

**Финансирование стратегии развития:
критерии выбора источников,
требования инвесторов и тактика процесса
привлечения финансирования**

Материалы для обсуждения в рамках круглого стола

И ю н ь 2008

	1. Органическое развитие	2. Привлечение долгового финансирования	3. Продажа доли стратегическому/ финансовому инвестору	4. Трансформационные M&A / Стратегическое партнерство
Преимущества	<ul style="list-style-type: none">Позволяет продолжать стратегию «устойчивого развития»Повышение показателей деятельности в среднесрочной перспективе	<ul style="list-style-type: none">Ускорение развития по сравнению с органическим ростомСоздание «кредитной истории»Адекватное использование «кредитного рычага» позволяет увеличить стоимость компании	<ul style="list-style-type: none">Возможность использовать желание инвесторов заплатить высокую цену в ходе конкурентных торговБолее быстрые темпы развития по сравнению с предыдущими вариантами	<ul style="list-style-type: none">Варианты структурировать сделку различными способами (включая обмен акциями)Доступ к технологиям, процессам и рынкамВозможность для нынешних владельцев получить надбавку на стоимость компанииВозможность расширения ассортимента
Недостатки	<ul style="list-style-type: none">Исключает возможность более быстрого развитияРиски, связанные с осуществлением стратегии развития	<ul style="list-style-type: none">Требования банков к информационной открытостиНеобходимость залогового обеспеченияРиски банкротства	<ul style="list-style-type: none">Продажа в момент, когда компания, возможно, еще не достигла своего максимального потенциала	<ul style="list-style-type: none">Риск интеграцииРиск недружественного поглощения

Различные механизмы финансирования, доступные в настоящий момент, должны максимально удовлетворять стратегическим интересам владельцев бизнеса. Выбор способа финансирования также в значительной степени зависит от характеристик компании/проекта. При прочих равных условиях, наиболее эффективная стратегия - использование смешанных источников финансирования.

	Балансовое финансирование	Проектное финансирование	Экспортно-кредитное финансирование
Описание	<ul style="list-style-type: none"> Финансирование текущих активов, рассчитанное на поддержание и развитие бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> Целевое финансирование материальных средств, обеспечиваемое самим проектом, достаточным для обслуживания долга 	<ul style="list-style-type: none"> Финансирование импорта товаров или работ / услуг, осуществляемое за счет средств иностранных банков
Базовые условия	<ul style="list-style-type: none"> Наличие обеспечения в виде выручки, запасов, др. ликвидного имущества Сумма кредита определяется с учетом дисконта к стоимости залогового обеспечения 	<ul style="list-style-type: none"> Участие Клиента собственными средствами не менее, чем на 25 - 30% от стоимости проекта, либо дополнительным залоговым обеспечением 	<ul style="list-style-type: none"> Необходимость приобретения иностранных товаров или услуг Часто требуется гарантия российского банка Финансирование банком до 85% от стоимости контракта
Сроки	<ul style="list-style-type: none"> в среднем до 1-2 лет 	<ul style="list-style-type: none"> до 10 лет 	<ul style="list-style-type: none"> до 10 лет
Процентная ставка	<ul style="list-style-type: none"> Зависит от финансового положения Заемщика, срока и обеспечения кредита 	<ul style="list-style-type: none"> Определяется индивидуально, может меняться на разных стадиях проекта В среднем - 14-15% 	<ul style="list-style-type: none"> В среднем на 4-7% ниже, чем кредит российского банка
Приоритетность использования	<ul style="list-style-type: none"> Финансирование оборотного капитала и приобретения оборудования 	<ul style="list-style-type: none"> Строительство, телекоммуникации, топливно-энергетический сектор, добывающая промышленность и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> Финансирование приобретения оборудования, техники Финансирование девелоперских проектов

Механизм взаимодействия

- Приобретение Фондом доли в бизнесе (25-50 %) на период 3-7 лет
- Фонды предпочитают покупку дополнительной эмиссии акций, но также могут осуществить частичный выкуп доли у существующих акционеров
- Наличие понятного механизма выхода Фонда из бизнеса

Требования к Компании

- Быстрорастущий бизнес со значительным потенциалом развития, требующим масштабных инвестиций
- Требуемая доходность - не менее 25% годовых в течение всего срока участия Фонда в капитале Компании
- Лидерство компании в отрасли или в сегменте
- Квалифицированный менеджмент

Преимущества продажи доли финансовому инвестору

- Возможность существенно повысить капитализацию Компании
- Содействие развитию и применению общепринятых мировых стандартов корпоративного управления и финансового менеджмента в Компании
- Укрепление престижа и репутации Компании, как на финансовом, так и на профильном рынках
- Достижение максимальной капитализации Компании

Наиболее приоритетные рынки

- Потребительские товары
- Индустрия развлечений
- Технологии связи и передачи данных
- Ритейл
- IT
- Логистика
- Девелопмент
- Финансовый сектор

С привлечением финансового партнера компания, работающая на быстрорастущем рынке, может максимально капитализировать свою стоимость в кратчайшие сроки



Стратегическое партнерство, как правило, наиболее приемлемо для компаний, работающих на рынках, близких к стадии насыщения

Этапы работы по привлечению инвестора



I ЭТАП

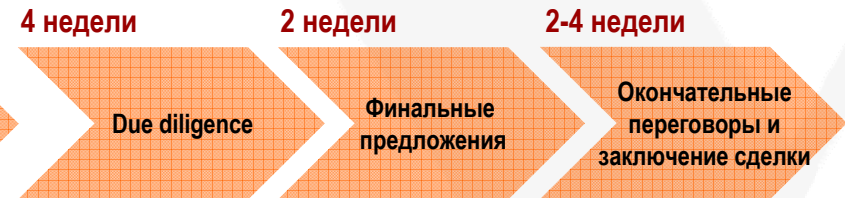


- Сбор информации
 - Определение потенциальных инвесторов
 - Подготовка «teaser» и Информационного Меморандума
 - Оценка
- Представление «teaser» потенциальным инвесторам
 - Проведение встречи с инвесторами с целью оценки их интереса
 - Первоначальный short-list потенциальных инвесторов
- Подписание Соглашения о конфиденциальности с инвесторами из short-list
 - Предоставление инвесторам Информационного Меморандума
- Потенциальные инвесторы делают индикативные необязывающие предложения
 - Оценка предложений
 - Скорректированный short-list потенциальных инвесторов

ПРОДУКТЫ

- Teaser
 - Перечень потенциальных инвесторов
- Первоначальный short-list потенциальных инвесторов
- Оценка
 - Информационный меморандум
 - Аудированная отчетность
- Предварительные предложения
 - Скорректированный short-list потенциальных инвесторов

II ЭТАП



- Доступ отобранных потенциальных инвесторов к внутренним данным компании
 - Встречи с руководством
- Инвесторы предоставляют финальные предложения
 - Оценка предложений инвесторов
 - Выбор инвестора(ов) для проведения окончательных переговоров
- Сбор окончательных предложений и предоставление эксклюзивности на ограниченный период времени
 - Окончательные переговоры и подписание Соглашения купли-продажи

- Драфт Соглашения купли-продажи (юристы)
- Окончательные предложения
- Подписание Соглашения купли-продажи

Основательное сопровождение процесса позволяет достичь максимально выгодного результата для компании

Мониторинг, отбор

- ▶ Выбор наиболее оптимального партнера
- ▶ Выход на топ-менеджмент потенциальных партнеров

Координация

- ▶ Координация действий всех вовлеченных сторон в сделку
- ▶ Выбор компетентных специализированных консультантов (юристы, аудиторы)

Переговоры по цене

- ▶ Наличие оценки стоимости бизнеса
- ▶ Наличие информации об аналогичных сделках

Условия переговоров

- ▶ Организация аукциона между максимальным количеством заинтересованных инвесторов

Рыночная экспертиза

- ▶ Детальное понимание рыночных тенденций и перспектив с целью учета в оценке стоимости бизнеса

Собственность

- ▶ Отслеживание и контроль рисков потери контроля над бизнесом в процессе сделки

Качество активов

- ▶ Основательное проведение due diligence для детального понимания технологий и специфики бизнеса

Качество управления

- ▶ Сочетание международного опыта с реалиями российской действительности

Регуляторная среда

- ▶ Обеспечение соответствия регулятивным нормам

Структурирование

- ▶ Структурирование сделки на максимально выгодных условиях
- ▶ Работа над привлечением прочих форм финансирования