЭнефтехим (Москва) и КОРТЕС (Москва).	фундаментального анализа рынка в соответствии с методикой ФАС доказано отсутствие признаков монопольного завышения цены. Стороны заключили мировое соглашение об изменении цен на продукцию (решение ФАС не было исполнено).
Финансовый аудит 2004 г.	Заказчик – физическое лицо, г. Волгоград 150,0 тыс. рублей	При уходе финансового директора в крупном холдинге требовалось оценить последствия и риски ухода руководителя, а также оценить результаты его работы.	В ходе финансового аудита были выявлены управленческие проблемы и предложен план их решения.
Расчет эффекта системы мониторинга, контролирующего топливно-энергетические ресурсы региона 2005г.	ЗАО «МТЭК», г. Москва (услуги по автоматизации учета в топливно-энергетическом комплексе) 700,0 тыс. рублей* / 4 месяца	Были определены объемы потребления топливно-энергетических ресурсов и услуги ЖКХ в регионе. После этого проведен расчет экономического эффекта от внедрения системы мониторинга для бюджета региона: субсидии, льготы, налоги, экономический рост, приобретение ресурсов.	Рекомендации, выработанные в ходе проекта переданы в Правительство РФ (МинТопЭнерго). На их основании были внесены изменения в федеральное законодательство. Проект начал реализацию в Красноярске.

Аналитические и презентационные материалы, подготовленные ООО «Дельта Капитал»



тел. (8442) 5

ru



АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА

по созданию
Некоммерческого партнерства
«Инженерный центр
«ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»

аналитическая записка содержит обоснование участия региональных органов власти в создании научно-исследовательского предприятия – Некоммерческого партнерства «Инженерный центр «ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»

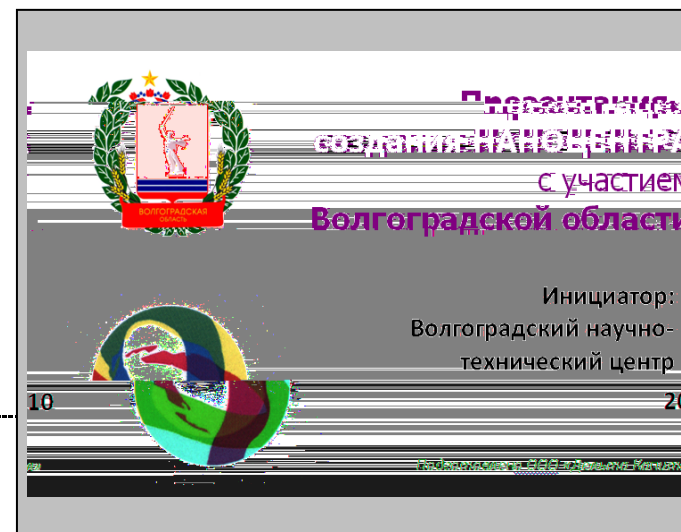
Волгоград
2009г.

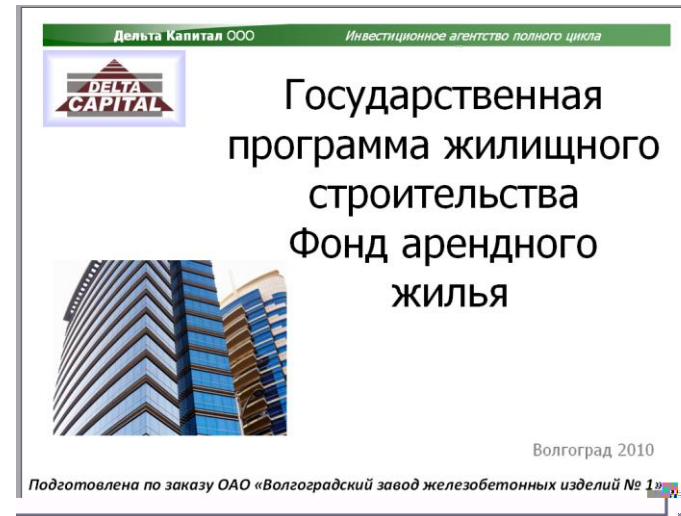
Подготовлено: ООО «Дельта Капитал»





Аналитические и презентационные материалы, подготовленные ООО «Дельта Капитал»





1.3. УСЛУГИ И ЦЕНЫ

1.3.1. Инвестиционное консультирование

Подготовка проектов

- Оценка эффективности инвестирования в заданное направление/бизнес.
- Рекомендации схем финансирования (выбор способов, условий, видов: лизинг, проектное, долевое финансирование и пр.) в соответствии с возможностями и видом деятельности компании - Заказчика.
- Составление бизнес-планов (проекты могут быть представлены по стандартам UNIDO, TACIS, Внешторгбанка).
- Проведение обзоров отраслевых рынков, сбор маркетинговой информации (в т.ч. аудит продаж, фокус-группы). Оценка маркетинговых рисков.
- Подготовка финансовой отчетности для представления инвестору: корректировка налоговой отчетности, балансов.
- Налоговое моделирование.
- Экономическая экспертиза проектов, оценка рисков, диагностика бизнесов.
- Техническая экспертиза инновационных проектов (степень новизны, значимость).
- Разработка стратегии корпоративной защиты, юридическая экспертиза сделок, операций, схем.

Реализация проектов

- Маркетинговое сопровождение проекта:
 - i. проверка стратегического планирования в области маркетинга;
 - ii. ценообразование на новую продукцию, политика скидок, проверка экономических расчетов;
 - iii. построение отношений с клиентами, сбытовая политика;
 - iv. конструирование бренда и реклама (включая расчет показателей эффективности рекламы: rating-point, CPT);
- Финансовый контроль: разработка показателей, наблюдение, ревизионное сопровождение, аудит; финансовая экспертиза.
- Управленческая экспертиза, в том числе, распределение зон ответственности, выработка процедур.
- Презентация проекта, проведение PR-мероприятий.

Сопутствующие услуги

- Элементы кадровой работы (аттестация, подбор, поиск экспертов).
- Поддержка выработки решений в случае непредвиденного развития проекта.
- Участие в работе Советов директоров.
- Сопровождение корпоративной защиты.
- Элементы доверительного управления пакетами акций (в случае долевого финансирования).
- Экспресс-оценка, экспресс-аудит.

1.3.2. Управленческие услуги

- Услуги управления объектами (собственностью, проектами, функциями или подразделениями) – передача функции управления на аутсорсинг;

- Моделирование бизнеса и запуск бизнеса («бизнес под ключ»).

Инвестиционное агентство «Дельта Капитал» способно ~~принимать на себя~~ ответственность не только за разовое консультирование, но и за осуществление текущей деятельности по управлению объектами (собственностью, проектами, функциями или подразделениями). Для этого агентство располагает: экспертами и менеджерами, методиками и опытом. Многие интересные проекты тормозятся из-за отсутствия возможности осуществить их запуск (при наличии финансовых, технологических, административных возможностей).

Наши аргументы в пользу передачи функций оперативного управления на аутсорсинг:

- экономия времени. Формирование команды может потребовать продолжительного периода времени (скоропалительные кадровые решения могут привести к провалу проектов).

- наличие опыта. Процесс инвестирования – деятельность, существенно отличающаяся от обычной производственной практики, в которой множество неожиданностей. Сотрудники «Дельта Капитал» имеют опыт в управлении проектами разного профиля и разных отраслей. Это подтверждает ущ

Сотрудник / Эксперт	Проекты и опыт
Директор – Решетникова И.В.	Участие в проектах «Анализ рынка этилена», «Финансовый аудит», «Бизнес-план цементного производства», «Моделирование последствий слияния», «Оценка эффективности бизнеса» и пр. «Оценка эффективности вложения в производство тарного стекла», «Бизнес-план производства полимерных труб» (ООО «Италсовмонт») «Оценка эффективности вложения в производство ПВХ-профиля методом экструзии»
Косенов А.А., аналитик	Руководство проектов: «СочиДрайв 2012 в Волгограде», «Организационный аудит, построением системы управления – сетевая торговля и оказание услуг» Участие в проектах: «Концепция комплексного освоения территорий –ЖБИ-1» и т.д.
Смирнов В.В., ведущий специалист	Консультирование по вопросам бизнес-администрирования, налогообложения и др. Внешнеэкономический проект по торговому сотрудничеству с предприятиями КНР в области поставок строительных и отделочных материалов, сантехники на территорию ЮФО.
Куницын В.Г., юрист	Участие в проектах «Строительство цементного завода», «Оценка эффективности вложения в производство тарного стекла», «Оценка эффективности вложения в производство ПВХ-профиля методом экструзии»
Котов Д.Н., специалист по инженерной инфраструктуре и капитальному строительству -	Опыт реализации проектов «Новоград», «Лазурная дружина», МУП «Берегоукрепление»
Привлеченный эксперт по вопросам аудита – Казаринская Н. В., аттестованный аудитор	Аудит организаций: ОАО «Волгоградский речной порт», ОАО ПО «Ахтуба», ОАО «Татнефть», ОАО «Химпром», ОАО «ВолгоградНефтеГазстрой», ОАО «Бавлы-Нефтепродукт», ГУП «Невельсктй морской порт» и пр.. участие в проектах «Финансовый аудит», «»
Привлеченный эксперт по вопросам бухгалтерского учета – Кужма И.А.	Опыт ведения бухгалтерского учета в многопрофильном предприятии
Привлеченный эксперт по вопросам управления, маркетинговых коммуникаций и PR – Калякин Д.А.	Управление проектом ООО «Роспресс» (группа компаний «Домино»), управление проектом «Газета "Коммерсантъ в Волгограде», управление коммерческой деятельностью ООО ФК «ВолгоградРегионИнвест»

C

C

U

C

C.

Некоторые предприниматели идут еще дальше – они хотят привлечь финансирование без обеспечения, вообще не отдавая взамен. Без комментариев.

- «В новых проектах я не буду рисковать своими деньгами»

Достаточно распространенным подходом Инициаторов проектов является расчет на то, что Инвестор решит дать средства без обеспечения. См. выше.

- “Можно получить инвестиционные кредиты без обеспечения под «красивый бизнес-план»”

Инвесторы не являются благотворительной организацией. Действительно, денежные средства можно получить без залога. Этот вид заимствования называется «проектным финансированием». Более того, по мнению банкиров из Швейцарии – законодателей банковской моды – кредиты «под проект» значительно надежнее «ломбардных» сделок (кредитования под залог). Здесь есть еще одна новость для российских предпринимателей: чем больше сумма кредита, тем выше вероятность, что банк Вам ее выделит. То есть по проектному финансированию получить 1,0 млн. долларов США труднее, чем 30,0 млн. долларов. Вопрос в том, что для такого кредитования должна быть соответствующая проработка.

Правда есть два обстоятельства, которые возможно также будут в новинку отечественным бизнесменам и осложняют привлечение средств без обеспечения:

а) Проработка проекта должна быть очень тщательной. По каждому отдельному аспекту проекта: юридический, организационный, маркетинговый, финансовый, технологический должен быть подготовлен отдельный отчет, а к каждому отчету – 10 справок. Объем документации, представляемый в банк по проектному финансированию измеряется несколькими тысячами листов.

б) Нужно представить 25,0-30,0% собственных средств.

- «Полноценный («красивый») бизнес-план можно сделать (скопировать) за неделю».

Это заблуждение. См. выше. Невозможно сделать (скопировать) «красивый» бизнес план. Хороший бизнес-план – это отчет, в котором комплексно взаимно определены множество параметров и «привязаны» к конкретным обстоятельствам: место расположения, имущество, выбранный вид деятельности (выпускаемой продукции). Для того, чтобы бизнес-план был проработан в первом приближении, нужно детально проанализировать несколько важных аспектов деятельности:

- организационные основы (организационно-правовая форма, режим налогообложения и пр.);
- финансы (виды привлечения средств, гарантии Инвесторам);
- рынок (цены, конкуренты, география) (см. Методика);
- выпуск продукции (вид продукции, стандарты качества, оборудование, коммуникации);
- затраты (параметры работы оборудования, специфика работы на определенном рынке) и пр..

Для проработки проекта недостаточно проанализировать только одно направление – нужна взаимная комплексная увязка параметров: требования по производительности оборудования будут определяться в зависимости от оценки объемов рынка сбыта и технических условий на подключение коммуникаций и наоборот. Каждое направление требуется проработать достаточно надежно – получить информацию из 2-3

