

CRNA GORA



THE WORLD BANK

PREGLED KURSA

Finansiranje privatnim
kapitalom

3. 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 strukturno sastoji od 10 modula, od kojih svaki pokriva jednu važnu temu.

Prezentacija koncepta je potkrijepljena studijama slučajeva iz prakse i vježbama.

Završni mini ispit označava kraj svakog modula.

Učesnici će steći dobro znanje o uticaju i ulozi privatnog kapitala kao načina finansiranja, i korporativnog upravljanja.

Modul 1 – Investiranje kapitala i privatni kapital

Pregled

Pregled dinamike rizičnog kapitala i tržišta privatnog kapitala i pogled na to kako menadžeri fondova identifikuju investicije.

Cilj:

Pregled tržišta
privatnog kapitala



Ključni zahtjevi rizičnog
kapitala i investitora
rasta



Skrining proces
investitora privatnog
kapitala



Identifikacija
kompanija za
investiranje



Koja je razlika između 22.000 MSP koje su privatne firme investirale u Evropi i 20 miliona evropskih MSP?

Interaktivni materijali

Izazovi skrininga

Skrining ček liste

Modul 2 – Upotreba fondova

Pregled

Pregled načina na koji bi investitori željeli da fondovi budu upotrjebljeni i na koji način kompanije mogu da reaguju na to osmišljenim planom, uključujući salda za kompanije u fazi rasta i onda kada bude potrebna dalja likvidnost. Isto tako, diskutujemo o dodatnim akvizicijama kao načinu upotrebe fondova uobičajenim za privatni kapital, koje predstavljaju brže rješenje od organskog rasta.

Cilj:

Određivanje upotrebe fondova: money-in nasuprot money-out



Kapitalni troškovi nasuprot smanjenju duga nasuprot obrtnom kapitalu



Dodatne akvizicije



Investitori sa privatnim kapitalom žele da znaju na koji se način troši njihov novac i da kontrolišu njegovo trošenje. Dodatna akvizicija je uzbudljiv način rasta, ali sobom nosi rizike kojima treba upravljati.

Interaktivni materijali

Artemis sinergije akvizicije

Modul 3 – Buđenje interesa kod investitora

Pregled

Biće snimljen video klip kratke usmene prezentacije.

Cilj:

Najbolje prakse u pravljenju investicione
reklamne brošure (tizera)



Kako napravi video klip kratke usmene
prezentacije od 90 sekundi



Ljudi nemaju previše vremena da nečemu posvete pažnju, što je posebno naglašeno kod ljudi s novcem. Morate da se fokusirate na ono što je važno da vaša publika čuje, ne na ono što vi želite da kažete.

Interaktivni materijali

Studije konkretnih slučajeva – analiza različitih reklamnih brošura iz regiona

Video: Šta je to kratka usmena prezentacija?

Primjer: FinTech koncept sigurnih sefova

Modul 4 – Pregovori oko investiranja privatnog kapitala

Pregled

Pristup pregovorima uslovljen je ličnim stilom, kulturološkim faktorima i specifičnim pristupom vezanim za privatni kapital. Tokom sesije uživo, koncept će biti dočaran simulacijom pregovora.

Cilj:

Analiza stila pregovaranja



Kulturološke specifičnosti u pregovorima



Postavljanje ciljeva i planiranje u procesu pregovaranja i pristup pregovorima iz ugla privatnog kapitala: win-win



Fondovi privatnog kapitala su sposobni pregovarači. Moći ćete da igrate konstruktivnu ulogu uz bolje razumijevanje tehnika pregovaranja.

Interaktivni materijali

Vježba 10.1 - Pregovarački test za samoocjenu.
Uradićete test i procijeniti kakav ste pregovarač

Modul 5 – Finansijski izvještaji i finansijska analiza

Pregled

Pregled osnova razumijevanja djelova finansijskih izvještaja u kompanijama, kao što su bilans uspjeha, bilans stanja i novčani tok. Pregled ratio koeficijenata, kako ih izračunati i šta nam govore. Kako konstruisati finansijsku analizu dovođenjem računa u red i kako konstruisati kredibilne prognoze.

Cilj:

Analiza finansijskih izvještaja



Upotreba ratio koeficijenata



Prognoziranje finansijskih izvještaja



Lako je manipulirati sa dobiti preduzeća; neke osnovne tehnike analize će omogućiti učesnicima da brzo uoče glavne probleme. Uz pomoć znanja o tome na koji način upotrijebiti nekoliko relevantnih ratio koeficijenata, moguće je odmah snimiti situaciju u nekoj kompaniji.

Interaktivni materijali

Konstruisanje ratio koeficijenata na osnovu grupe računa

Modul 6 – Vrednovanje kompanije

Pregled

Pregled načina na koji investitori sa privatnim i obrtnim kapitalom vrše vrednovanje kompanija tako da uzajamni sporazum smanjuje rizik od neuspjeha poslovnih aranžmana zbog pitanja vezanih za vrednovanje.

Objective:

Pregled diskontovanog novčanog toka



Obrađeni primjer iz CEE-CIS sredine

Pregled relativnog vrednovanja



Pristup vrednovanju uslovljen izlaznim podacima tipičan za privatni kapital

Stvaranje i manipulacija informacijama u razvijenim i tržištima u razvoju



Prognoziranje i modeliranje kod privatnog kapitala

Nije moguće pregovarati sa fondom privatnog kapitala bez razumijevanja njihovog pristupa procjeni uslovljenog izlaznim podacima i njihovu upotrebu različitih finansijskih instrumenata.

Interaktivni materijali

Jednostavan VC equity round valuation

Vježba valuacije diskontovanjem novčanog toka

Složeni VC equity round valuation

Vježba višestrukog vrjednovanja

Vrednovanje unutar struktura poslovnih aranžmana

Vrednovanje uslovljeno izlaznim podacima

Video - Šta je WACC (prosječna cijena

Modul 7 – Detaljan izvještaj o poslovanju za privatni kapital

Pregled

Preduzetnici i njihovi pružaoci usluga često ne razumiju dobro potrebu investitora za detaljnim izvještajima o poslovanju. Ovaj modul će im omogućiti da se angažuju na osnovu razumijevanja potrebe za ovim, a i na taj način što će se i sami uvjeriti u dobre strane pripreme detaljnog izvještaja po poslovanju za prodaju. Isto tako će obezbijediti i smjernice o najboljim praksama u izvještavanju za pružaoce usluga.

Cilj:

Detaljan izvještaj o poslovanju kupca prije investicije



Detaljan izvještaj o poslovanju kupca kao „mapa puta“ koja će olakšati pripremu detaljnog izvještaja za kupovinu



Raspoređivanje troškova kod pripreme detaljnog izvještaja i proporcionalizacija



Konsultanti koji rade na detaljnim izvještajima i transakcionom posredovanju



Najbolje prakse u pripremi detaljnih izvještaja



Ljudi koji misle da mogu nešto da sakriju od investitora sa privatnim kapitalom zavaravaju se i svima traće vrijeme. Detaljan izvještaj o poslovanju za prodaju je najbolji način da se probudi interes i maksimalno uvećaju šanse za uspjeh.

Interaktivni materijali

Prpratni materijal za detaljni izvještaj – tabela sa ček listama za detaljni izvještaj

Studija slučaja nepravilnosti u pripremi detaljnog izvještaja

Modul 8 – Strukturisanje poslovnih aranžmana

Pregled

Investitori često sklapaju poslovne aranžmane kompleksne strukture. Sticanje sigurnosti u susretu sa glavnim aspektima i razlozima za ovakvu praksu, uvećaće šansu za sklapanje uspješnog poslovnog aranžmana.

Cilj:

Kako fondovi privatnog i obrtnog kapitala pristupaju strukturisanju poslovnih aranžmana



Zbog čega upravljači privatnim kapitalom vole kompleksnost kod poslovnih aranžmana



Upotrijebljeni finansijski instrumenti



Glavne prepreke sklapanju uspješnih poslovnih aranžmana



Aspekti privatnog kapitala: pravo veta, flip over mehanizmi, escrow računi



Ljudi nemaju previše vremena da nečemu posvete pažnju, što je posebno naglašeno kod ljudi s novcem. Morate da se fokusirate na ono što je važno da vaša publika čuje, ne na ono što vi želite da kažete.

Interaktivni materijali

Studija slučaja 7.1 –
afrička guma

Studija slučaja 7.2 –
restrukturisanje Cleantech-a

Vježba 7.3 –
Preduzetnička 50:50 dilema

Vježba 7.4 –
VC funding round dilema

Modul 9 – Lista uslova

Pregled

Lista uslova je kako mapa puta za sklapanje bilo kog poslovnog aranžmana. Razumijevanje onoga što je njen cilj i proprema dobro strukturisane liste uslova, sa mehanizmima za prilagođavanje, predstavlja osnovu bilo kog poslovnog aranžmana.

Cilj:

Upotrebe liste uslova i redosljed u procesu investiranja



Ilustrativan primjer: rad na uzorku liste uslova i njenim tipičnim klauzulama – obavezujući i neobavezujući aspekti



Sporovi i parničenje vezani za privatni kapital



Lista uslova je glavni povezujući faktor kod procesa investiranja privatnog kapitala. Ispravno pripremljena lista uslova dovodi do sklapanja poslovnog aranžmana.

Interaktivni materijali

Vježba – priprema liste uslova za CompCo

Modul 10 – Upravljanje poslije investicije

Pregled

Poslije investicije, doći će do značajnih promjena u načinu upravljanja finansijama. Važno je shvatiti ove promjene prije realizacije investicije, zbog stila pristupanja investitora sa privatnim kapitalom vlasništvu, bordu direktora i primjeni finansijskih sistema.

Cilj:

Model dodavanja vrijednosti kod privatnog kapitala



Korporativno upravljanje kod investitora sa privatnim kapitalom



Post-investicioni nadzor i uvećanje vrijednosti.



Partner sa privatnim kapitalom nije ni bankar ni pasivni posmatrač. On se ustremkuje pravo na posao i ne povlači se. Ovo će kod preduzetnika zahtijevati promjenu mentaliteta, što može biti težak zadatak.

Interaktivni materijali

Za čitanje – Poslovni poduhvat – GlobalNet

Za čitanje - Ekspanzija – DCM

Za čitanje - Otkupljivanje – Maktel

Matrica korporativnog upravljanja

Vježba – Nadzor nad portfoliom