



NOVARA CAPITAL

INDEPENDENT STRATEGIC CAPITAL & PROJECT FINANCE
ADVISORY BOUTIQUE

CORPORATE PROFILE

2026

01 | КОРПОРАТИВНЫЙ ПРОФИЛЬ

Профиль платформы

Независимое консультирование по сложным вопросам капитала и проектного финансирования

NOVARA CAPITAL действует как независимая платформа стратегического консультирования по капиталу и проектному финансированию, базирующаяся в Вене. Мы работаем совместно с инициаторами проектов и владельцами бизнеса, помогая подготовить, структурировать и представить убедительные инвестиционные и финансовые возможности подходящим финансовым институтам, инвесторам и стратегическим партнёрам.

Наша работа начинается до выхода проекта на рынок. Мы оцениваем коммерческую логику, силу спонсора, структуру капитала, качество документации и готовность к принятию решений. Если проект заслуживает дальнейшего рассмотрения, мы формируем дисциплинированный рабочий процесс, направленный на повышение готовности к финансированию и качества институциональной презентации.

НАШ МАНДАТ

Вносить ясность в сложные решения о капитале посредством дисциплинированной подготовки, институциональной презентации и доверенной координации.

С 2025 года NOVARA CAPITAL поддерживает текущие и недавние проекты в Европе, на Кавказе и на отдельных трансграничных рынках. Опыт представлен в обезличенной и агрегированной форме для защиты клиентов, контрагентов и текущих переговоров.

Мы помогаем спонсорам повышать готовность к финансированию за счёт дисциплинированной подготовки, структурированной документации и презентации институционального качества. Решения о финансировании принимаются исключительно соответствующими финансовыми институтами и инвесторами.

Позиционирование и принципы

Стратегическое суждение. Институциональная дисциплина. Доверенная координация.

Независимое суждение

Консультации не привязаны к одному продукту, кредитору или инвестору. Каждое задание начинается с коммерческой и финансовой логики проекта.

Международная перспектива

Мы работаем в разных юрисдикциях и профессиональных культурах, сохраняя единые аналитические и документарные стандарты.

Точность

Факты, цифры, допущения, статус и следующие шаги формулируются аккуратно и подтверждаются контролируемой документацией.

Готовность к финансированию

Мы определяем условия, информацию и документацию, необходимые для серьезного профессионального рассмотрения.

Конфиденциальность

Информация клиентов, контакты, переговоры и пути сделки рассматриваются как защищённые деловые активы.

Дисциплина исполнения

Консультационный процесс строится вокруг результатов, ответственности, точек принятия решений и практических следующих шагов.

ГРАНИЦЫ РОЛИ

NOVARA CAPITAL действует как независимая платформа стратегического консультирования по капиталу и проектному финансированию. Наша роль - готовить, структурировать и координировать процессы финансирования, сохраняя независимость от отдельных кредиторов и инвестиционных продуктов. Решения о финансировании принимаются соответствующими финансовыми институтами и инвесторами.

Ключевые консультационные компетенции

Фокусированная платформа подготовки, структурирования и сопровождения сделок

Стратегическое консультирование по капиталу

Мы работаем со спонсорами, укрепляя институциональную готовность через стратегию капитала, отбор проектов, цели финансирования и позиционирование спонсора.

Финансовое структурирование

Индикативные концепции долга, капитала, вклада спонсора и смешанного финансирования, согласованные с денежными потоками и риском.

Поддержка due diligence

Координация корпоративной, финансовой, юридической, технической и коммерческой информации для профессиональной оценки.

Готовность к работе с инвесторами и партнёрами

Подготовка лаконичных материалов для решений и структурированных историй проекта для подходящих инвесторов и партнёров.

Подготовка проектного финансирования

Подготовка проектов к институциональным стандартам финансирования: оценка готовности, доработка бизнес-плана, проверка финансовой модели и презентация для кредиторов.

Документация для инвесторов и кредиторов

Резюме, информационные меморандумы, тизеры, презентации, информационные запросы и структурированные пакеты ответов.

Координация сделки

Управление рабочими потоками, информацией, коммуникацией с контрагентами, открытыми вопросами и графиком решений.

Концепции JV и SPV

Высокоуровневая оценка собственности, управления, участия спонсора и структуры проектной компании с учётом юридических рекомендаций.

Каждое задание определяется письменным объёмом работ. Юридические, налоговые, регуляторные и инвестиционные консультации предоставляются уполномоченными специалистами, когда это требуется.

Методология консультирования

Дисциплинированный процесс от первичного отбора до сопровождения сделки

01	Первичный отбор	Цели, сектор, география, стадия проекта и индикативная потребность в капитале.
02	Оценка спонсора и проекта	Профиль спонсора, собственность, логика проекта, способность к реализации и ключевые зависимости.
03	Коммерческий и финансовый анализ	Бизнес-план, допущения, капитальные затраты, выручка, денежные потоки и чувствительность.
04	Стратегия финансирования	Потенциальные источники, последовательность, вклад спонсора и пробелы готовности.
05	Проектирование структуры капитала	Индикативное соотношение долга и капитала, сроки, распределение рисков, обеспечение и ковенанты.
06	Подготовка документации	Резюме, финансовая история, подтверждающие графики и контролируемая data room.
07	Готовность к контрагентам	Подготовка для подходящих финансовых институтов, инвесторов и стратегических партнёров.
08	Переговоры и координация	Вопросы, due diligence, обсуждение условий, контроль действий и поддержка закрытия.

ПРИНЦИП ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Каждый этап должен завершаться ясным результатом, ответственным владельцем и чётким решением о следующем шаге.

Отраслевой опыт

Опыт в капиталоемких и операционно сложных секторах

Девелопмент недвижимости

Жилая, смешанная и коммерческая недвижимость; стратегии завершения и рефинансирования; презентация инвесторам и кредиторам.

Промышленное производство

Новые мощности, строительство заводов, расширение, оценка спонсора и подготовка структуры капитала.

Сельское хозяйство и переработка

Производство, хранение, переработка, торговля и интегрированные инвестиционные программы цепочки стоимости.

Возобновляемая энергетика

Энергетические компоненты промышленных и аграрных проектов, интегрированные генерационные концепции и финансовый анализ.

Гостиницы и курорты

Отели, курорты, сервисные резиденции и смешанные гостиничные концепции; поэтапная реализация и анализ операционной модели.

Металлы и горнодобывающая отрасль

Промышленные приобретения, перерабатывающие активы, вопросы рефинансирования и готовность к сделке.

Аквакультура и пищевое производство

Специализированные производственные системы, биологические и операционные риски, CAPEX и подготовка финансирования.

Инфраструктура и логистика

Логистика, дистрибуция, операционная инфраструктура и отдельные публичные или концессионные проекты.

ОТРАСЛЕВАЯ ДИСЦИПЛИНА

Секторальный опыт усиливает анализ конкретного проекта. Каждая возможность оценивается по собственным фактам, силе спонсора и структуре финансирования.

Географический опыт

Трансграничное консультирование в Европе, на Кавказе и соседних рынках

Австрия Девелопмент недвижимости, стратегия финансирования, взаимодействие с местными банками и инвесторами.	Болгария Гостиничные, промышленные и капиталоемкие проекты.	Грузия Промышленные приобретения, гостиничный сектор, аквакультура, пищевое производство и оценка спонсоров.
Румыния Многочисленные обзоры промышленных, реальных и трансграничных проектов.	Турция Промышленные, экспортно-ориентированные и спонсорские проекты.	Молдова Оценка проектов, проверка документации и предварительная подготовка финансирования.
Албания Предварительный отбор и консультационная оценка проектов.	Азербайджан Инвестиции, недвижимость и трансграничный консультационный опыт.	Украина Программы агропереработки и возобновляемой энергетики.

Географические ссылки описывают текущую и недавнюю консультационную активность с 2025 года. Они иллюстрируют рыночный опыт и не означают постоянного местного присутствия.

Избранные показатели портфеля

Агрегированные показатели масштаба консультирования и институционального рассмотрения



10+ Текущих и недавних консультационных заданий, рассмотренных с 2025 года	9 Юрисдикций в Европе и соседних рынках
€500m+ Совокупный раскрытый масштаб проектов и потребностей в финансировании на приблизительной эквивалентной основе	8+ Секторных групп: реальные активы, промышленность, сельское хозяйство и инфраструктура

ВАЖНОЕ ПОЯСНЕНИЕ

Совокупный показатель объединяет раскрытые стоимости проектов и потребности в финансировании на разных стадиях и в разных валютах. Он является иллюстративным и приблизительным и не должен трактоваться как привлечённый капитал, одобренное финансирование или завершённые сделки.

Проекты существенно различаются по стадии, объёму мандата, качеству документации и результату. NOVARA CAPITAL повышает качество решений, готовность к финансированию и дисциплину процесса - без создания искусственной определённости.

Представительный консультационный опыт

Избранные задания в обезличенной и агрегированной форме

Промышленное приобретение | Кавказ

Крупное стратегическое приобретение и рефинансирование. Обзор сделки, требования к информации о спонсоре и цели, доработка бизнес-плана, анализ структуры капитала и координация с международным финансовым институтом.

Гостиничный девелопмент | Юго-Восточная Европа

Отель и wellness-проект, требующий завершения строительства и операционной подготовки. Стратегия финансирования, уточнение использования средств, проверка модели и презентация кредиторам.

Аквакультура и пищевое производство | Кавказ

Капиталоёмкий производственный проект. Анализ структуры финансирования, требования к спонсору и гаранту, уточнение рисков, планирование документации и подготовка к профессиональной оценке.

Портфель недвижимости | Австрия

Несколько жилых проектов и потребностей в завершении. Портфельная стратегия, финансирование по каждому проекту, презентация банкам и инвесторам и последовательность потребностей.

Промышленное производство | Юго-Восточная Европа

Крупномасштабное производственное развитие. Оценка спонсора, проверка вклада капитала, корпоративная и финансовая документация, анализ готовности и подготовка пакета для кредиторов.

Смешанный гостиничный проект | Кавказ

Гостиничная и сервисная резиденция. Анализ инвестиционного кейса, долговых потребностей, финансовой информации спонсора и подготовка структурированного запроса.

Агропереработка и ВИЭ | Восточная Европа

Групповая программа проектов. Первичный отбор, приоритизация наиболее финансируемой возможности, запросы моделей и документов и определение следующего рабочего потока.

Промышленные проекты реального сектора | Румыния

Несколько заданий и предварительных обзоров со значительными потребностями в капитале. Отбор проектов, анализ спонсора и финансовой информации, оценка маршрутов финансирования и структурированные запросы.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ПО УМОЛЧАНИЮ

Имена, контрагенты, точные суммы и идентифицирующие детали не раскрываются, поскольку соответствующие задания конфиденциальны и в ряде случаев продолжаются. Примеры иллюстрируют рабочие процессы, а не закрытые сделки.

Наша консультационная команда

Фокусированная сеть независимых специалистов под каждое задание

Стратегический советник

Стратегическое направление, позиционирование спонсора, логика проекта и координация на старшем уровне.

Финансовый аналитик

Финансовые модели, допущения, денежные потоки, чувствительность и согласованность данных.

Юридический советник

Координация юридического рабочего потока и поддержка анализа при наличии соответствующей профессиональной авторизации.

Коммерческий советник

Коммерческая стратегия, работа с контрагентами, переговоры и партнёрские структуры.

Советник по проектному финансированию

Готовность к финансированию, долговые и долевым маршруты, требования кредиторов и подготовка сделки.

Инвестиционный аналитик

Оценка инвестиционного кейса, рынка, проектов и материалов для принятия решений.

Технический советник

Техническая реализуемость, капитальные затраты, риски реализации и специализированный обзор проекта.

Советник по рискам и комплаенсу

Due diligence, координация KYC/AML, картирование рисков и контроль документации.

ПРИНЦИП ПЛАТФОРМЫ

Команды формируются исходя из характера и сложности каждого задания. Указанные роли описывают независимых или ассоциированных специалистов и сами по себе не означают трудовые отношения или наличие отдельно зарегистрированного юридического лица.

Почему NOVARA CAPITAL

Бутиковое внимание при институциональной дисциплине

Прямое участие руководителя

Задания ведутся на старшем уровне с прямым вниманием к логике проекта, качеству документации и критическим вопросам.

Институциональная коммуникация

Материалы готовятся для анализа финансовыми институтами, инвесторами, инвестиционными комитетами и профессиональными советниками.

Трансграничная перспектива

Опыт в разных юрисдикциях поддерживает практическую коммуникацию между спонсорами и международными контрагентами.

Прагматичное исполнение

Работа сосредоточена на действиях, повышающих готовность: недостающей информации, структуре, документации и последовательности решений.

Независимая перспектива

Рекомендации не ограничены собственным кредитным продуктом, фондом или одним контрагентом.

Индивидуальная стратегия

Каждый проект получает определённый рабочий поток с учётом сектора, силы спонсора, зрелости, целей и ограничений.

Конфиденциальность как процесс

Информация раскрывается выборочно, идентифицирующие детали контролируются, а текущие пути сделки защищаются.

Достоверное представление

Доступ, вероятность, статус мандата и результат сделки описываются точно и никогда не представляются как гарантированные.

НАША ЦЕННОСТЬ

Наша ценность заключается в повышении качества, доверия и готовности к исполнению до принятия решений о финансировании.

Модель взаимодействия

Чёткий объём, документированные обязанности и прозрачные этапы

1. Первичное обсуждение

Цели, контекст, статус проекта и непосредственные потребности в решениях.

2. Предварительная оценка

Высокоуровневый анализ доступной информации для определения целесообразности структурированного процесса.

3. Соглашение о консультировании

Письменный объём, результаты, исключения, обязанности, гонорары, срок и конфиденциальность.

4. Запрос информации

Контролируемый запрос корпоративной, финансовой, юридической, технической и проектной документации.

5. Исполнение консультирования

Анализ, структурирование, подготовка документации, работа по готовности к финансированию и управление вопросами.

6. Подготовка к контрагентам

Подготовка к подходящим финансовым институтам, инвесторам или стратегическим партнёрам в рамках мандата.

7. Сопровождение сделки

Ответы, координация due diligence, переговоры, контроль действий и поддержка на соответствующей стадии решения.

КОММЕРЧЕСКИЙ ПРИНЦИП

Консультационные гонорары компенсируют содержательную работу по оценке, структурированию и подготовке проекта. Любой гонорар, связанный с успехом, регулируется отдельно соответствующим соглашением.

Конфиденциальность и профессиональные стандарты

Ответственное представление консультационной работы и регуляторных границ

Все представленные задания описаны в обезличенной и агрегированной форме. Имена клиентов, проектов, финансирующих контрагентов, детали отношений и данные конкретных сделок не раскрываются в соответствии с договорными и профессиональными обязательствами конфиденциальности.

Ссылки на отрасли, географию и масштаб проектов приведены исключительно для иллюстрации характера и широты консультационного опыта. Они не подтверждают, что финансирование было одобрено, предоставлено, выбрано или завершено.

NOVARA CAPITAL действует как независимая платформа стратегического консультирования по капиталу и проектному финансированию. Наша роль - укреплять готовность проектов и поддерживать институциональные процессы финансирования посредством независимых консультационных услуг. Информация в документе носит общий информационный характер и не является банковской, инвестиционной, юридической или налоговой консультацией. Регулируемые услуги предоставляются только когда это разрешено законом и при наличии требуемой авторизации.

NOVARA CAPITAL является независимым консультационным брендом и коммерческим обозначением. До регистрации отдельного юридического лица договаривающееся физическое или юридическое лицо прямо указывается в соответствующем соглашении.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Доверие сохраняется, когда точно указывается сделанное и никогда не подразумевается большее.

Любое потенциальное финансирование или инвестиция зависит от независимой оценки, due diligence, внутренних одобрений, документации, правовых и регуляторных требований и коммерчески приемлемых условий.



NOVARA CAPITAL

Strategic Capital & Project Finance Advisory

office@novaracapital.at

www.novaracapital.at

Vienna | Cross-Border Advisory