

Srbija



THE WORLD BANK

PREGLED KURSA

Finansiranje privatnim
kapitalom

17. 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 je potkrepljena studijama iz slučajeva iz prakse i vežbama.

Završni mini ispit označava kraj svakog modula.

Učesnici će steći solidno znanje o uticaju i ulozi privatnog kapitala kao načina/oblika finansiranja, rukovođenja i korporativnog upravljanja.

Modul 1 – Vlasničko ulaganje i privatni vlasnički kapital

Pregled

Pregled dinamike tržišta preduzetničkog i privatnog kapitala i načina na koji menadžeri fondova identifikuju ulaganja.

Cilj:

Pregled tržišta
privatnog kapitala



Ključni zahtevi
investitora
preduzetničkog
kapitala i investitora u
rast



Skrining proces
investitora privatnog
kapitala



Identifikacija
kompanija za
investiranje



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 skrininga

Skrining ček liste (liste za
proveru za pregled)

Modul 2 – Korišćenje sredstava

Pregled

Pregled načina na koji bi investitori želeli da se uložena sredstva koriste i načina na koji kompanije mogu odgovoriti osmišljenim planom, uključujući gotovinska salda za kompanije u fazi rasta i onda kada bude potrebna dodatna likvidnost. Isto tako, diskutujemo o dodatnim/sporednim akvizicijama (*engl. bolt-on acquisitions*) kao načinu upotrebe sredstava/fondova koji je uobičajen za privatni capital kao brže rešenje od organskog rasta.

Cilj:

Određivanje upotrebe sredstava: money-in nasuprot money-out



Kapitalni troškovi nasuprot smanjenju duga nasuprot obrtnom kapitalu



Dodatne akvizicije



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

Interaktivni materijali

Artemis sinergije akvizicije

Modul 3 – Buđenje interesovanja kod investitora

Pregled

Biće snimljen video klip kratke usmene prezentacije (*engl. “elevator pitch”*).

Cilj:

Najbolje prakse u pravljenju investicione reklamne brošure (*engl. an Investment Teaser*)



Kako napravi video kratke prodajne prezentacije (*engl. “elevator pitch”*) 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 slučajeva – analiza različitih reklamnih brošura (*engl. teasers*) iz regiona

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

Primer: FinTech koncept sigurnih sefova

Modul 4 – Pregovori o investiranju privatnog kapitala

Pregled

Pristup pregovorima uslovljen je faktor je ličnog stila, kulturoloških faktora i pristupa specifičnih 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: pristup u kojem svi dobijaju (*engl. win-win*)



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

Interaktivni materijali

Vežba 10.1 - Pregovarački test za samoocenu.
Uradićete test i proceniti kakav ste pregovarač

Modul 5 – Finansijski izveštaji i finansijska analiza

Pregled

Pregled osnova razumevanja finansijskih izveštaja u kompanijama, kao što su bilans uspeha, bilans stanja i novčani tok. Pregled finansijskih pokazatelja, kako ih izračunati i šta nam govore. Kako uraditi finansijsku analizu dovođenjem računa u red i kako uraditi kredibilne prognoze.

Cilj:

Analiza finansijskih izveštaja



Upotreba finansijskih pokazatelja



Prognoziranje finansijskih izveštaja



Lako je manipulirati sa dobri preduzeća; neke osnovne analitičke tehnike će omogućiti učesnicima da brzo uoče glavne probleme. Uz pomoć znanja o tome na koji način upotrebiti nekoliko odgovarajućih finansijskih pokazatelja, moguće je odmah snimiti stanje u kompaniji.

Interaktivni materijali




Izrada finansijskih pokazatelja iz grupe finansijskih izveštaja

Modul 6 – Vrednovanje kompanije

Pregled

Pregled načina na koji investitori sa privatnim i obrtnim kapitalom vrše vrednovanje kompanija tako da uzajamno razumevanje smanjuje rizik od neuspeha usled problema s vrednovanjem.

Cilj:

<p>Pregled diskontovanog novčanog toka</p> 	<p>Pregled relativnog vrednovanja</p> 	<p>Stvaranje i manipulacija informacijama u razvijenim i tržištima u razvoju</p> 
<p>Obrađeni primer iz iz okruženja centralne i istočne Evrope i Zajednice nezavisnih država (CEE-CIS)</p>	<p>Pristup vrednovanju uslovljen izlaznim podacima tipičan za privatni kapital</p>	<p>Prognoziranje i modeliranje kod privatnog kapitala</p>

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

<p>Interaktivni materijali</p>	<p>Vežba valuacije diskontovanjem novčanog toka</p>	<p>Vežba višestrukog vrednovanja</p>	<p>Vrednovanje uslovljeno izlaznim podacima</p>
<p>Jednostavan VC equity round valuation</p>	<p>Složeni VC equity round valuation</p>	<p>Vrednovanje unutar struktura poslova</p>	<p>Video - Šta je WACC (prosečna cena</p>

Modul 7 – Detaljan izveštaj o poslovanju za privatni kapital

Pregled

Preduzetnici i njihovi pružaoci usluga često ne razumeju dobro potrebu investitora za detaljnim izveštajima o poslovanju. Ovim modul će im se omogućiti da učestvuju na osnovu razumevanja, kao i viđenja koristi od pripreme detaljnog izveštaja o poslovanju. Isto tako će obezbediti i smernice o najboljim praksama u izveštavanju za pružaoce usluga.

Cilj:

Detaljan izveštaj o poslovanju kupca pre investicije



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



Raspoređivanje troškova kod pripreme detaljnog izveštaja i proporcionalizacija



Konsultanti koji rade na detaljnim izveštajima i transakcionom posredovanju



Najbolje prakse u pripremi detaljnih izveštaja



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

Interaktivni materijali

Prpratni materijal za detaljni izveštaj – tabela liste za proveru za detaljni izveštaj

Studija slučaja nepravilnosti u pripremi detaljnog izveštaja

Modul 8 – Strukturiranje poslovnih aranžmana

Pregled

Investitori često sklapaju poslove kompleksne strukture. Privikavanje na njihove glavne aspekte i razloge za ovakvu praksu, uvećaće šansu za sklapanje uspešnog poslovnog aranžmana.

Cilj:

Kako fondovi privatnog i obrtnog kapitala pristupaju strukturiranju poslovnih aranžmana



Zašto menadžeri fondova privatnog kapitala vole složenost u poslovima



Upotrebljeni finansijski instrumenti



Glavne prepreke sklapanju uspešnih 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

Vežba 7.3 –
Preduzetnička 50:50 dilema

Vežba 7.4 –
VC funding round dilema

Modul 9 – Lista uslova

Pregled

Lista uslova je kao mapa puta za sklapanje bilo kog poslovnog aranžmana. Razumevanje njegovih ciljeva i proprema dobro strukturisane liste uslova, sa mehanizmima za prilagođavanje, predstavlja osnovu bilo kog poslovnog aranžmana.

Cilj:

Upotrebe liste uslova i redosled u procesu investiranja



Ilustrativan primer: 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

Vežba – priprema liste uslova za CompCo

Modul 10 – Upravljanje i rukovođenje posle investiranja

Pregled

Posle investicije, doći će do značajnih promena načina na koji se obavlja finansijsko upravljanje. Važno je razumeti ih unapred budući da su pristup vlasništvu, upravnom odboru i implementaciji finansijskih sistema u stilu privatnog kapitala.

Cilj:

Model dodavanja vrednosti privatnog kapitala



Korporativno upravljanje kod investitora sa privatnim kapitalom



Praćenje i povećanje vrednosti nakon ulaganja.



Partner u privatnom kapitalu nije ni bankar ni pasivni posmatrač. On se ustremkuje pravo na posao i ne povlači se. Ovo će kod preduzetnika zahtevati promenu mentaliteta, što može biti težak zadatak.

Interaktivni materijali

Za čitanje – Poslovni poduhvat – GlobalNet

Za čitanje - Ekspanzija – DCM

Za čitanje - Otkupljivanje – Maktel

Matrica korporativnog upravljanja

Vežba – Nadzor nad portfoliom