



***Фонды совместных инвестиций как  
механизм привлечения инвесторов в  
капитал компании и финансирования  
проектов***

*Санкт-Петербург, 7 декабря 2012*

Вам необходимо  
увеличение  
капитала  
компании, но при  
этом вы не хотите  
допускать крупных  
инвесторов к  
управлению  
компанией?

Вы хотите  
профинансировать  
отдельные проекты  
компании, но  
существующие на рынке  
варианты (банковский  
кредит, крупные  
сторонние инвесторы)  
вам не подходят или не  
могут быть реализованы?

Создайте с помощью  
компании UFS фонд  
совместных инвестиций  
(mutual fund), отразив в  
меморандуме  
(инвестиционная стратегия)  
свои цели и задачи – и вы  
получите инструмент  
объединения множества  
относительно мелких  
инвесторов в пул,  
достаточный для  
финансирования ваших  
проектов.



## Этапы создания и продвижения фонда

### Определение целей финансирования

Пополнение капитала компании

Финансирование отдельного проекта компании



### Определение типа создаваемого фонда

Для пополнения капитала – РЕ закрытый или интервальный

Для финансирования проекта – закрытый на период реализации проекта



### Формирование пакета документов

Написание меморандума фонда и прочих нормативных документов

Определение контрагентов фонда (Аудитор. Администратор, Менеджер, Депозитарий, Банк, Адвайзер) и заключение с ними соглашений



Прохождение регистрационных процедур



Определение каналов продажи фонда и target группы

Подписание соглашений с агентами  
фонда

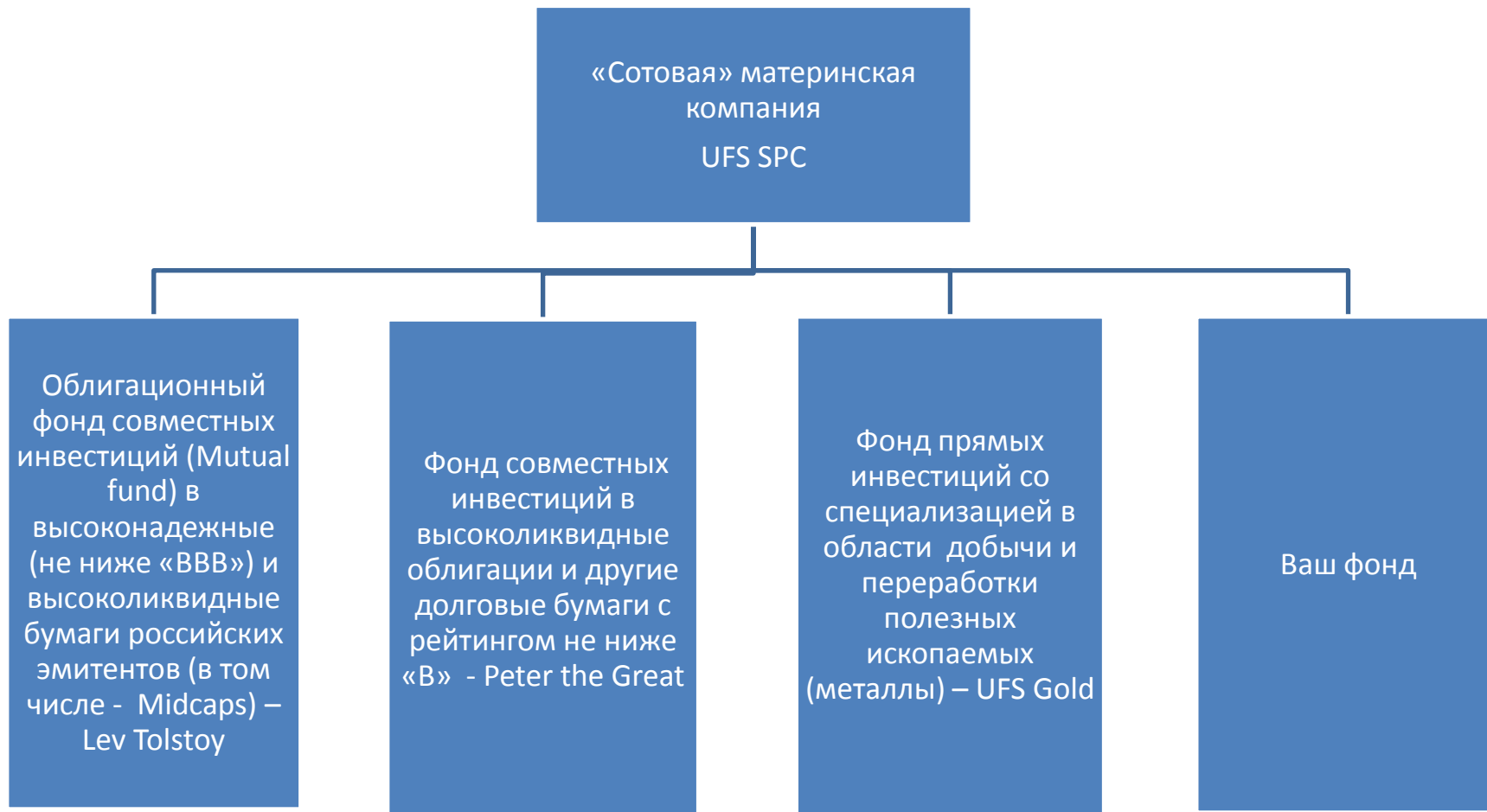
Планирование маркетинговых и  
презентационных мероприятий



Продажа фонда



## Готовая Структура семейства фондов компании UFS :



## Сравнение преимуществ использования семейства фондов компании UFS с созданием собственного фонда

### Семейство фондов UFS:

- 1) Прошедшая несколько уровней юридического аудита готовая структура семейства фондов UFS
- 2) Проверенные временем партнерские отношения UFS с Администратором фонда, банком и Аудитором
- 3) Успешный track-record компании UFS в управлении инвестициями
- 4) Позитивный имидж компании UFS в глазах российских и зарубежных инвесторов, их готовность вкладывать средства в создаваемые UFS структуры
- 5) Более низкая для клиентов UFS стоимость процедур создания и управления фондом (ами) как следствие есономy of scale (дисконты, получаемые UFS у партнеров-участников) – создание субфонда – от 25 тысяч, управление – от 35 тысяч +от 2% NAV)

### Создание собственного фонда:

- 1) Необходимость поиска и отбора юридической фирмы-регистратора фонда
- 2) Необходимость принять на себя риски ошибок при определении участников комплекса фонда (администратор, аудитор, банкир, хранитель, менеджер, адвайзер)
- 3) Трудности «вывода» вновь созданного фонда на рынок, проблемы маркетинга
- 4) Необходимость поиска стратегического инвестора (партнера) для заведения в фонд начального капитала (seed capital), без которого «продажа» фонда невозможна
- 5) Достаточно высокая стоимость создания (от 35 тысяч) и содержания (от 50 тысяч + от 2% NAV) собственного фонда



## Финансовые условия и сроки регистрации портфеля

Стоимость (в USD)		В рамках структуры UFS	Самостоятельно
Регистрация фонда		12 000	35000
<b>Управление и администрирование (ежегодно)</b>			
Администрирование		От 20000	20000-35000
Банковское обслуживание		От 4000	От 4000
Брокерские услуги		0.1%	0,1%-0,2%
Аудит		20000	20000-35000
Управление		1%	1-3%
Депозитарный учет		0.1% - 0,3%	0.1%-0,3%
Зарплата директоров		5000	5000-10000
Подготовка доп. Financial stms		5000	5000-8000
Performance fee		20% (от NAV)	20%-30%
Сроки регистрации субфонда		Около 20 рабочих дней с момента подписания всех документов заказчиком	











UFS Investment Company

129090 г. Москва, Протопоповский переулок, д.2

Тел.:/ Факс: +7 (495) 781 02 02

[ufs-funds@ufs-federation.com](mailto:ufs-funds@ufs-federation.com)

[www.ufs-federation.com](http://www.ufs-federation.com)