



PREGLED KURSA

Financiranje privatnim vlasničkim kapitalom

14. oktobar 2019.



EU-REPARIS is funded
by the European Union
and is a part of WB EDIF



WB EDIF

Western Balkans
Enterprise Development
and Innovation Facility



Pristup kursa

Kurs se sastoji od 10 modula, od kojih svaki pokriva jednu važnu temu.

Prezentacija koncepta potkrijepljena je studijama slučaja iz stvarnog života i vježbama.

Završni mini ispit označava kraj svakog modula.

Učesnici će steći solidno znanje o uticaju i ulozi privatnog vlasničkog kapitala kao oblika financiranja, rukovođenja i korporativnog upravljanja.

Modul 1 – Vlasničko ulaganje i privatni vlasnički kapital

Pregled

Pregled dinamike tržišta poduzetničkog i privatnog vlasničkog kapitala i načina na koji upravitelji fondova utvrđuju ulaganja.

Cilj:

Pregled tržišta
privatnog vlasničkog
kapitala



Ključni zahtjevi
investitora
poduzetničkog kapitala
i investitora u rast



Postupak pregleda koji
provode investitori u
privatni vlasnički
kapital



Utvrđivanje kompanija
za ulaganje



Po čemu se razlikuju 22.000 MSP-ova u koje su uložila društva za kapitalna ulaganja u Evropi od 20 miliona evropskih MSP-ova?

Interaktivni materijali

Izazovi pregleda

Lista za provjeru za
pregled

Modul 2 – Korištenje sredstava

Pregled

Pregled načina na koji bi investitori željeli da se uložena sredstva koriste i načina na koji kompanije mogu odgovoriti osmišljenim planom za prezentiranje, uključujući gotovinska salda za kompanije u fazi rasta i onda kada bude potrebna dodatna likvidnost. Razmatramo i sporedna stjecanja (*engl. bolt-on acquisitions*) kao način upotrebe sredstava koji je uobičajen za privatni vlasnički kapital kao brže rješenje od organskog rasta.

Cilj:

Određivanje načina korištenja sredstava: novci koji ulaze (*engl. money-in*) naspram novaca koji izlaze (*engl. money-out*)



Kapitalni rashodi naspram smanjenja duga naspram obrtnog kapitala



Sporedna stjecanja



Investitori u privatni vlasnički kapital žele da znaju i da kontroliraju način na koji se troši njihov novac. Sporedno stjecanje je uzbudljiv način rasta, ali nosi rizike sa sobom kojima treba upravljati.

Interaktivni materijali

Sinergije stjecanja Artemis

Modul 3 – Pobuđivanje interesovanja kod investitora

Pregled

Napravit će se video kratke prodajne prezentacije (*engl. “elevator pitch”*).

Cilj:

Najbolje prakse u izradi mamca za ulaganja
(*engl. an Investment Teaser*)



Kako napraviti video kratke prodajne prezentacije
(*engl. “elevator pitch”*) od 90 sekundi



Pažnje ima veoma malo, još manje kod ljudi s novcem. Trebate se fokusirati na ono što vaša publika treba čuti, a ne na ono što vi želite reći.

Interaktivni materijali

Studije slučaja –
analiza različitih
mamaca (*engl. teasers*)
iz regije

Video: Šta je kratka
prodajna prezentacija
(*engl. “elevator pitch”*)?

Primjer: FinTech-ov
koncept sefova

Modul 4 – Pregovori o ulaganju privatnog kapitala

Pregled

Pristup pregovorima faktor je ličnog stila, kulturoloških faktora i pristupa specifičnih za privatni vlasnički kapital. Na sesiji licem u lice održat će se igranje pregovaračkih uloga uživo radi podupiranja koncepata.

Cilj:

Analiza pregovaračkog stila



Kulturološke specifičnosti u pregovorima



Postavljanje ciljeva i planiranje u pregovaračkom procesu i pristup pregovorima iz ugla privatnog vlasničkog kapitala: pristup u kojem svi dobivaju (*engl. win-win*)



Fondovi privatnog vlasničkog kapitala sposobni su pregovarači. Bit ćete u stanju igrati konstruktivnu ulogu uz bolje razumijevanje pregovaračkih tehnika.

Interaktivni materijali

Vježba 10.1 - Samotestiranje iz pregovora.
Uradit ćete test i utvrditi koja ste vrsta pregovarača

Modul 5 – Finansijski izvještaji i finansijska analiza

Pregled

Pregled osnova razumijevanja finansijskih izvještaja kompanija, kao što su izvještaj o finansijskom rezultatu, izvještaj o finansijskom položaju i izvještaj o novčanom toku. Pregled finansijskih pokazatelja, načina njihovog izračuna i priča koje oni pričaju. Kako izraditi finansijsku analizu dovođenjem finansijskih izvještaja u red i izradom vjerodostojnih prognoza.

Cilj:

Analiza finansijskih izvještaja



Korištenje pokazatelja



Prognoziranje finansijskih izvještaja



Računovodstvenim dobitima lako je manipulirati; neke osnovne analitičke tehnike učesnicima će omogućiti da brzo uoče glavne probleme. Poznavanjem načina primjene para odgovarajućih finansijskih pokazatelja moguće je odmah snimiti stanje u kompaniji.

Interaktivni materijali

Izrada finansijskih pokazatelja iz skupa finansijskih izvještaja

Modul 6 – Vrednovanje kompanija

Pregled

Pregled načina na koji investitori u privatni vlasnički kapital i poduzetničkog kapitala vrednuju kompanije tako da uzajamno razumijevanje smanjuje rizik od neuspjeha uslijed problema s vrednovanjem.

Cilj:

Pregled diskontovanog novčanog toka



Pregled relativnog vrednovanja



Izvori i manipulacija informacijama na razvijenim tržištima i tržištima u nastajanju



Obrađeni primjer iz okruženja centralne i istočne Evrope i Zajednice nezavisnih država (CEE-CIS)

Pristup vrednovanju vođen izlazom u stilu privatnog vlasničkog kapitala

Prognoziranje i modeliranje u privatnom vlasničkom kapitalu

Ne može se pregovarati sa fondom privatnog vlasničkog kapitala bez razumijevanja njegovog pristupa vrednovanju vođenog izlazom i njegovog korištenja raznih finansijskih instrumenata.

Interaktivni materijali

Vježba vrednovanja diskontovanog novčanog toka

Vježba vrednovanja pomoću multiplikatora

Vrednovanje vođeno izlazom

Jednostavno vrednovanje u toku kruga poduzetničkog kapitala

Složeno vrednovanje u toku kruga poduzetničkog kapitala

Vrednovanje u okviru struktura poslova

Video - Šta je WACC (ponderirani prosječni trošak kapitala)?

Modul 7 – Dubinska analiza za privatni vlasnički kapital

Pregled

Često poduzetnici i njihovi pružatelji usluga ne razumiju dobro potrebe dubinske analize od strane investitora. Ovim modulom će im se omogućiti da sudjeluju na osnovu razumijevanja, kao i viđenja koristi od provođenja dubinske analize na prodajnoj strani. Dat će im se i smjernice o najboljim praksama izvještavanja pružatelja usluga.

Cilj:

Dubinska analiza na prodajnoj strani prije ulaganja



Dubinska analiza na prodajnoj strani kao „mapa puta“ za olakšavanje dubinske analize na kupovnoj strani



Upravljanje i raspodjela troškova dubinske analize



Konsultanti koji rade na dubinskim analizama i posredovanju u transakcijama



Najbolje prakse u izvještavanju o dubinskim analizama



Ljudi koji misle da mogu nešto sakriti od investitora u privatni vlasnički kapital zavaravaju sami sebe i traće svačije vrijeme. Dubinska analiza na prodajnoj strani najbolji je način da se pobudi interesovanje i maksimizira šansa za uspjeh.

Interaktivni materijali

Prpratni materijali za dubinsku analizu – tabela liste za provjeru za dubinsku analizu

Studija slučaja nepravilnosti u dubinskoj analizi

Modul 8 – Strukturiranje poslova

Pregled

Investitori često koriste složene strukture poslova. Privikavanje na njihove glavne aspekte i razloge za njih povećat će šansu za uspješan posao.

Cilj:

Kako fondovi privatnog vlasničkog i poduzetničkog kapitala pristupaju strukturiranju poslova



Zašto upravitelji fondova privatnog vlasničkog kapitala vole složenost u poslovima



Finansijski instrumenti koji se koriste



Glavne prepreke uspješnim poslovima



Aspekti privatnog vlasničkog kapitala: prava veta, mehanizmi preglasavanja, založni računi



Pažnje ima veoma malo, još manje kod ljudi s novcem. Trebate se fokusirati na ono što vaša publika treba čuti, a ne na ono što vi želite reći.

Interaktivni materijali

Studija slučaja 7.1 –
afrička guma

Studija slučaja 7.2 –
restrukturiranje Cleantech-a

Vježba 7.3 –
poduzetnička 50:50 dilema

Vježba 7.4 – dilema
koja se tiče kruga financiranja poduzetničkim
kapitalom

Modul 9 – Pismo namjere

Pregled

Pismo namjere služi kao “mapa puta” za sklapanje svakog posla. Razumijevanje njegovih ciljeva i izrada dobro strukturiranog pisma namjere, sa mehanizmima prilagodbe, osnova je svakog posla.

Cilj:

Namjene pisma namjere i redoslijed u procesu ulaganja



Ilustrativan primjer: prolazak kroz primjerak pisma namjere i njegove tipične klauzule – obavezujući i neobavezujući aspekti



Sporovi i parničenje u privatnom vlasničkom kapitalu



Pismo namjere je glavna spona u procesu ulaganja u privatni vlasnički kapital. Ispravno pripremljeno pismo namjere dovodi do sklapanja posla između stranaka.

Interaktivni materijali

Vježba – izrada pisma namjere za CompCo

Modul 10 – Upravljanje i rukovođenje poslije ulaganja

Pregled

Nakon ulaganja doći će do značajnih promjena načina na koji se obavlja finansijsko upravljanje. Važno je razumjeti ih unaprijed budući da su pristup vlasništvu, upravnom odboru i implementaciji finansijskih sistema u stilu privatnog vlasničkog kapitala.

Cilj:

Model dodavanja vrijednosti privatnog vlasničkog kapitala



Korporativno upravljanje u privatnom vlasničkom kapitalu



Praćenje i povećanje vrijednosti nakon ulaganja.



Partner u privatnom vlasničkom kapitalu nije ni bankar ni pasivni posmatrač. On zabija nos pravo u posao i ne odlazi. Ovo će zahtijevati promjene mentaliteta od poduzetnika, što može biti teško.

Interaktivni materijali

Čitanje – poduhvat – GlobalNet

Čitanje – ekspanzija – DCM

Čitanje – otkup – Maktel

Matrica korporativnog upravljanja

Vježba – praćenje portfelja