

## Повестка дня семинара

---

Раздел 1: Обзор финансирования

Раздел 2: Отбор проектов

Раздел 3: Источники краткосрочного финансирования

Раздел 4: Источники долгосрочного финансирования

**Раздел 5: Подготовка, установление контактов, переговоры**

Раздел 6: Особенности бизнес-планов, инвестиционных меморандумов и проспектов эмиссии

Раздел 7: Оценка компании

Раздел 8: Итоги

# Соответствующий подход к подходящему кредитору/инвестору - вопросы, рассматриваемые в настоящем разделе

---

*1. Общая подготовка и установление контактов с источниками внешнего финансирования*



*2. Особенности подготовки, установление контактов и переговоры с различными источниками*

## Банки

*для краткосрочного и долгосрочного финансирования*

## Портфельные инвесторы

*для долгосрочного финансирования*

## Стратегические инвесторы

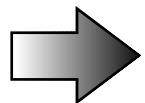
*для долгосрочного финансирования*

## Публичная эмиссия акций

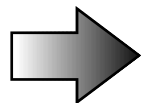
*для долгосрочного финансирования*

## **Ваш проект является одним из многих**

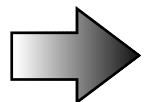
---



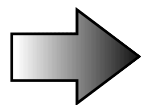
***Как в этой стране, так и в любой части мира источников финансовых средств не хватает, и поэтому такие источники выбирают только наиболее выгодные проекты с учетом всех возможных рисков***



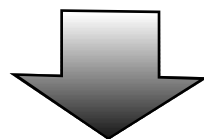
***Вы должны быть лучше и превосходить Ваших конкурентов для того, чтобы привлечь средства***



***Если вы не выполните стоящие перед вами задачи на любом из этапов переговоров с инвесторами/кредиторами, весьма вероятно, что весь процесс придется повторить, так что каждый этап одинаково важен***



***Если вы все делали правильно и не получили финансирования, тогда Ваш проект, возможно, не является конкурентноспособным***



**Даже если предположить, что ваш проект внутренне хорош, вы должны максимально увеличить свои шансы для привлечения финансирования.**

## Критически взгляните на Ваш проект и предприятие, как это бы сделал потенциальный кредитор/инвестор

---

### *Потенциальный кредитор/инвестор:*

- Хочет слышать только о реалистичных проектах, которые стратегически имеют смысл
- Хочет слышать “правильные” вещи:
  - ”Мы работали с международной аудиторской фирмой”
  - ”Мы устанавливаем новое программное обеспечение по управлению финансами”
  - ”У нас есть независимая компания-регистратор”
- Хочет говорить с руководством, которое имеет реалистичное представление о стоимости финансирования в России
  - Все долгосрочное финансирование в России является дорогим
  - Наиболее вероятным источником финансирования является приобретение акций либо портфельным, либо стратегическим инвестором, что может означать отказ от значительной доли собственности в предприятии и, возможно, контроля
  - По крайней мере, это означает отказ от той автономии, которую в настоящее время имеет компания

***Если вы не готовы к столкновению с реальной проблемой привлечения финансирования, не тратьте Ваше время на эти попытки***

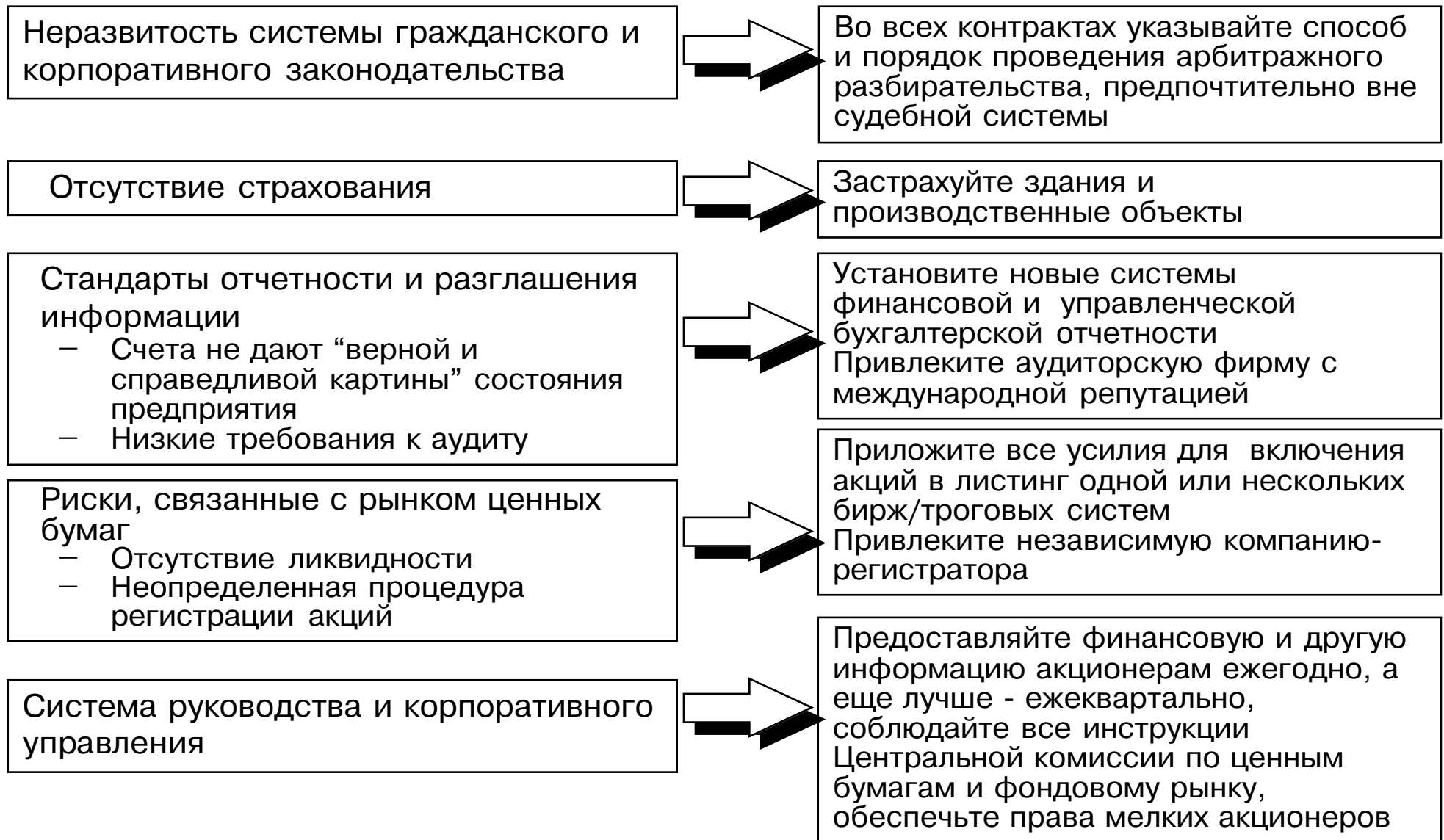
## Какие риски заставляют потенциального инвестора требовать такого высокого уровня рентабельности?

---

*В отношении инвестиций в российские предприятия действуют специфические риски, которые включают в себя, но не ограничиваются:*

- Политическими и экономическими рисками
- Валютными рисками и рисками, связанными с репатриацией прибыли
- Незрелостью системы гражданского и корпоративного законодательства
- Отсутствием страхования
- Стандартами отчетности и разглашения информации
  - Счета не дают “верной и справедливой картины” состояния предприятия
  - Низкие требования к аудиту
  - Чрезмерное и неопределенное налогообложение
- Рисками, связанными с рынком ценных бумаг
  - Отсутствие ликвидности
  - Нестабильные цены на акции
  - Отсутствие клиринговых и расчетных систем
  - Неопределенная процедура регистрации акций
- Системой руководства и корпоративного управления
- Рисками, связанными с опасностью загрязнения окружающей среды

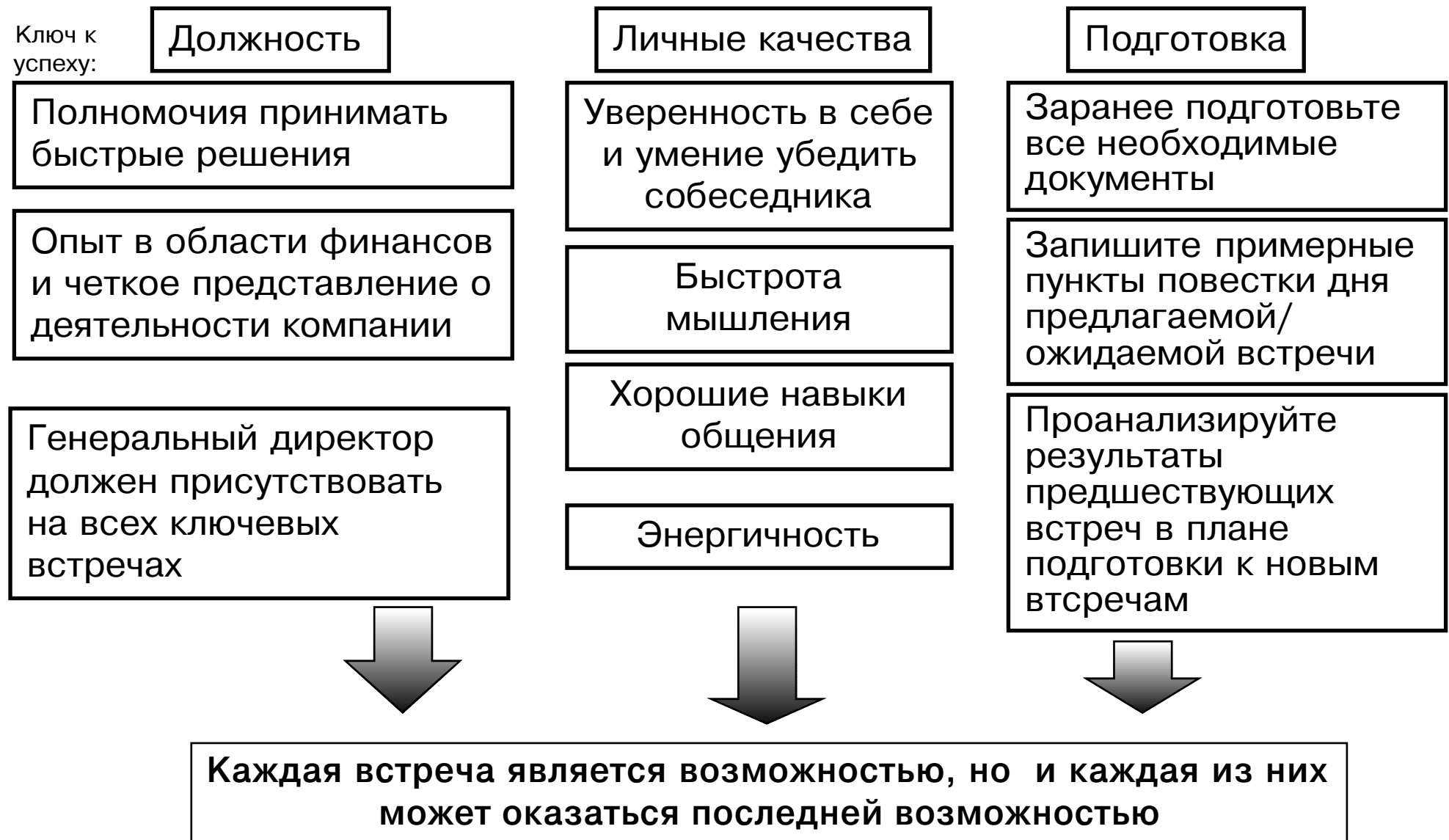
# Что могут сделать руководители предприятий для снижения указанных рисков?



# Вы хотите найти “подходящего” кредитора/инвестора, и “подходящий” кредитор/инвестор хочет найти вас. Вы можете принять меры для облегчения этого процесса



# Лицо, представляющее компанию, может заключить или сорвать сделку





## **Потенциальные инвесторы и кредиторы могут быть разочарованы отсутствием у вас под рукой общей информации о компании...**

---

### ***Данные о реализации за последний год или два***

- С разбивкой по месяцам или кварталам и по ассортименту продукции
- С делением сделок на наличные/безналичные и бартер, на продажи внутри страны и экспорт

### ***Описание видов продукции***

- Типы и виды продукции, загрузка производственных мощностей
- Объем производства каждого вида продукции, соответствующие данные о ее реализации и о производственных затратах

### ***Данные бухгалтерской отчетности***

- Дебиторская и кредиторская задолженность по годам и секторам
- Текущая задолженность, график погашения задолженности, условия и история выплаченной задолженности

### ***Прочие данные***

- Размер уставного капитала и основные акционеры
- Текущие и валютные счета, реквизиты

## Помните - расплывчатые ответы на вопросы о вашем проекте могут привести к прекращению обсуждений

---

Убедитесь в том, что вы знаете ответы на следующие вопросы:

### Поставщики:

Кто они?  
Насколько они надежны? Подписаны ли с ними контракты?

### Средства:

Какую сумму вы хотели бы получить от каждого инвестора проекта?

### Заказчики (имеющие отношение к проекту):

Кто они?  
Есть ли у них средства на приобретение этих товаров?  
Подписаны ли с ними контракты?

### Менеджмент:

Кто руководит проектом?

### Проект:

Движение денежных средств  
Подтверждающая информация  
График погашения задолженности

### Конкуренты:

Имеются ли конкуренты?  
Существуют ли потенциальные конкуренты?  
Какую позицию на рынке займет компания благодаря этому проекту?

## Готовы ли вы к переговорному процессу?

---

### *Как управлять этим процессом?*

- Кто войдет в группу для участия в переговорах?  
Кто систематизирует и/или подготовит дополнительную информацию, запрошенную инвестором?  
На каком этапе переговорного процесса вы предоставите полный или частичный доступ на завод, к информации о текущем производстве, технологии и информации об аффилированных компаниях?  
Существует ли какая-либо информация, которую вы не раскроете до момента заключения сделки?  
Готовы ли вы разрешить копирование информации и вывоз скопированных документов за пределы завода или с документами можно будет ознакомиться только на месте?

***Решите*** указанные вопросы до начала переговоров с инвестором

## **Каждая встреча сама по себе имеет огромное значение**

---

*Первоначальный звонок с предложением провести встречу сделайте либо через вашего профессионального финансового консультанта или другое лицо, знающее потенциального инвестора (банк, юрисконсульт, др.)*

*Возьмите с собой на встречу полный комплект документов*

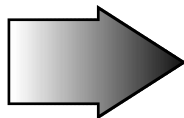
*Серьезно относитесь к каждой встрече*

- Вам придется убеждать различные уровни руководства фонда - первое лицо, с которым вы будете вести переговоры может оказаться руководителем младшего звена управления
- Если на него/нее будет произведено хорошее впечатление, он/она представит рекомендацию продолжить изучение вопроса; завод посетит группа представителей инвестора
- Инвестор может захотеть лично осмотреть завод
- Если все пройдет хорошо, предлагаемая сделка будет представлена на рассмотрение руководству инвестора, которое примет решение о внесении инвестиций

## Заранее тщательно подготовьте ваш “рассказ” и ознакомьте с ним всех высших руководителей компании

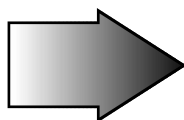
---

Потенциальный инвестор захочет посетить завод



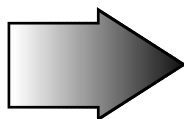
- Подготовьте несколько вступительных слов о заводе
- Будьте готовы рассказать о заводе или проекте

Потенциальный инвестор захочет встретиться с каждым членом высшего руководства компании



- Каждый член высшего руководства должен быть способен четко и последовательно рассказать о проекте
- Будьте последовательны при общении с различными потенциальными инвесторами

Подготовьте ответы на все ожидаемые трудные вопросы



- Будьте готовы обосновать достигнутые в прошлом производственные показатели, даже если они были не очень хорошие
- Будьте готовы рассказать, какие выводы вы сделали из прошлых ошибок
- Будьте готовы обсуждать структуру акционерного капитала и отношения с третьими сторонами

Впечатление сокрытия информации или неспособности предоставить ее отпугнет инвесторов

# Теперь, когда вы проделали предварительную подготовительную работу, давайте рассмотрим некоторые конкретные вопросы подготовки

---

## *1. Общая подготовка и установление контактов с источниками внешнего финансирования*



## *2. Особенности подготовки, установление контактов и переговоры с различными источниками*

### *Банки*

*для краткосрочного и долгосрочного финансирования*

### *Портфельные инвесторы*

*для долгосрочного финансирования*

### *Стратегические инвесторы*

*для долгосрочного финансирования*

### *Публичная эмиссия акций*

*для долгосрочного финансирования*

# Банковское финансирование: что Вам следует делать и как долго будет длиться этот процесс?

---

## Задачи и минимальные сроки

Задача	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Отбор/оценка проекта (включая прогноз движения денежных средств)	■	■	■							
Подготовка бизнес-плана		■	■							
Подготовка общей информации о компании			■	■						
Выбор банка			■	■						
Первоначальные контакты с банком			■	■	■	■				
Поиск соответствующего гаранта/Определение надлежащего обеспечения			■	■	■	■				
Переговоры/соглашение				■	■	■	■			
Фактическое предоставление кредита									■	

## Знайте что вам нужно и что вы можете предложить, если вы хотите заключить выгодную сделку

---

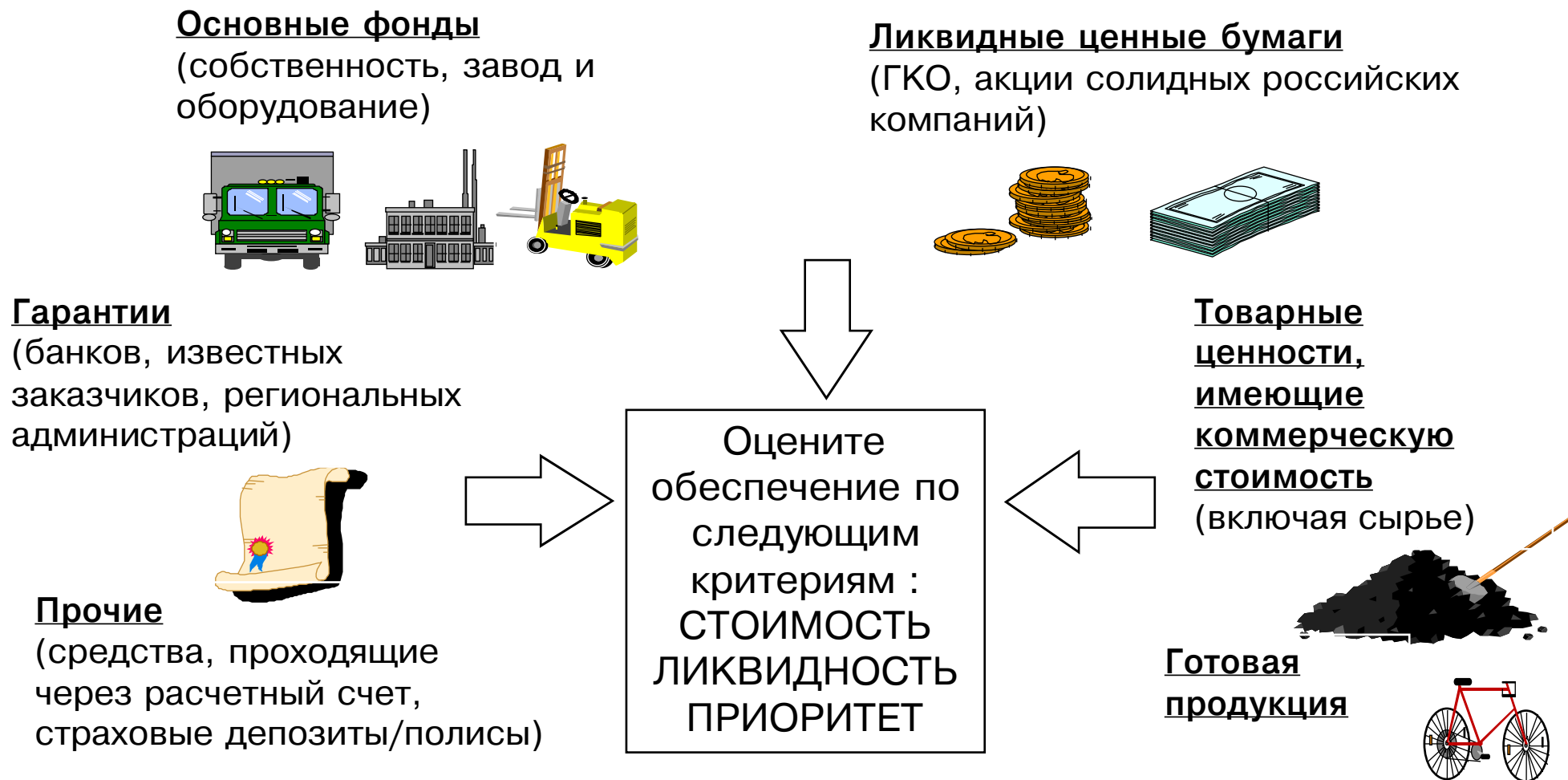
Как правило, банки задают следующие вопросы о кредите:



Подготовьте возможные ответы до встречи с представителями банков



# Вы можете получить средства для реализации даже рискованного проекта, если вы располагаете хорошим обеспечением



**Помните: Хорошее обеспечение делает рискованный проект более привлекательным, однако не улучшает сам проект!**

## В России есть множество банков, но только некоторые из них подходят для вашей компании и вашего проекта

---

	<u>Преимущества</u>	<u>Недостатки</u>
Местные банки	Лучшее знание состояния дел компании Облегченный доступ Меньшие телекоммуникационные издержки	Могут и не финансировать такие проекты
Обслуживающие банки	Лучшее знание состояния дел компании	Могут не проявлять интереса
Специализированные банки	Более низкие издержки за счет отраслевого опыта Большой интерес к участию в проекте	Банков, которые специализируются в данной области, может не быть
Крупные банки	Они кредитуют только крупные проекты	Может потребоваться предоставить большой объем информации Комиссионные могут оказаться выше

## **После выбора банков, установите с ними контакт**

---

*Позвоните по общему номеру банка и спросите, кто отвечает за оценку новых проектов для финансирования*

*Позвоните указанному лицу и кратко опишите ему проект (при этом имейте при себе письменный вариант)*

- Говорите по делу, объясните цель, выясните, заинтересован ли банк конкретно в вашем проекте

*Постарайтесь показать вашу компанию с лучшей стороны*

- Работа с международной консалтинговой фирмой, сертификация новой продукции, 8 западных заказчиков, только что завод посетил премьер-министр, завод-монополист и т.д.

*Будьте готовы задавать банку вопросы*

почему банк не заинтересован, какие банки могут проявить интерес, что мы можем изменить с тем, чтобы заинтересовать банк?

*Заставьте сотрудника кредитного управления поверить, что финансирование - единственное препятствие для осуществления проекта*

*Выполните просьбу о предоставлении дополнительной информации в кратчайшие сроки*

- Банки могут ежедневно получать сотни заявок, задержка может воспрепятствовать достижению успеха
- Ваша ответная реакция показывает истинные возможности компании (быть своевременной и точной)

## Если вы хотите заключить выгодную сделку, будьте готовы вести переговоры с позиции силы

---

До начала переговоров

Найдите как можно больше информации о банке (хорошие источники “Коммерсант”, “Деньги”, “Эксперт”, “Финансовые известия”, “Рынок ценных бумаг”, “Интерфакс-АИФ”)

Если другой менее предпочтительный банк сделал менее привлекательное предложение, используйте это предложение в качестве инструмента для ведения переговоров с выбранным вами банком.

Во время переговоров

Сообщайте только необходимую информацию: соблюдайте осторожность, сообщая конфиденциальную информацию

Будьте консервативны при обсуждении возможного обеспечения: начните с обеспечения, которое вы больше всего хотели бы предложить, например, готовая продукция, и только затем при необходимости обсуждайте другие виды обеспечения, например, ГКО

Подготовьте несколько вариантов ответов на наиболее важные вопросы, однако не тратьте слишком много времени на обсуждение незначительных деталей

После переговоров

После проведения первоначальных встреч регулярно звоните в банк для выяснения хода рассмотрения сделки (но не чаще одного раза в неделю)

# Теперь - портфельные инвесторы

---

**1. Общая подготовка и установления контактов с источниками внешнего финансирования**



**2. Особенности подготовки, установление контактов и переговоры с различными источниками**

**Банки**

**Для краткосрочного и долгосрочного финансирования**

**Портфельные инвесторы**

**для долгосрочного финансирования**

**Стратегические инвесторы**

**для долгосрочного финансирования**

**Публичная эмиссия акций**

**для долгосрочного финансирования**

# Поиск портфельного инвестора - задача как правило сложная и требующая много времени

## Задачи и минимальные сроки

Задача	Месяц																											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Отбор проекта/оценка (включая прогноз движения денежных средств)	■	■	■	■																								
Подготовка бизнес-плана			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Назначение финансового консультанта			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Финансовый анализ (финансовый консультант)			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Юридический анализ (юрисконсульт)			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Подготовка инвестиционного меморандума								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Оценка компании								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Выбор инвестора								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Первоначальное установление контактов с потенциальным инвестором								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Встречи/посещение завода									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Анализ состояния компании (если проводится инвестором)																												
Общее собрание акционеров																												
Переговоры/соглашение																												
Подготовка проспекта в соответствии с российским законодательством																												
Внесение налога с новой эмиссии																												
Утверждение проспекта Минфином																												
Фактическое внесение инвестиций																												

## Вам придется потратить значительный объем средств на подготовку документов

---

Как правило, для портфельных инвесторов готовится несколько документов

Бизнес-план

Прогноз движения  
денежных средств

Инвестиционный меморандум

- Принятый в России порядок ведения счетов не позволяет получить правдивую картину финансового или стратегического положения предприятия; потенциальный инвестор требует представления значительного объема дополнительной информации в понятном для них формате
- Требуется бизнес-план; фонды “помощи”, как правило, располагают списком конкретной информации, которую они хотели бы увидеть, иногда в определенном обязательном формате
- Для большинства инвесторов вам следует иметь:
  - подробный прогноз денежных потоков с различными допущениями в письменной форме и вычислениями
  - Инвестиционный меморандум, включающий результаты финансовой и юридической проверки, подготовленный профессиональным финансовым консультантом, имеющим опыт

## Что представляют собой анализ и оценка?

---

### *Финансовый и юридический анализ*

- Финансовый анализ представляет собой анализ финансового состояния вашего предприятия
  - Проводится независимой уважаемой аудиторской/консалтинговой фирмой.
  - Это не аудит - его цель не измерение степени соблюдения предприятием российских требований финансовой отчетности. Это включает выявление будущих потенциальных финансовых обязательств предприятия.
- Юридический анализ представляет собой изучение приватизации компании, ее структуры, контрактов с поставщиками и заказчиками и т.д. с юридической точки зрения для выявления любых возможных юридических исков к предприятию, которые могут возникнуть в будущем.

### *Оценка компании*

- Оценка достаточного набора имеющих рыночную стоимость ценностей, стоящих за акционерным капиталом компании, используемая руководством компании для определения доли собственности в предприятии в обмен на определенную сумму инвестиций
- Может быть проведена компанией или ее финансовыми консультантами



## Представляется целесообразным потратить немного времени, решая к кому обратиться

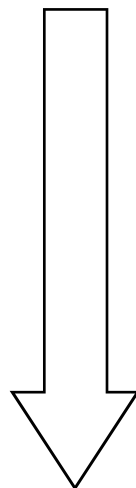
Поиск инвестора является трудным процессом, требующим наличия специальных знаний

### Российские портфельные инвесторы

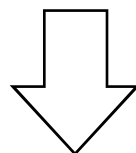
- Они являются 'молодыми' компаниями
- Отсутствует подробная информация
- Почти все расположены в Москве
- Иногда имеют ограниченные ресурсы
- Иногда ограничивают свою деятельность очень конкретными направлениями

### Иностранные портфельные инвесторы

- Трудно установить контакты с теми, кто находится за рубежом
- Придерживаются строгих правил инвестирования
- Всегда имеют большой выбор других проектов
- Иногда устанавливают ограничения на размер и сферу инвестиций



Целесообразно привлечь профессионального консультанта для установления контактов и проведения переговоров с инвесторами от вашего имени



При содействии вашего консультанта расположите возможных инвесторов по порядку в зависимости от вероятности внесения инвестиций

## **Будьте готовы к переговорам до заключения наилучшей сделки**

*На переговорах следует затронуть следующие вопросы*

Минимум инвестиций, на который согласна компания

Максимальный процент дополнительного капитала, предлагаемый за различные объемы инвестиций, представительство в органах управления, степень контроля за крупными сделками

Юридическая форма внесения инвестиций

Требуемые сроки внесения инвестиций; если программа, предусматривающая осуществление капитальных вложений, рассчитана на несколько лет, то как в этот период будут инвестироваться средства и как будет обеспечено внесение отложенной части средств

Права на акции последующих эмиссий

Обязательства по проведению структурной перестройки (включая отказ от неосновной деятельности и объектов социальной сферы, сокращение штата), установление деловых отношений с независимой компанией-регистратором, банком, брокером, проведение переговоров об изменении отношений с “родственными сторонами”, улучшение корпоративного управления

Совершенствование систем финансовой и управленческой отчетности в целях предоставления инвестору регулярной и своевременной информации

## Недавние изменения в законодательстве имеют существенное значение

---

*Закон об акционерных обществах от 1 января 1996 года предлагает большую защиту существующим акционерам, но затрудняет частное размещение и широкое распространение новых выпусков акций, так как:*

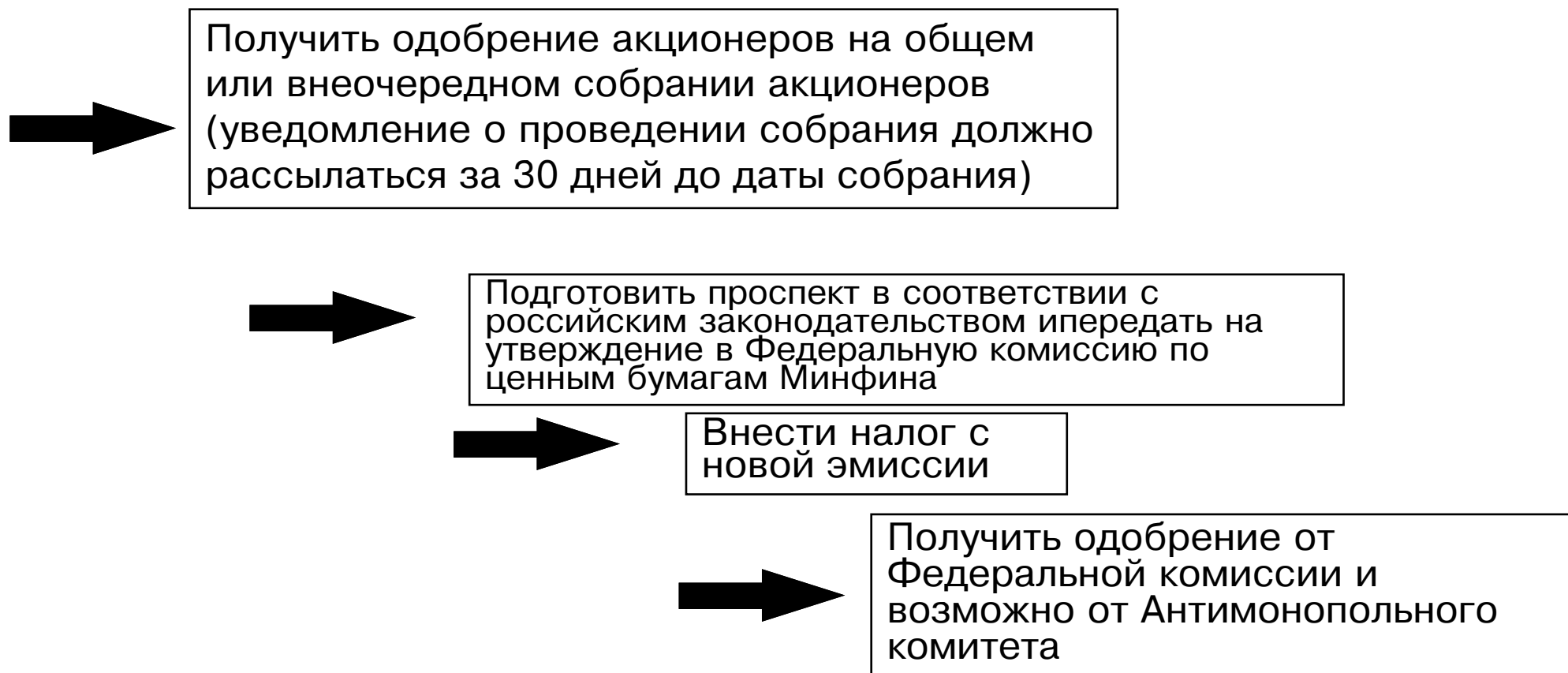
- Требуется предоставления преимущественных прав держателям обыкновенных акций (права приобретения акций новых выпусков пропорционально текущей доле собственности). Частное размещение новых акций среди конкретных учреждений или инвесторов составляет явное нарушение преимущественных прав существующих акционеров, если только предприятие в настоящее время не находится в полной собственности того инвестора, кому предложены новые акции.
- Требуется от предприятий выкупать акции (по требованию) по справедливой рыночной цене у любого акционера, который не имеет права голоса при реорганизации, ликвидации или изменении устава предприятия
- Требуется при приобретении свыше 30 процентов акций предприятия, имеющего свыше 1000 держателей обыкновенных акций, сообщать о таком намерении за 30 дней и предлагать выкупить оставшиеся акции у существующих акционеров.

Время покажет, как эти положения будут применяться на практике в России

## Когда соглашение заключено, что вам еще следует сделать для получения средств?

---

*Для передачи новых акций инвестору предприятию необходимо:*



*...прежде чем сделка состоится*

# Теперь поговорим о наиболее распространенных формах долгосрочного финансирования

---

*1. Общая подготовка и установление контактов с источниками внешнего финансирования*



*2. Особенности подготовки, установление контактов и переговоры с различными источниками*

## Банки

*Для краткосрочного и долгосрочного финансирования*

## Портфельные инвесторы

*Для долгосрочного финансирования*

## Стратегические инвесторы

*Для долгосрочного финансирования*

## Публичная эмиссия акций

*Для долгосрочного финансирования*

# Поиск стратегического инвестора занимает еще больше времени, чем поиск портфельных инвесторов

## Задачи и минимальные сроки

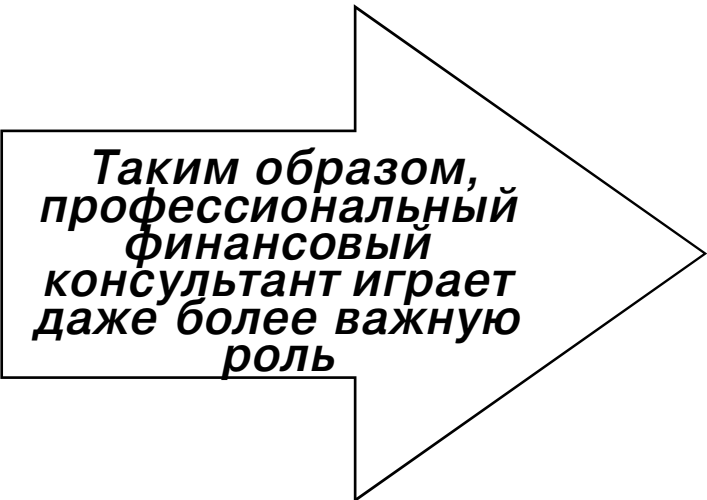
Задача	Месяц																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Отбор проекта/оценка(включая прогноз движения денежных средств)	■	■	■																					
Назначение финансового консультанта		■	■	■																				
Финансовый анализ (финансовый консультант)			■	■	■																			
Юридический анализ (юрисконсульт)			■	■	■																			
Подготовка инвестиционного меморандума					■	■	■	■																
Оценка компании					■	■	■	■																
Выбор инвестора					■	■	■	■																
Первоначальное установление контактов с первым потенциальным инвестором									■	■														
Встречи/посещение завода									■	■	■	■	■											
Переговоры/соглашение (для каждого нового потенциального инвестора, повторите предыдущие три этапа)																								
Общее собрание акционеров																					■	■	■	■
Подготовка проспекта в соответствии с российским законодательством																						■	■	■
Внесение налога с новой эмиссии																							■	■
Утверждение проспекта Минфином																							■	■
Фактическое внесение инвестиций																								■

## Для привлечения подходящего стратегического инвестора и заключения подходящей сделки вам, возможно, понадобится помощь профессионалов

---

*В отличие от портфельных инвесторов-резидентов, стратегические инвесторы могут происходить из любых районов мира и могут лишь немного знать или вообще не быть в курсе:*

- Истории российских предприятий (деятельность, отчетность, организация, приватизация и т.д.)
- Реального политического и экономического риска
- Российских требований по предоставлению бухгалтерской и финансовой отчетности



**Таким образом,  
профессиональный  
финансовый  
консультант играет  
даже более важную  
роль**

### **Финансовый консультант может:**

- Помочь выработать критерии идеального инвестора
- Помочь оценить потенциальных инвесторов и расставить их в порядке важности
- Подготовить финансовую информацию в понятном для инвестора формате
- Представить риск инвестиций в Россию в должном свете
- Оговорить условия от имени вашего предприятия

## **При оценке стратегических инвесторов и расстановке их в порядке важности необходимо рассмотреть много вопросов**

---

***Рассмотрите следующие вопросы при выборе направления поиска стратегического инвестора:***

Какой инвестор вероятнее всего предоставит инвестиции нужного объема?

Что, кроме денег, вы хотите от стратегического инвестора? Кто это может сделать?

Какие взаимные выгоды, схемы снижения затрат, клиентскую базу или сырье вы можете предложить стратегическому инвестору?

У кого точка зрения на стратегию деятельности аналогична вашей?

Какого рода управленческую и корпоративную культуру вы можете привить вашим работникам?

***Ответы на эти вопросы помогут вам представить идеального стратегического инвестора***



## **Предоставление информации стратегическому инвестору - процесс весьма деликатный**

---

*При рассмотрении вопроса внесения инвестиций в ваше предприятие стратегический инвестор пожелает получить доступ к специфической и полной информации о:*

- Вашей продукции
- Используемой технологии
- Ваших заказчиков и поставщиков

*Если инвестор происходит сферы, связанной с вашей деятельностью, он вас поймет и захочет получить доступ к конфиденциальной информации*

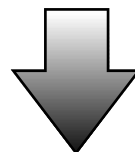
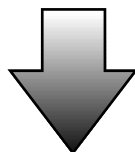
*В отличие от поиска портфельных инвесторов, в идеале вам нужно разговаривать с потенциальными стратегическими инвесторами по отдельности*

- И связываться с новым потенциальным инвестором только в случае неудачи предыдущих переговоров

## Согласуйте те вопросы, которые позднее будут играть важную роль

Предприятие и инвестор должны иметь общие задачи

Инвестор



Предприятие

Продукция, направление деятельности  
Вклад в производство  
Распределение акций и структура капитала  
Обязательства и ответственность  
Регион будущих продаж и их объем  
Торговые отношения в будущем  
Политика в вопросе выплаты дивидендов  
Вопросы управления  
Финансовая отчетность  
Стандарты бухгалтерского учета и аудит  
Разрешение споров



Предварительное обсуждение этих вопросов будет способствовать успеху проекта

## Вопросы управления могут быть наиболее трудными для решения

Вопросы управления жизненно важны для успеха компании

Каков будет состав и полномочия Совета директоров?

Как будут назначаться члены Совета директоров?

Какова будет сфера компетенции руководства?

Каков порядок назначения руководящих должностных лиц?

Как изменится организационная структура компании?

Как будет выглядеть новая схема предоставления отчетности?

Как будут приниматься решения по стратегическим и оперативным вопросам?

Какой порядок ведения внутреннего аудита/контроля будет применяться?

## **По достижении детальной договоренности по всем вопросам нужно заключить сделку**

---

*Те же ‘технические’ вопросы, как и в случае с портфельным инвестором*

*Те же ограничения, налагаемые Законом об акционерных обществах*

*Может потребоваться больше времени, чтобы получить инвестиции, чем это потребовалось бы от портфельного инвестора -*

- Более тщательное изучение деятельности компании и финансовых показателей
- Как правило, стратегическому инвестору продается больший процент акций, чем портфельному инвестору
- Необходимо предусмотреть внесение инвестиций не в денежной, а иной форме
- Следует разработать детальную стратегию

Создайте специальные группы в составе представителей руководства компании и инвестора для осуществления контроля за инвестициями

# И, наконец, рассмотрим наименее распространенную форму долгосрочного финансирования, которое должно стать самым большим по объему

---

*1. Общая подготовка и установление контактов с источниками внешнего финансирования*



*2. Особенности подготовки, установление контактов и переговоры с различными источниками*

## Банки

*Для краткосрочного и долгосрочного финансирования*

## Портфельные инвесторы

*Для долгосрочного финансирования*

## Стратегические инвесторы

*Для долгосрочного финансирования*

## Публичная эмиссия акций

*Для долгосрочного финансирования*

# Публичные эмиссии акций - это самый сложный источник долгосрочных инвестиций, требующий много времени

## Задачи и минимальные сроки

Задача	Месяц																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Отбор проекта/оценка (включая прогноз движения денежных средств)	■	■	■																											
Назначение финансового консультанта		■	■	■																										
Финансовый анализ (финансовый консультант)			■	■	■																									
Юридический анализ (юрисконсульт)			■	■	■																									
Оценка компании				■	■	■	■																							
Подготовка меморандума о продаже (проспект западного стандарта)				■	■	■	■	■																						
Общее собрание акционеров					■	■	■																							
Проверка меморандума о продаже					■	■	■																							
Подготовка проспекта в соответствии с российским законодательством					■	■	■																							
Назначение ведущего менеджера эмиссии					■	■																								
Представлении компании населению						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Внесение налога с новой эмиссии						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Первоначальное утверждение проспекта Минфином						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Создание синдиката по продаже						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Разработка порядка приема заявок для банка получателя						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Предпродажа эмиссии, обеспечение гарантии размещения						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Определение цены эмиссии						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Окончательное утверждение проспекта Минфином (с ценой)																														
Представление эмиссии населению																														
Печатание проспекта и меморандума о продаже																														
"Передвижные презентации"																														
Распространение материалов																														
Период размещения																														
Рассылка выписок из реестра																														

## **Публичные эмиссии акций характеризуются большим сроком подготовки и коротким сроком осуществления**

---

***Вам придется подготовить проспект эмиссии западного образца и инвестиционный меморандум для всех потенциальных иностранных покупателей.***

- Такая же информация должна быть подготовлена для российских портфельных инвесторов.

***Как правило, на подготовку подробного проспекта требуется больше времени, чем для инвестиционного меморандума.***

***Публичная эмиссия требует выполнения следующих задач, не нужных для закрытого размещения акций:***

- Создание структуры, занимающейся продажей акций, где может потребоваться содействие инвестиционных консультантов
- Отношения с общественностью, где также может потребоваться содействие профессиональных консультантов
- Презентации для групп потенциальных инвесторов (“передвижные презентации”)
- Организация системы “банков-получателей” для получения средств за акции
- Печать и распространение проспекта, меморандума, форм заявок

## Предпродажа акций для обеспечения успеха

---

***Публичная эмиссия должна быть успешной, иначе репутация компании в финансовом сообществе будет подорвана***

***Как только подготовлена документация, начинайте переговоры с потенциальными портфельными инвесторами так, как это делается при закрытом размещении акций***

***Помимо получения обязательств по покупке части публичной эмиссии подобные переговоры покажут***

- Является ли эмиссия слишком большой
- Является ли эмиссия слишком маленькой
- Является ли первоначальная цена на акции слишком высокой или слишком низкой

***Успешные переговоры о предпродаже очень важны при публичном размещении акций***



## Как обычно устанавливается цена на новые акции?

---

*Начните с комплексной оценки компании, чтобы определить теоретическую стоимость собственного капитала вашей компании*



*Представьте в Федеральную комиссию/ Минфин проспект, составленный в соответствии с российским законодательством, без указания цены*



*После определения цены повторно представьте проспект в Федеральную комиссию/ Минфин с указанием цены для окончательного утверждения*



*Корректируйте цену в сторону понижения или повышения по мере продолжения переговоров с потенциальными инвесторами (пытаясь заранее продать часть эмиссии)*

## Ключевые факторы достижения успеха при размещении вашей эмиссии

---

- При правильной подготовке период размещения не должен быть долгим
  - На практике срок от 3 недель до 2-3 месяцев считается нормальным
  - Чем дольше он длится, тем выше административные расходы
- Всегда устанавливайте твердую дату закрытия с тем, чтобы эмиссия выглядела более привлекательной
- Выдайте выписки из реестра сразу же по завершении размещения - это реклама
- Помните, если вы хорошо относитесь к инвесторам во время эмиссии и после (хорошее корпоративное управление и предоставление подробной информации инвесторам), в будущем будет намного проще привлечь средства с помощью еще одной эмиссии акций

## Что такое преимущественные права и каково их значение для предприятия, желающего получить финансирование для себя

---

*Что такое преимущественные права?*

- Законом об акционерных обществах от 1 января 1996 года установлены преимущественные права акционеров российских акционерных обществ. Это означает, что существующие акционеры какого-либо предприятия имеют первоочередное право подписки за деньги на новые выпуски акций до того, как они будут предложены кому-либо другому. Это обеспечивает защиту контрольной доли, принадлежащей какому-либо акционеру, от какого-либо выпуска акций до получения от него предварительного согласия.

*Что они значат?*

- Существование преимущественных прав означает, что предприятие может выпустить акции, конвертируемые облигации или гарантии (опционы для приобретения акций), продаваемые за деньги, только своим существующим акционерам и никому другому, если только оно не получит их предварительного согласия на общем собрании акционеров.

## Вместо выпуска акций непосредственно новым акционерам предприятие предлагает существующим акционерам права подписки

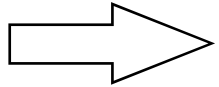
---

*Маркетинг прав очень похож на маркетинг публичного выпуска акций.*

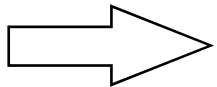
- В случае выпуска прав существующие акционеры получают гарантии в том, что они обладают одним “правом” на каждую принадлежащую им акцию. Для покупки новой акции может требоваться любое количество прав (например, 5 прав дает акционеру право приобретения одной дополнительной акции по цене подписки 130 рублей).
- Акционер, не желающий подписываться на новые акции, может продать права другому инвестору, давая ему возможность подписаться на новый выпуск вместо себя.
- При открытой продаже акций цена подписки должна быть установлена немного ниже стоимости существующих акций для стимулирования приобретения новых акций (использования прав).

*Цена подписки, умноженная на количество новых акций, составит максимальную сумму средств, получаемых предприятием-эмитентом.*

## Как предприятию убедиться в получении необходимых средств?



*Во избежание опускания цены акций ниже цены подписки (и размещения новых акций) предприятие-эмитент может попытаться получить гарантию размещения выпуска (обычно у банка). Вместо фактического приобретения выпуска, как при денежном выпуске акций, гаранты получают “плату за поручительство”. В обмен они обещают приобрести все нерасмещенные акции по цене подписки (часто на конкретную сумму) в случае, если не все права будут использованы.*



*Даже если использование прав имеет смысл, некоторые права все же могут оказаться неиспользованными либо при причине неосведомленности акционеров, либо из-за их отсутствия на месте (во время отпуска и т.д.). Гаранты могут восполнить эту недостачу, или же предприятие может дать акционерам привилегии сверх подписки, давая им возможность купить нерасмещенные акции по цене подписки. Разумеется, эти акционеры получают выгоду за счет тех, которые по какой-либо причине не использовали или не продали.*