

СТРАТЕГИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ИДУ)
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЗАКРЫТЫЙ ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД

Инвестиционная стратегия на ИИ- стартапы в России

ИДУ «Альфа Брэйнбокс Технологические стартапы»

ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПАЕВ МОЖЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ И УМЕНЬШАТЬСЯ, РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОШЛОМ НЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ДОХОДЫ В БУДУЩЕМ, ГОСУДАРСТВО НЕ ГАРАНТИРУЕТ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ. ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРИОБРЕСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПАЙ, СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРАВИЛАМИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАЕВЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ФОНДОМ.

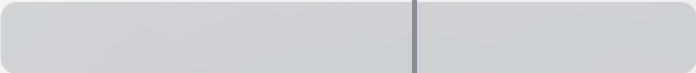


Статистика венчурного рынка

Преимущества инвестиций на ранних стадиях

Доходности классов активов

За 20 лет венчурный рынок показал самую высокую доходность среди классов активов*

Класс активов	Разброс результатов	Медиана, в % годовых в долларах США	Худшие и лучшие 10%
Венчурный рынок		12,8%	−3,8 ... 32,3
Частный капитал		10,9%	−0,7 ... 25,0
Акции		10,2%	8,9 ... 11,1
Недвижимость		8,0%	−6,3 ... 17,9
Облигации		3,4%	2,2 ... 3,5

* Средние доходности на глобальном рынке в 2005–2025 годах, в процентах годовых в долларах США. Источник: Apollo. Разброс — от худших 10% до лучших 10% результатов управляющих.

Этапы роста компаний

Инвестиции на ранних раундах отличаются **максимальным потенциалом**



Потенциал роста стоимости компании от раунда до выхода на биржу, в размах. Значения индикативны и не являются прогнозом.

ИИ и возможности для венчурного инвестирования в России

Низкие оценки стартапов на входе. Текущий портфель ИИ-компаний.
Покупатели на рынке. Как формируется потенциальная доходность

Главная идея

Искусственный интеллект (ИИ) — новый переломный момент для ранних инвесторов

в 30 раз

прогнозируется рост проникновения ИИ в России за ближайшие четыре года — сегодня ИИ используют лишь 2% офисных сотрудников

100x+

получили ранние инвесторы интернет-компаний — «Яндекс», «Озон». ИИ может пройти тот же путь

Цена входа

Войти в компании можно в **2–4** раза дешевле потенциальной будущей стоимости

Почему дешево

до x70

Недоинвестированность венчурного рынка России: 0,05% мирового венчурного капитала при 3,4% мирового ВВП по ППС. За компании ранних стадий пока никто не конкурирует — оценки ниже справедливых

Пример механизма

50 млн ₽ → **5** млрд ₽

Стартовая оценка План будущей оценки

Иллюстративный сценарий успешной реализации одной портфельной компании

«Альфа-Капитал» — один из немногих крупных частных игроков на рынке инвестиций в ранние ИИ-компаний России

Активная фаза роста

Рынок ИИ в России

Суверенный ИИ — стратегический приоритет

- 26.07.2026 подписан 243-ФЗ «О поддержке развития технологий ИИ в РФ»
- Вводятся понятия ИИ и «большой фундаментальной модели» (БФМ)

Применимость: жесткие требования — только для больших моделей («Сбер», «Яндекс»), моделей стартапов не касаются

Источники: Коммерсантъ · Habr · Pravo.ru, июль-2026

B2B — фокус рынка ИИ

- 2025: **рынок вырос на 29,7%** до 316 млрд ₽ — удвоение с 2023 года
- Прогноз к 2030-му: базовый сценарий — 830 млрд ₽
- B2B — **72% выручки отрасли**; на рынке уже 883 компании

Применимость: подтверждается B2B-фокус стратегии

Источник: исследование AIANA · CNews, «Коммерсантъ», август-2026

Развитие локальных моделей

- Развернуть локальную модель в РФ подорожало в 2,8 раза — до 38,8 млн ₽
- Фокус сместился на ИИ-агентов и «виртуальных сотрудников»
- Рост ограничивают дефицит кадров и небольшой венчурный рынок

Применимость: сильная переговорная позиция по оценкам стартапов

Источники: MWS Cloud, MWS AI · CNews, август 2026

Облачная инфраструктура — заказ на ИИ

- IaaS в РФ: 96 млрд ₽ → 241 млрд ₽ к 2030 (~20% в год)
- 42% компаний, наращивающих облачный бюджет, тратят его на внедрение ИИ-решений

Применимость: ниже порог входа для стартапов, растет спрос на ИИ

Источник: исследование AIANA · CNews, «Коммерсантъ», август-2026

Действующий портфель ИИ-стартапов собственных инвестиций Brainbox — Кейс №1

Legal Tech

На примере портфеля собственных инвестиций Brainbox

500 тысяч юристов пишут договоры руками — **LawCopilot** решает эту проблему

Рынок

1 трлн ₽

в год стоит эта работа
в масштабе страны

Цена за 3–5 лет

5–8%

рынка юридического ПО — 2–3,5 млрд ₽
годовой выручки

Результат использования

-50%

времени на подготовку каждого
юридического документа

Уже внедрено

**Росатом,
АЛРОСА**

Кому продает

100–150 корпораций — чеки 5–15 млн ₽
в год за On-Premise; 1 000 – 1 500 компаний
среднего бизнеса и адвокатских бюро —
чеки 300 тыс. — 1,5 млн ₽ в год

Вход → план выхода

75 млн ₽ → 1,5 млрд ₽ (×20)
Потенциал 3 млрд ₽ (×40) при 5% рынка

Действующий портфель ИИ-стартапов собственных инвестиций Brainbox — Кейс №1

HR Tech

На примере портфеля собственных инвестиций Brainbox

700 тысяч HR просматривают резюме вручную — **HireMate автоматизирует процессы**

Цена за 3–5 лет

5–8%

рынка автоматизации найма —
1,–2,5 млрд ₽ годовой выручки

Результат использования

200

интервью автоматом —
работа нескольких недель одного HR

Цена для клиента

в 10 раз

дешевле, чем тот же отбор руками

Уже внедрено

**«Теремок», Альфа-Банк,
«Инвитро», «Спортмастер»**

Пилот в «Транснефти»

Кому продает

150–200 корпораций — чеки 5–15 млн ₽
в год; 1 500 – 2 000 компаний среднего
бизнеса — чеки 300 тыс. — 1 млн ₽ в год

Вход → план выхода

₽ 80 млн → ₽ 1 млрд (×12)

Потенциал 2,25 млрд ₽ (×27) при 5% рынка
MRR вырос с 0,3 до 0,9 млн ₽ в месяц —
оценка компании выросла с 80 до 100 млн ₽

На примере LawCopilot

Почему эти стартапы **не боятся** других популярных моделей

В сравнении с зарубежными моделями

Российская правовая специфика



Зарубежная модель может не знать решений российских судов и правоприменительной практики и придумывает их самостоятельно.

Уникальные данные



LawCopilot берет модель с открытыми весами (например, Qwen) и дообучает ее на тысячах реальных документах корпоративной практики.

Работа на серверах заказчика



Банкам, госкомпаниям, адвокатским бюро и другим организациям нельзя выпускать данные наружу. Продукт ставится на серверы заказчика.

В сравнении с российскими корпорациями

Корпорации, как правило, не идут на серверы заказчика



Ставить и поддерживать модель на чужих серверах — долгая и нудная работа, которой большие экосистемы обычно не занимаются

Эффективность расходов



Для команды стартапа продукт — дело всей жизни, для корпорации — одна из задач в плане. Исследования показывают: стартапы на ранней стадии до 10 раз эффективнее расходов корпораций на R&D

Выход из стартапов

Покупатель на такие компании на российском рынке **уже есть**

Примеры успешных выходов

Стартап	Что делает	Посевной инвестор	Покупатель
 yclients	Автоматизация для сферы услуг		
 ticketscloud	Цифровой помощник для мероприятий	Бизнес-ангелы	
 VisionLabs	Распознавание лиц и объектов		
 нетология	Образовательная онлайн-платформа		
 Edstein	Платформа для обучения персонала		
 FUN BOX	Сервис для телеком-операторов		

7–35x

диапазон состоявшихся выходов из российских технологических компаний через стратегов — валовая доходность по отдельной сделке, до списаний по портфелю и комиссий стратегии

Как складывается результат

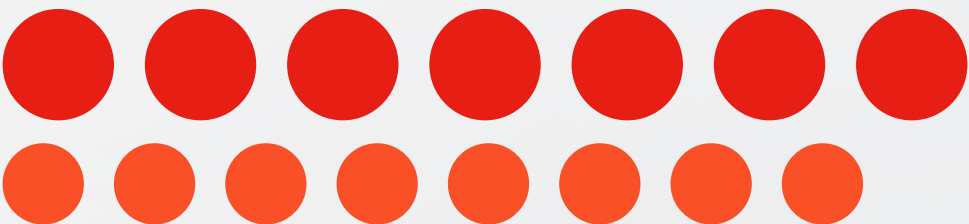
Результат портфеля могут делать **15 компаний** из 30

Пример инвестиций в стартапы

Инвестируем — 30 компаний



Дают результат — 15 компаний*



Потенциал разных результатов на выходе

7 компаний — выходы до 5–20х **8 компаний** — выходы до 2–3х

Даже одна компания может принести высокий результат, потенциально окупающий весь портфель — практика посевных фондов, подтвержденная статистикой ФРИИ и кейсом VisionLabs.

Ориентир

до **x5–7**

по портфелю за срок продукта

* Остальные 15 компаний могут не показать роста или быть списаны. Примерно 50% компаний в портфеле моделируются под списание.

Инвестиционная идея и параметры продукта

ИДУ «Альфа Брэйнбокс Технологические стартапы»

Возможности для роста стоимости портфеля компаний за счет инвестиционных раундов

до x5–7

Потенциал роста бизнеса компаний, получающих финансирование на ранних инвестиционных раундах

Срок инвестирования

5 лет

Инвестиционный и постинвестиционный периоды

Минимальная сумма

550 000 ₽

Комиссия за ввод

7%

Валюта инвестирования

RUB

Основной актив

Инвестиционные паи фонда

свободные средства — в фонд с инструментами денежного рынка

Листинг на бирже

Планируется

допуск паев фонда к биржевому обращению — дополнительная возможность выхода

Экосистема Brainbox

Топ-1

на венчурном рынке РФ по количеству сделок в 2025 году**

Якорные инвестиции

100 млн ₽

от Brainbox.vc

* Целевые раунды — Pre-Seed, Seed, Раунд А. Модель выхода — продажа стратегию или M&A.

** По версии аналитического отчета Dsight.

Перед заключением Договора доверительного управления в рамках Инвестиционной стратегии «Альфа Брэйнбокс Технологические стартапы» Управляющая компания «Альфа-Капитал» настоятельно рекомендует вам внимательно ознакомиться с рисками, связанными с венчурными инвестициями в IT-стартапы на ранних стадиях развития. Значения целевые и индикативные, гарантией доходности не являются: фактические результаты могут сильно отличаться от ожидаемых как в большую, так и в меньшую сторону, в том числе обернуться потерями в случае воздействия негативных факторов. Допуск паев к биржевому обращению планируется и не гарантирован. IRR портфеля — фактическое значение за 11 месяцев, не гарантирует будущих результатов. С полной информацией о рисках можно ознакомиться в Уведомлении о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг (Приложение № 1 к Договору).

Сравнение с альтернативами

Купить акции технологической компании на бирже или войти в нее до раунда

Биржа

Вы покупаете компанию, которая уже выросла

Рост уже в цене: его оплатили те, кто вошел раньше. Остается потенциальная доходность рынка.

до $\times 1,5-2$

за те же 5 лет при исторической доходности рынка акций.

До размещения на бирже

Вы входите до того, как компанию заметил рынок

Цена входа определяется оценкой раунда, а не котировкой. Тот же потенциальный рост достается вам, а не предыдущему владельцу.

до $\times 5-10$

на вложенный капитал за 5 лет при успешной реализации.

Пайплайн потенциальных проектов

Карта секторов. Nexusmed. Visrobo

Приложение — целевые секторы

Карта секторов для инвестиций в ИИ-стартапы

ИИ-Медицина

NexusMed · Z-Med · FemFedora

3

Deep tech · Промышленность

Visrobo · VisorGroup

2

PropTech

RedCat · RentHouse · КлубЛаб

3

Потребительские платформы

Кашалот · Пчелошеринг

2

HRTech

Траектория

1

Общий знаменатель

ИИ под капотом, B2B-модель,
подтвержденная выручка —
по портрету целевого стартапа

Перспективный пайплайн

Потенциальные сделки: приоритет — Nexusmed и Visrobo

Health

В активной проработке

Nexusmed

ИИ-помощник оптимизирует работу клиник и врачей.
Пилот с «ДокМед»

25 млн ₽ · seed

ИИ + железо

В активной проработке

Visrobo

Навигация БПЛА и робототехники по видеопотоку
без спутникового сигнала. Рост выручки ×5 за два года

30 млн ₽ · seed

IndustrialTech

VisorGroup

ИИ-сервис машинного зрения: контроль качества
продукции в металлургии и тяжелой промышленности.
Контракты: «Газпромнефть», «Сибур», «Северсталь», ММК,
Россети · 40 млн ₽ · раунд А

PropTech

Renthouse

Технологический сервис аренды жилья · 15 млн ₽ · seed

Перспективный пайплайн

Medtech · AI

Nexusmed

ИИ-платформа для врачей и клиник: превращает разговор врача и пациента в медицинскую документацию и передает данные в ЕГИСЗ

О проекте

Документация съедает до 35% времени приема. NexusMed формирует документы SOAP и СЭМД из живого диалога, дает врачу «второе мнение» по клиническим рекомендациям Минздрава и PubMed и готовит апелляции по отказам страховых примерно за 5 минут.

Дополнительно

- Собственный STT-стек: потоковое распознавание без лимитов, диаризация, медицинские словари
- Интеграция с ЕГИСЗ — высокий барьер входа для конкурентов
- Тарифы от 2 500 ₽/мес на врача, версии для сетей клиник и on-premise



49 клиник
уже на годовом тарифе



10,2 млн ₽
выручка



95%
точность транскрибации приема

Возможный соинвестор

ArtGen Seed Fund, Mira I Capital, ТилТех

Возможный покупатель

«ДокМед»

Перспективный пайплайн

Robotics · CV

Visrobo

Навигация БПЛА и робототехники по видеопотоку без спутникового сигнала. Рост выручки ×5 за два года

О проекте

Спутниковый сигнал для дронов в России все чаще недоступен из-за помех — без него автономные аппараты не летают. Visrobo дает технике «зрение»: держит курс по видеопотоку там, где GPS и ГЛОНАСС не работают, снимая главное ограничение отрасли.

Дополнительно

- Не пилотный прототип, а рабочее решение — подтверждено полетными тестами
- Скорость от 10 м/с — хватает для большинства коммерческих сценариев
- Команда 10+ инженеров с ключевыми технологическими навыками, интеграция через API в любой автопилот



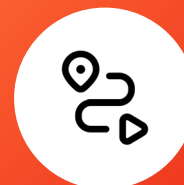
2 000+

полетных тестов без сигнала GPS



≤5%

отклонение от маршрута без спутника



1 500 м

дальность полностью автономного полета

Возможный соинвестор

Фонд НТИ, Кама Flow

Возможный покупатель

«Геоскан», интеграторы робототехники

Пайплайн потенциальных инвестиций

11 проектов в переговорах

Компания	Продукт	Трекшн и партнеры	Возможный покупатель
NexusMed	ИИ-документация приема врача + передача в ЕГИСЗ	49 клиник на годовом тарифе, выручка 10,2 млн ₽	ДокМед
Z-Med	ИИ-анализ медицинских и лабораторных данных	Выручка до 2 млн ₽/мес с нуля; больницы им. Пирогова, Кулакова, Боткинская	Медси, Доктор Рядом
FemFedora	ИИ-платформа сопровождения беременности on-device	Акселератор Сеченовского университета, CL Lab	Медси, ДокМед
60	«Зрение» для БПЛА без сигнала GPS/ГЛОНАСС	2 000+ полетных тестов, рост выручки x5 за два года	Геоскан
VisorGroup	Машинное зрение: контроль качества в промышленности	Газпромнефть, Сибур, Северсталь, ММК, Россети · раунд А 40 млн ₽	Северсталь, ММК
RedCat	Агрегатор новостроек с ИИ-подбором, экономия до 20%	30 000+ агентов, 5 960 сделок, ГК ФСК, Сколково	Финтех-холдинги, банки
RentHouse	Автоматизация аренды жилья целиком	Фонд недвижимости ~500 млн ₽, цель 450 объектов к 2026 г.	Домклик, Циан
КлабЛаб	Платформа сообществ в жилых комплексах	Рост выручки x5, ~2,5 млн ₽/мес, 10 000+ участников	Девелоперы (ПИК и др.)
Траектория	ИИ-карьерный наставник	Пилот в SberUnity; дистрибуция HH, SuperJob, Кампус	HH, SuperJob
Кашалот	Шеринг электроснегокатов — зимняя альтернатива самокатам	24 партнера в первый сезон, в приложении МТС Юрент	МТС Юрент, Woosh
Пчелошеринг	НаaS «мед как сервис»: цифровые ульи, лидер сегмента	Выручка 75 млн ₽ (2025), темп 150 млн ₽; 6 200 B2C, 120 B2B	ВкусВилл, X5

Команда и экспертиза продукта

Инвесторы в ИИ-стартапы, топ-менеджеры, технологические эксперты

Команда проекта



Иван Велесевич

Директор в направлении альтернативных инвестиций «Альфа-Капитал»

13 лет в инвестбанках и индустрии управления капиталом

Более 10 раундов в pre-IPO-фондах и ЗПИФах недвижимости на общую сумму 30 млрд ₽



Сергей Егоров

Сооснователь фонда Brainbox_I

24 сделки IPO и SPO (MOEX, SPB, LSE) на стороне соорганизаторов

50 венчурных сделок с преобладанием ИИ:
2 выхода на MOEX и 1 продажа стратегу

Запуск VC-платформы на базе «Альфа Инвестиций»



Виталий Щипков

Сооснователь Brainbox_I

Сооснователь и CEO ML-компании MobileScoring

Развитие бизнеса с нуля до выручки в 200 млн ₽ в год

Опыт поиска IT-продуктов с подтвержденным спросом на разных рынках



Оскар Хартманн

Серийный предприниматель

Основатель и инвестор более 150 международных компаний

Капитализация компаний составляет 20 млрд \$

Участник топ-18 бизнес-ангелов мира



Альберт Алиев

Основатель инвестиционной платформы Brainbox.vc

Опыт создания и продажи стратегу IT-компаний FunBox с годовой выручкой более 2 млрд ₽

Бизнес-ангел и инвестор проектов «Бери заряд!», Zigmund.Online, «Умназия» и других



Максим Пустовой

Экс-CEO IT-компаний

Вывел на IPO ведущие IT-компании России: Positive Technologies и Arenadata

Выпускник МГУ, МИФИ и Executive MBA IE Business School

Инвесторы экосистемы Brainbox

Стратегические партнеры

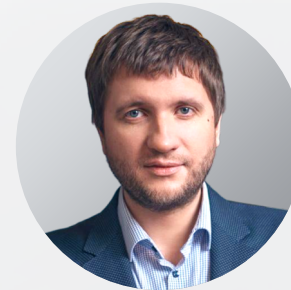


**Максим
Пустовой**

Экс-CEO ИТ-компаний, бизнес-ангел, владелец фэмили-офиса.
Вывел на IPO Positive Technologies и Arenadata.

Фокус: развитие экосистемы + продажа стратегам и на IPO

Тезис при инвестициях в brainbox: «Я проинвестировал в лидера рынка посевных инвестиций»



**Олег
Любимов**

CEO Selectel — один из лидеров в области облачных серверов для бизнеса.

Ментор фонда по модели «Серверы в обмен на долю»

Тезис при инвестициях в brainbox: «Я вижу, что в Selectel рост спроса на серверы на 90% обеспечивается ИИ»

Приложения

Схема реализации. Сценарии выхода. Ликвидность. Риски и инструменты контроля. Структура целевого портфеля. Глоссарий

Схема реализации

Как устроено владение: от инвестора до проекта



«Альфа-Капитал» осуществляет управление ЗПИФом и является финансирующим партнером (товарищем-вкладчиком) ДИТ.

- ООО «Брэйнбокс»** в рамках ДИТ принимает участие:
- в поиске и оценке инвестиционных возможностей
 - в переговорах и структурировании сделок
 - в принятии решений по активам
 - в выборе периодов выхода из инвестиций

АО «Брэйнбокс Один» планирует инвестировать от 100 млн ₽ как товарищ-вкладчик ДИТ. В рамках ДИТ возможно увеличение объема инвестиций за счет новых товарищей-вкладчиков.

Сценарии выхода

Возможные сценарии выхода и покупатели стартапов

01

Продажа стратегическому инвестору

Крупный игрок покупает долю ради технологии и рынка

02

M&A с отраслевой компанией

Слияние или поглощение технологическим игроком

03

Продажа финансовым инвесторам

Фондам прямых инвестиций и на поздних раундах, включая pre-IPO

04

Вторичная продажа доли

Продажа на вторичном или внебиржевом рынке

Кто покупает такие активы в России

 СБЕР

 ВТБ

 ГАЗПРОМБАНК

 А

 Т

 Ростелеком

 WB

 X5

 OZON

 Яндекс Маркет

 Yandex Cloud

 POCATOM

 ПИК

 positive technologies

 ARENA DATA

 softline

 СКБ Контур

 hh

 MEDSI

 ФОСАГРО

Планируемый инвестиционный цикл

Пример реализации инвестиционной стратегии

Наибольший объем потенциальных выплат возможен на последних стадиях жизни продукта за счет продажи наиболее перспективных активов.



Инвестиционный период

- Поиск инвестиционных идей
- Проведение due dilligence
- Переговоры по оценке
- Структурирование сделок
- Инвестирование

Постинвестиционный период

- Развитие бизнеса портфельных компаний
- Доинвестирование средств (сделки follow-on)
- Участие в корпоративном управлении
- Организация новых раундов, привлечение соинвесторов
- Первые выходы из инвестиций

Фиксация результатов

- Выход из всех портфельных компаний
- Завершение деятельности фонда
- Финальные выплаты инвесторам

Инструменты контроля и управления рисками на ранних стадиях

На основе лучших рыночных практик, а также используемых в процессах Brainbox

Место в совете директоров

Право инвестора назначить своего представителя в совет директоров для участия в согласовании по ключевым решениям: бюджет, крупные сделки и стратегии компании.

Опционы

Право на покупку по номиналу дополнительной доли +10–50% в стартапе при невыполнении целей по росту.

Clawback

Право на дополнительный доход за счет доли основателя при выходе ниже целевой доходности, заложенной в сделку.

Преимущественное право финансирования

Право на финансирование нового раунда прежде других инвесторов, право доинвестирования для сохранения своей доли.

Траншевая модель и контроль расходов

Право на финансирование проекта траншами в привязке к результатам по росту при согласовании бюджета и отдельных расходов на совете директоров.

Контроль финансов и бюджета

- Утверждение годового бюджета стартапа.
- Контроль крупных сделок: >20% бюджета.
- Контроль займов: >3–5 млн ₽.

Tag Along

Право на совместную продажу своей доли с основателем при выходе.

Ликвидационные привилегии

Право на возврат капитала x1–2 перед другими инвесторами при прекращении деятельности компании.

Целевой портрет портфельной компании

Пример технологического стартапа с потенциалом выход X10+: Hire-Mate — стартап в сфере HRTech



15 млн ₽

Средняя сделка



ИИ

Под капотом проекта

Пример: ИИ-сервис массового найма линейного персонала (компания Hire-Mate)



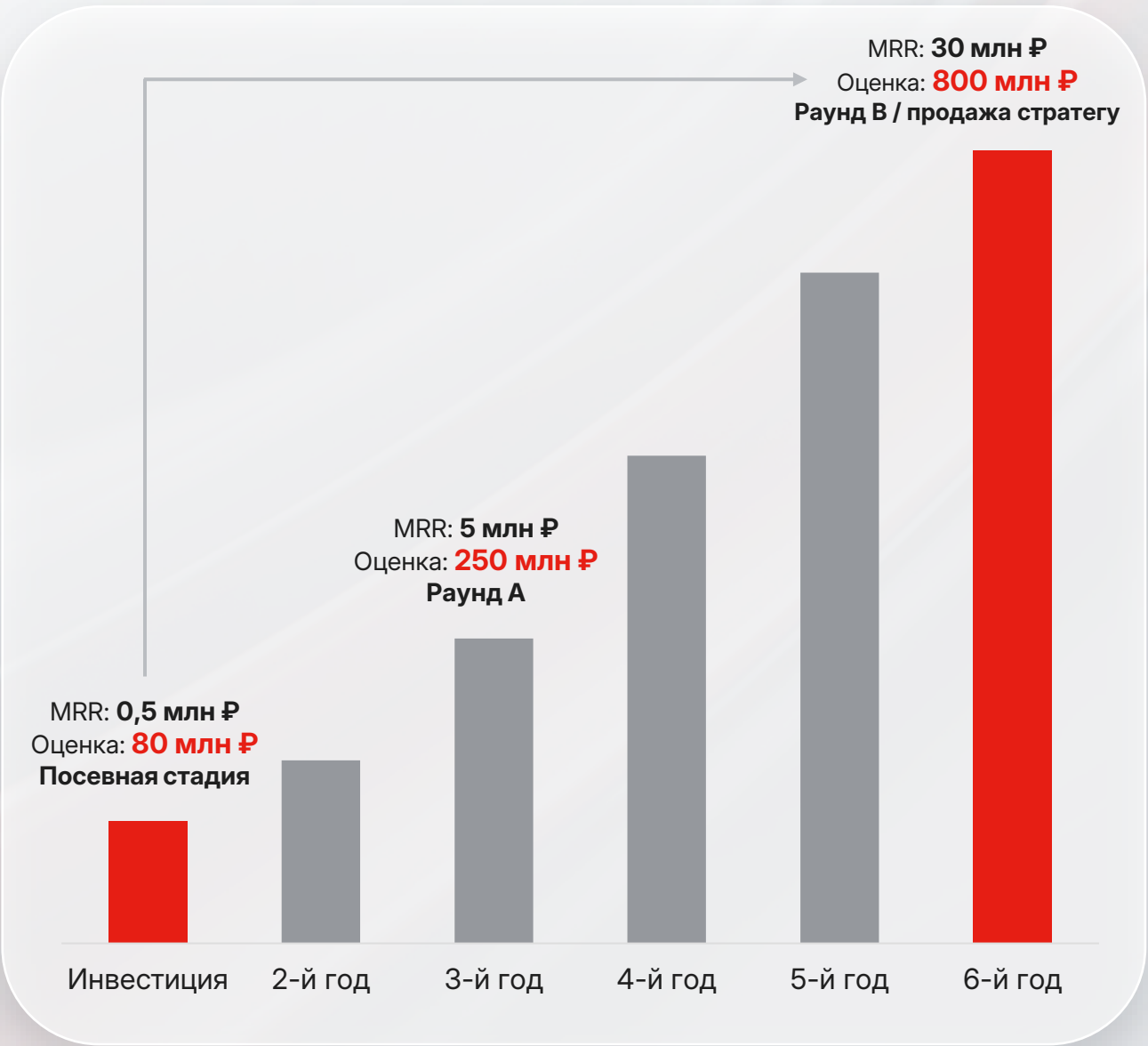
B2B

Основное направление — услуги для бизнеса



Выход

Путем продажи доли инвестору-стратегу / M&A



Целевая структура инвестиционного портфеля

И критерии оценки стоимости компаний



* С учетом инвестиций на всех раундах. Представленные значения являются индикативными и могут меняться в ходе реализации инвестиционной стратегии.

ИИ решает конкретные задачи бизнеса — именно там есть спрос

Где создается добавленная стоимость



EdTech

Умные помощники и сервисы по образованию

Пример: карьерный навигатор и трекер для подростка



E-Commerce

Сервисы для селлеров на маркетплейсах

Пример: генерация видеооткрыток для селлеров с учетом конкурентов



LegalTech

Создание и анализ документов

Пример: ИИ-помощник для адвоката по построению правовой позиции на основе практики



HRTech

Быстрый и эффективный найм

Пример: видеоинтервью со скорингом по сложным вакансиям



FinTech

Сервисы для управления бюджетом семьи

Пример: сервис оценки риска и рекомендацией по портфелю активов



MedTech

ИИ-помощники для врачей и в лечении

Пример: распознавание снимков на предмет отклонений



PropTech

Сервисы по управлению недвижимостью и стройкой

Пример: сервис анализа эффективности закупок для стройки



IndustrialTech

ИИ-модели производства и контроль качества

Пример: ИИ-платформа для анализа данных с датчиков тяжелой техники

Глоссарий

M&A (Mergers and Acquisitions) — сделки по слиянию и поглощению компаний.

IPO (Initial Public Offering) — первичное публичное размещение акций компании на бирже.

Pre-IPO — этап привлечения инвестиций до выхода компании на биржу.

VC (Venture Capital) — венчурные инвестиции в компании на ранних стадиях развития с высоким потенциалом роста.

Clawback — договорное условие, предусматривающее возврат ранее выплаченных денежных средств при наступлении определенных обстоятельств.

Tag Along — право миноритарного акционера присоединиться к сделке по продаже доли на тех же условиях, что и мажоритарный акционер.

Follow-on (Follow-on Public Offering) — дополнительное размещение акций публичной компании на бирже.

MBO (Management Buy-Out) — приобретение компании или доли в ней действующим менеджментом.

OTC (Over-the-Counter) — внебиржевой рынок, на котором сделки совершаются напрямую между участниками.

SaaS (Software as a Service) — модель предоставления программного обеспечения через интернет по подписке.

FinTech (Financial Technology) — технологии и цифровые решения в сфере финансовых услуг.

E-commerce — электронная коммерция, связанная с продажей товаров и услуг через интернет.

CyberSec (Cybersecurity) — технологии и решения для защиты данных, сетей и информационных систем от киберугроз.

PropTech (Property Technology) — технологии и цифровые решения для рынка недвижимости.

HRTech (Human Resources Technology) — технологии и сервисы для управления персоналом и кадровыми процессами.

LegalTech (Legal Technology) — технологии для автоматизации юридических процессов и работы с документами.

EdTech (Educational Technology) — технологии и цифровые решения в сфере образования.

AgroTech (Agricultural Technology) — технологии и инновационные решения для сельского хозяйства.

MedTech (Medical Technology) — технологии и разработки в области медицины и здравоохранения.

Due Diligence — комплексная проверка объекта инвестирования перед совершением сделки.

LLM Applications — приложения и сервисы, использующие большие языковые модели.

Big Tech — собирательное название крупнейших мировых технологических компаний.

AI (Artificial Intelligence) — технологии искусственного интеллекта, способные выполнять задачи, требующие элементов человеческого мышления.

GenAI (Generative Artificial Intelligence) — технологии генеративного искусственного интеллекта, создающие текст, изображения, код и другой контент.

Family Office — организация, осуществляющая управление капиталом и активами состоятельных семей.

Development Capital — форма прямых инвестиций в зрелые компании для финансирования их дальнейшего роста и масштабирования.

B2B (Business-to-Business) — модель ведения бизнеса, при которой компания продает товары или услуги другим компаниям.

B2G (Business-to-Government) — «бизнес для государства».

MRR (Monthly Recurring Revenue) — ежемесячная регулярная выручка, получаемая по подписной модели бизнеса.

IRR (Internal Rate of Return) — внутренняя норма доходности инвестиционного проекта.

Data Science — область анализа данных, объединяющая статистику, программирование и машинное обучение для извлечения практической ценности из данных.

DevSecOps — подход к разработке программного обеспечения, объединяющий процессы разработки, эксплуатации и информационной безопасности.

ERP (Enterprise Resource Planning) — система планирования и управления ресурсами предприятия.

CRM (Customer Relationship Management) — система управления взаимоотношениями с клиентами.

HRM (Human Resource Management) — система управления персоналом и кадровыми процессами.

BI (Business Intelligence) — система сбора, анализа и визуализации данных для поддержки управленческих решений.

DPO (Direct Public Offering) — прямое публичное размещение акций без участия инвестиционных банков-андеррайтеров.

GR (Government Relations) — взаимодействие бизнеса с государственными органами, регуляторами и профильными организациями.

SPO (Secondary Public Offering) — дополнительное публичное размещение акций уже публичной компании.

MOEX — Московская биржа.

SPB — Санкт-Петербургская биржа.

LSE (London Stock Exchange) — Лондонская фондовая биржа.

MBA (Master of Business Administration) — международная квалификация в области делового администрирования и управления бизнесом.

FRM (Financial Risk Manager) — международная профессиональная квалификация в области управления финансовыми рисками.

ALM (Asset and Liability Management) — подход к управлению активами и обязательствами организации для поддержания ликвидности и контроля рисков.

CEO (Chief Executive Officer) — генеральный директор компании, отвечающий за стратегическое и операционное управление бизнесом.

Product-Market Fit — состояние, при котором продукт соответствует потребностям рынка и имеет устойчивый спрос со стороны клиентов.

ML (Machine Learning) — направление искусственного интеллекта, основанное на обучении алгоритмов на данных.

CFA (Chartered Financial Analyst) — международная профессиональная квалификация в области инвестиций, управления активами и финансового анализа.

On-premise — модель развертывания программного обеспечения, при которой приложение устанавливается и запускается на собственных серверах компании или в ее закрытой ИТ-инфраструктуре.

R&D (Research and Development) — это комплекс исследований и разработок, направленных на создание новых продуктов, технологий, материалов или услуг, а также на улучшение существующих решений.

CEO (Chief Executive Officer) — это главный исполнительный директор, высшее должностное лицо компании, определяющее её общую стратегию и развитие.

Обязательная информация

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Альфа-Капитал». Лицензия ФСФР № 21-000-1-00028 от 22 сентября 1998 г. Лицензия ФСФР № 077-08158-001000 от 30 ноября 2004 г. Подробную информацию о деятельности ООО УК «Альфа-Капитал» вы можете получить по адресу: 123001, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 32, стр. 1, телефоны +7 (495) 783-4-783, 8 (800) 200-28-28, а также на сайте ООО УК «Альфа-Капитал» www.alfacapital.ru. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией и побуждением к приобретению определенных ценных бумаг и (или) заключению определенных договоров, в том числе являющихся производными финансовыми инструментами.

Данная информация подготовлена Обществом с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Альфа-Капитал» только для квалифицированных инвесторов. Прежде чем приобрести инвестиционный продукт, следует внимательно ознакомиться с повышенными рисками, связанными с финансовыми инструментами, с ограничениями, установленными законодательством Российской Федерации в отношении финансовых инструментов, предназначенных для квалифицированных инвесторов, и особенностями оказания услуг квалифицированным инвесторам. Обращаем ваше внимание, что физическим лицам, являющимся владельцами ценных бумаг, предназначенных для квалифицированных инвесторов, в соответствии с пунктом 2 статьи 19 Федерального закона от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» не осуществляются выплаты компенсаций из федерального компенсационного фонда. Инвестирование в финансовые инструменты сопряжено с рисками, в том числе с риском частичной потери инвестированных средств в связи с возможным неблагоприятным влиянием разного рода факторов.

ООО УК «Альфа-Капитал» не рекомендует использовать материал в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения и не дает гарантий или заверений в отношении финансовых результатов, полученных на основании использования указанной информации. Материал не является призывом к отказу от приобретения услуг/продуктов иных финансовых организаций, банков и прочих организаций и учреждений и не преследует цели формирования негативной деловой репутации иных финансовых организаций, банков и прочих организаций и учреждений и их продуктов. Любые оценки и/или сведения, касающиеся деятельности иных финансовых организаций, банков и прочих организаций и учреждений, выражают субъективную оценку ситуации в соответствии с информацией, легально полученной и доступной на момент подготовки настоящего материала.