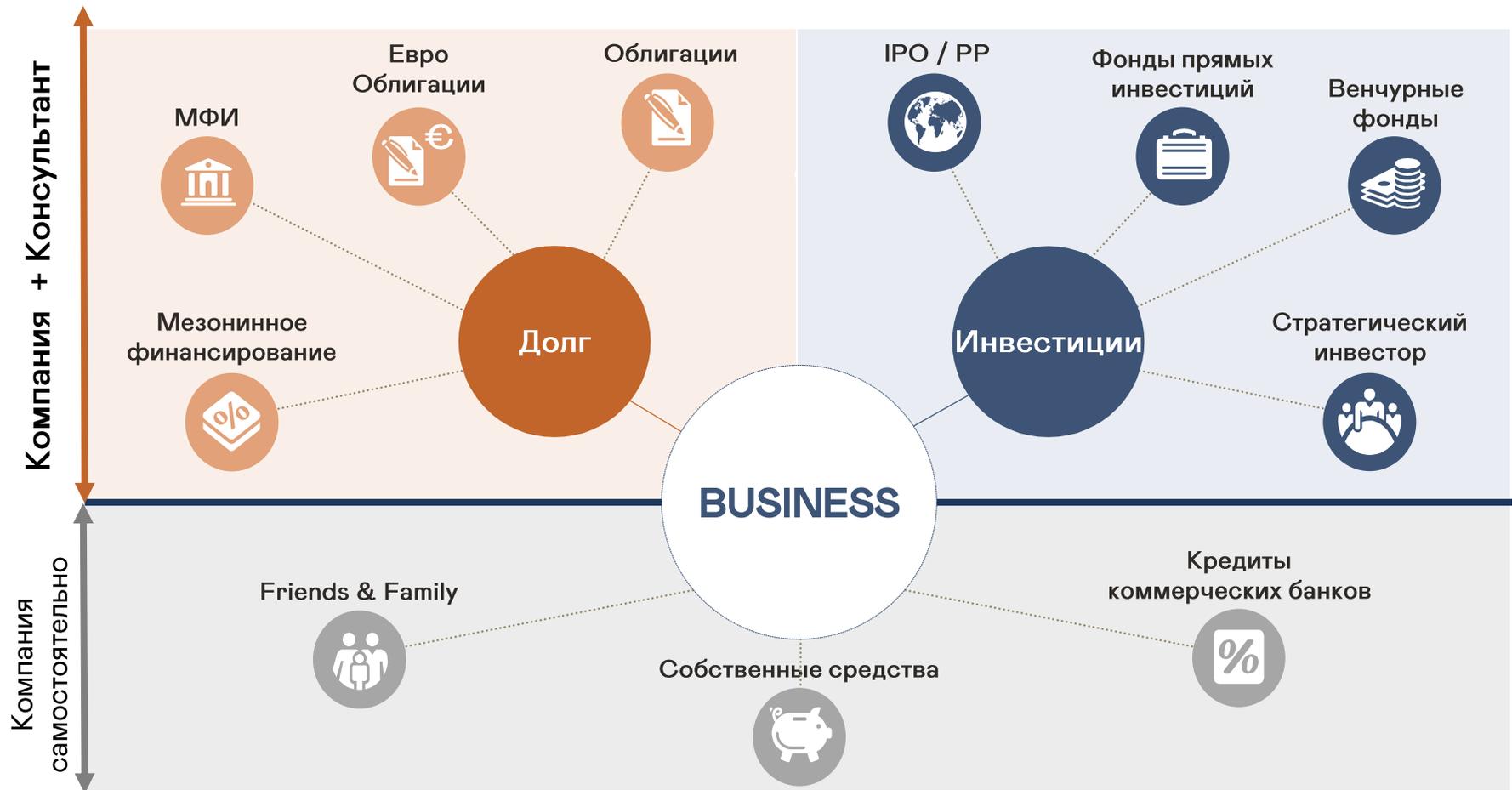


Максимизация стоимости компании: инструменты, пути, кейсы

Советы предпринимателю

Декабрь, 2019

Привлечение долгового финансирования или инвестиций в собственный капитал может значительно увеличить стоимость Компании

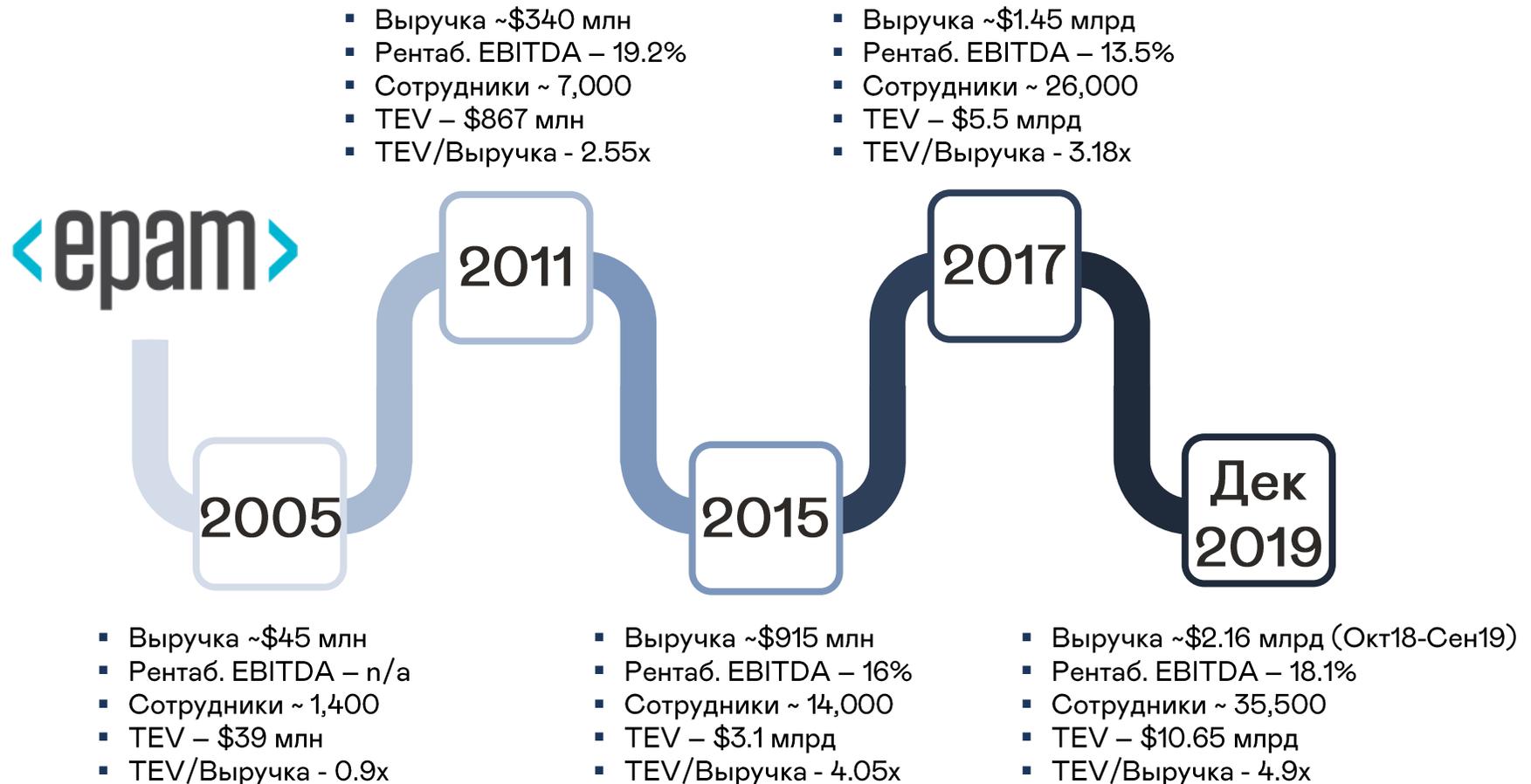


Тип инструмента может зависеть от корпоративной стадии компании и целей, на достижение которых необходим дополнительный капитал

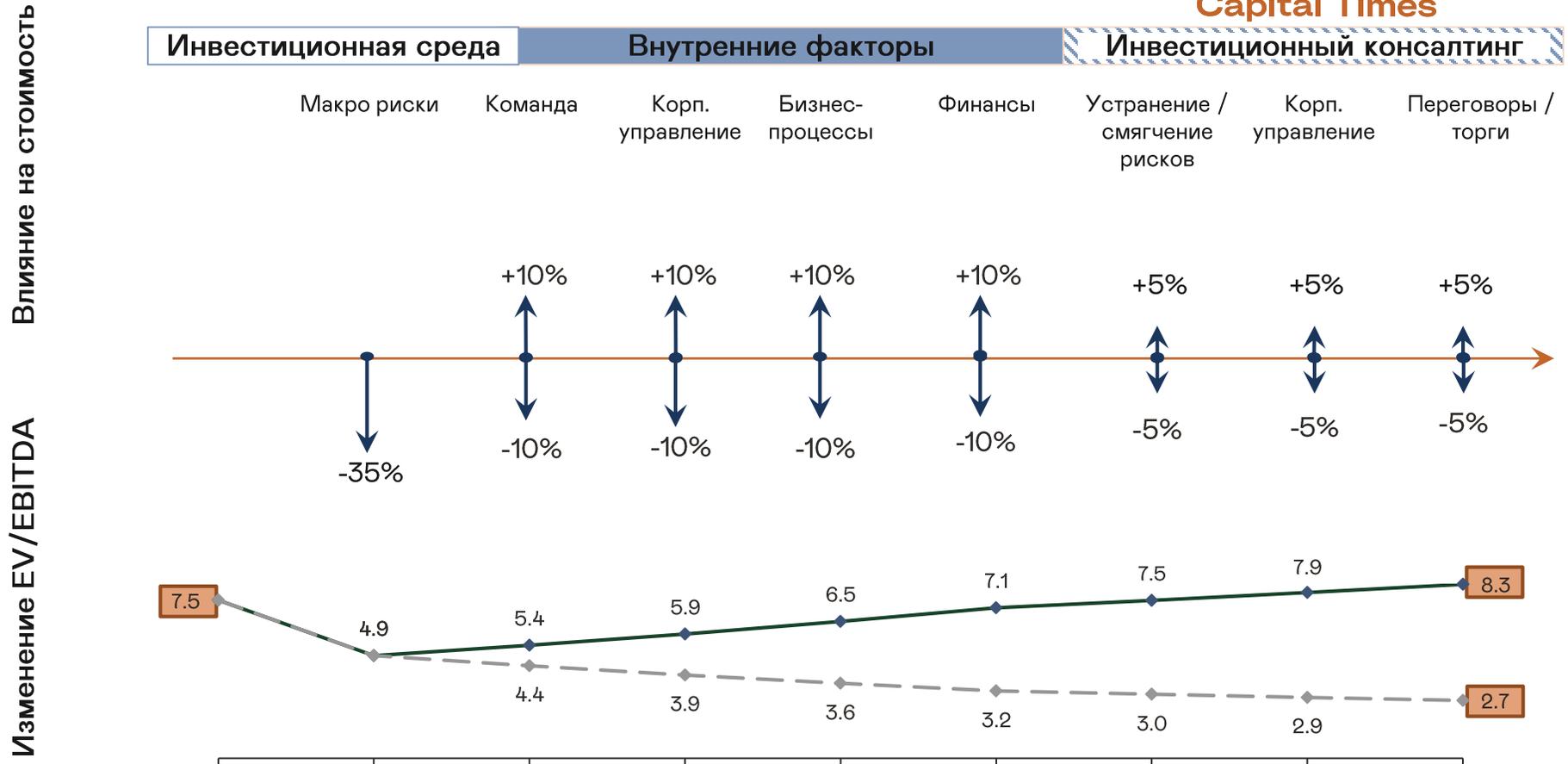


	Стратегический инвестор	Финансовый инвестор
Мотивация	<ul style="list-style-type: none"> Усиление позиции в отдельных нишах Географическая экспансия Увеличение рыночной доли 	<ul style="list-style-type: none"> Получение прибыли при «выходе» за счет увеличения стоимости компании Получение дивидендов
Требования к компании-партнеру	<ul style="list-style-type: none"> Привлекательная маржинальность Ведущая рыночная позиция Потенциальный синергетический эффект и возможность интеграции Соответствие стратегии компании 	<ul style="list-style-type: none"> Привлекательная маржинальность Растущий и перспективный рынок Потенциал быстрого роста компании Понятная стратегия «выхода» Сильная команда управленцев
Примеры инвесторов		

Как итог привлечения финанс. от PE фондов и серии приобретений, стоимость EPAM возросла с 39 млн USD в 2005г. до 11.4 млрд в дек. 2019



Сравнение Совета Директоров и Консультативного Совета		
Параметры	Совет Директоров (Supervisory Board)	Консультативный Совет (Advisory Board)
Ключевая функция	Управление (Governance)	Направление, ориентирование (Guidance)
Статус решений	Обязательны к выполнению менеджментом	Не обязательны к выполнению
Ответственность	Есть	Отсутствует
Регламентация правил	Есть	Отсутствует
Комитеты	Обязательное формирование комитетов: аудит, стратегия и инвестиции, назначение и компенсация	По желанию
Временные затраты менеджментом	Большие	Меньшие
Оценка работы	Ежегодная	Не обязательна
Компенсация	Высокий уровень	Гибкая система оплаты
Страхование ответственности	Есть	Отсутствует



В отдельных случаях возможно повышение цены покупки компании благодаря выплате стратегической премии



Orexim, как показательный пример создания добавленной стоимости финансовым советником



Цель проекта и ожидания Клиента

Клиент	
Банк	
Цель проекта	<p>Привлечение финансирования под строительство зернового терминала</p>
Ожидания по кредиту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дешевые западные деньги – проц. ставка значительно ниже существующих 10-11% в USD 2. Банк должен стать надежным партнером, готовым к украинским реалиям и 3. Срок кредитования – от 5 лет 4. Срок предоставления – около 6 мес.

Результат проекта

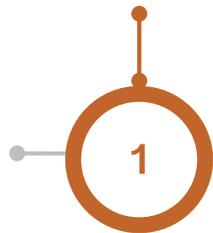
Размер кредита	Привлечение EUR 31 млн
Период работы	18 месяцев начиная с 17.08.2016г.
Основные условия	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 7 лет ▪ 5.2% + 6M EURIBOR ▪ 2 года без погашения тела кредита ▪ 1.3 коэффициент покрытия ▪ 2.5 соотношение Долг/ЕБИТДА

Фактический таймлайн проекта

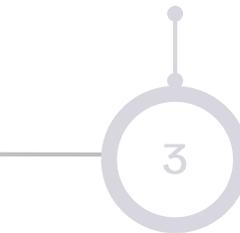
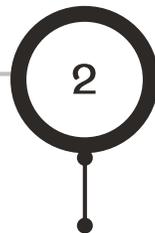


В работе над проектом, мы столкнулись со следующими сложностями и сдерживающими факторами:

Сложная
юридическая
структура Группы



Английский как
превалирующий



Выполнение условий для
получения транша со
стороны консультантов ЧБР



Огромное
количество
юридических
документов

Выполнение условий
для получения транша
со стороны Клиента



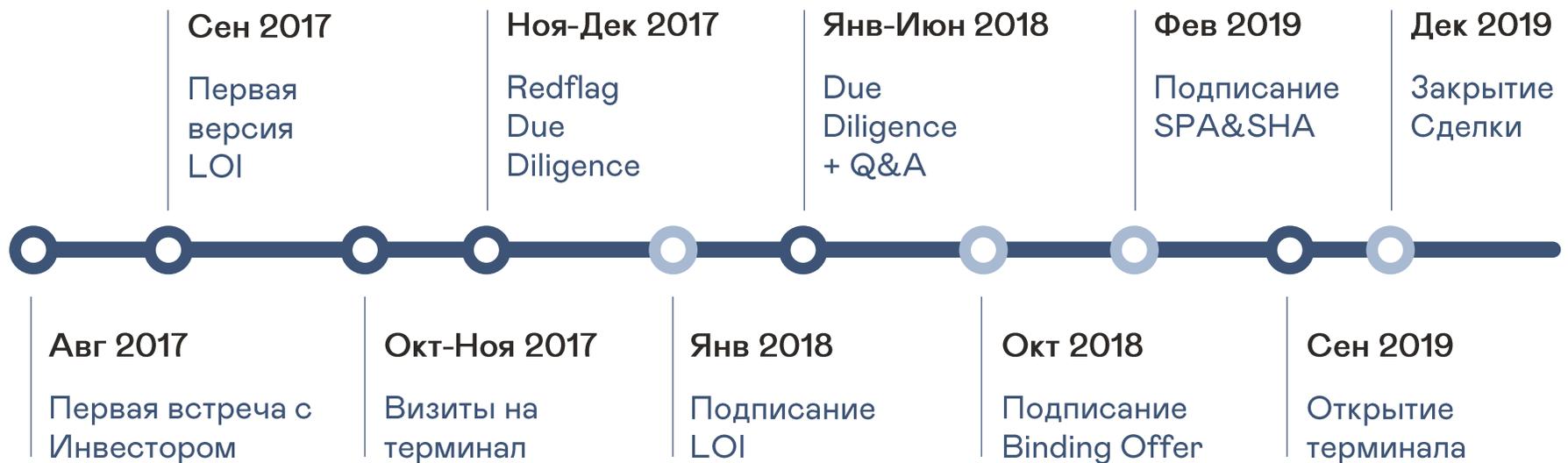
Цель проекта и ожидания Клиента

Клиент	
Инвестор	
Цель проекта	Частичная продажа зернового терминала
Ожидания по потенциальному инвестору	Инвестор имеет опыт в агро трейдинге

Результат проекта

Сумма сделки	Не раскрывается
Период работы	Сен 2017 – Декабрь 2019
Профайл Инвестора	Posco International – дочерняя компания корейской Posco со специализацией в торговле и строительстве
	Публичная компания
Выручка, ТТМ	USD 25млрд

Фактический таймлайн проекта



Ключевые цифры проекта

**~3тыс
часов**

время, потраченное
Capital Times на проект

**~500
часов**

Длительность
проведенных встреч

~150

Проведенных встреч

~1тыс

отправленных
писем

20+

Количество людей,
задействованных в
Сделке со стороны Posco

18

Количество людей, задействованных
со стороны OREXIM (в. т.ч.
консультанты и юристы)

26+

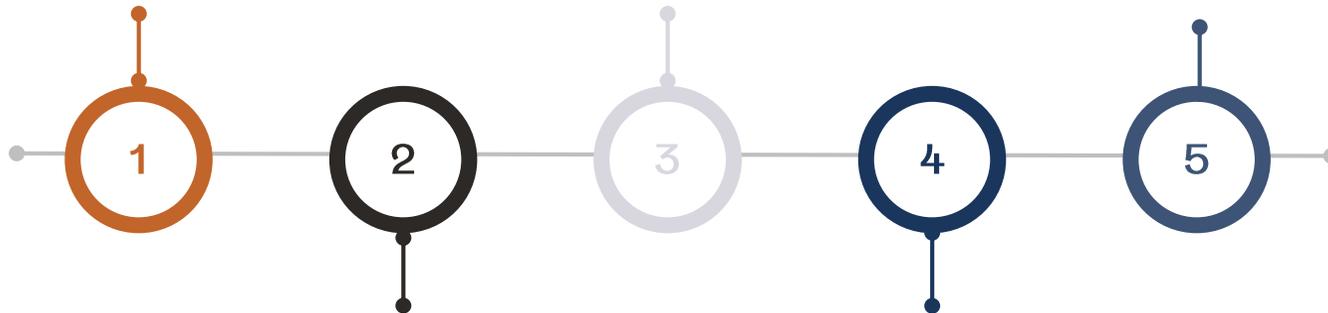
Количество консультантов,
задействованных со
стороны Posco (из них 18 – юристы)

В работе над проектом, мы столкнулись со следующими сложностями и сдерживающими факторами:

Работа с публичной
компанией и
соответствующими
требованиями

Реальное принятие
решений только при
личных встречах

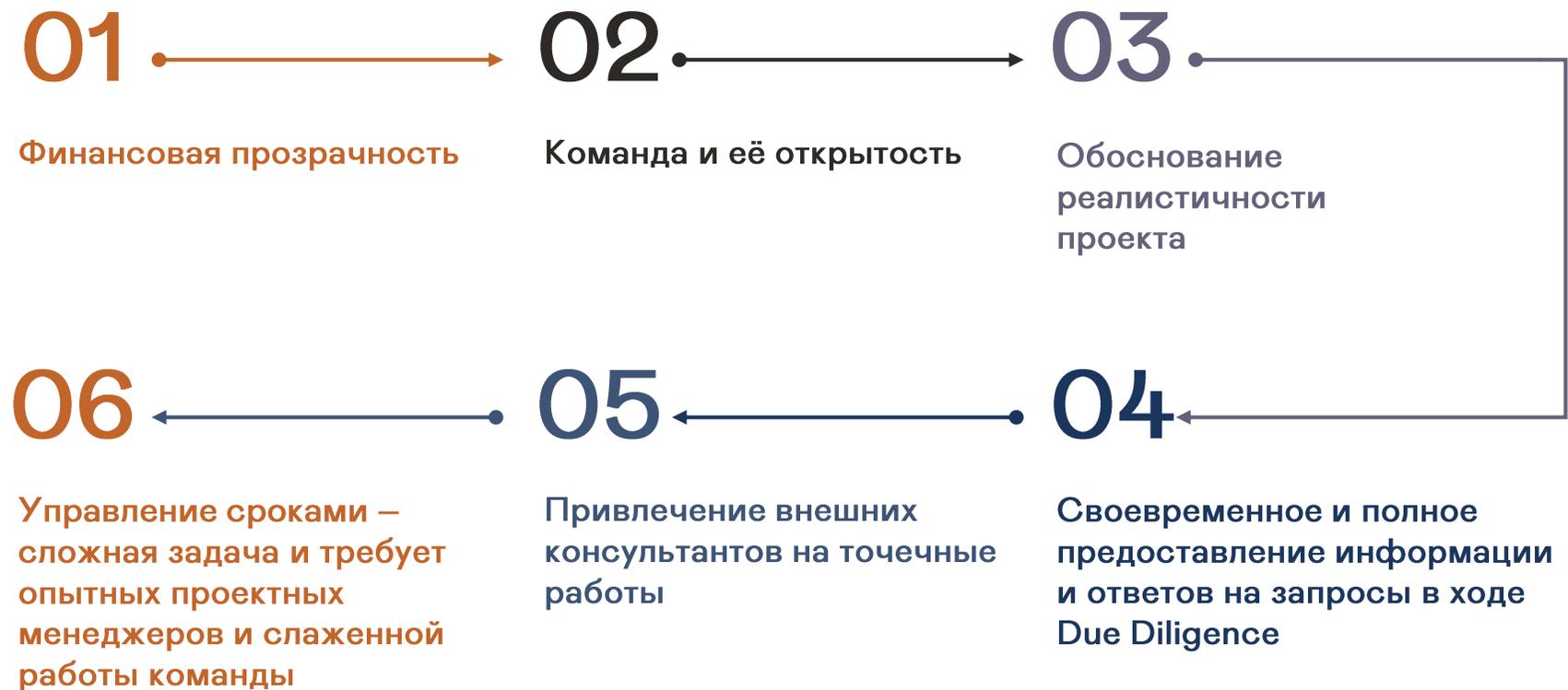
Культурные
особенности и
интерпретация
договоренностей



Сложные внутренние
процедуры принятия
решений и отсутствие
гибкости

Разница во
времени

Ключевые факторы для успешной реализации проектов



По итогам проекта удалось вынести уроки которые позволят быть еще более полезными для новых клиентов

- 1 К сделке нужно готовиться заблаговременно
- 2 Тот, кто помогает, получает больше баллов
- 3 Помогите решить одну проблему и тебя пригласят на решение других
- 4 Заработайте репутацию и она будет работать на вас
- 5 Лучше журавль в небе, чем синица в руках
- 6 Знай меру потаканиям Клиенту / Инвестору
- 7 Не все конференции бесполезны
- 8 Качественно запланировать не значит на половину сделать
- 9 Обязательства по контрактам – святое
- 10 Знай юриста в лицо