



# ПРЕГЛЕД НА КУРСОТ

Финансирање на приватен капитал

1 октомври 2019 година



ЕУ-РЕПАРИС е финансиран од Европската унија и е дел од ЕДИФ за ЗБ



**WB EDIF**

Western Balkans Enterprise Development and Innovation Facility



# Пристап на курсот

Курсот е структуриран во 10 модули. Секој модул опфаќа важна тема.

Претставувањето на концептите е поткрепено со студии на вистински случаи и вежби.

Секој модул содржи краток тест на крајот од модулот

Учесниците ќе се стекнат со солидни знаења за влијанијата и улогата на приватниот капитал како вид на финансирање, управување и корпоративно раководење.

# Модул 1 – Инвестирање сопственички капитал и приватен капитал

## Преглед

Преглед на динамиката на пазарот на ризичен капитал и приватен капитал и како раководителите на фондовите ги идентификуваат инвестициите.

### Конкретна цел

Преглед на пазарот на приватен капитал



Клучни услови на ризичниот капитал и инвеститорите во раст



Процес на анализа на инвеститорите на приватен капитал



Идентификување на компаниите за инвестирање



**Која е разликата помеѓу приближно 22.000 МСП во кои инвестирале фирмите со приватен капитал во Европа, во споредба со вкупно 20 милиони МСП во Европа?**

Интерактивни материјали

Предизвици при анализа

Чекори на анализата

# Модул 2 – Користење на средствата

## Преглед

Преглед на начинот на кој инвеститорите би сакале инвестираните средства да се користат и како компаниите можат да одговорат со обмислен план и да ги претстават готовинските биланси за компании во фаза на раст и кога ќе биде потребна ликвидност во иднина. Исто така дискутираме за преземање на сродни помали компании, како начин на користење на средствата кој е вообичаен кај ПК, како побрзо решение во споредба со природниот раст.

### Конкретна цел:

Утврдување на начинот на користење на средства прилив на пари наспроти одлив на пари



Капитални расходи наспроти намалување на долг наспроти обртен капитал



Преземање на сродни помали компании



**Инвеститорите на ПК сакаат да знаат и да контролираат како се трошат нивните пари. Преземање на сродни помали компании е интересен начин за раст, но сепак постојат ризици кои треба да се управуваат**

Интерактивни материјали

Синергии при преземањето на Артемис

# Модул 3 – Привлекување на интересот на инвеститорите

## Преглед

Ќе се подготви видео за презентација во лифт.

### Конкретна цел:

Најдобри практики при креирање на материјали за поттикнувањето на интересот на инвеститорите



Како да направите видео за презентација во лифт во траење од 90 секунди



**Вниманието не е многу големо, особено во случајот на луѓето кои имаат пари. Треба да се фокусирате на она што вашата публика треба да го слушне, а не на она што вие сакате да го кажете.**

Интерактивни материјали

Студии на случај –  
Анализа на различни тизери од регионот

Видео: Што е Презентација во лифт

Пример: Концептот на сефовите на ФинТек

# Модул 4 – Преговарање на инвестицијата на приватен капитал

## Преглед

Пристапот кон преговорите зависи од личниот стил, културните аспекти и конкретните пристапи на приватниот капитал. За да се поткрепат овие концепти предвидена е сесија на играње улоги при директни преговори лице в лице.

### Конкретна цел:

Анализа на стилот на преговарање



Културни специфики при преговорите



Поставување на целта и планирање на процесот на преговори и пристапот на ПК кон преговорите – двојна добивка



**Фондовите на ПК се способни преговарачи. Ќе можете да играте конструктивна улога доколку имате подобро разбирање на техниките за преговарање.**

Интерактивни материјали

Вежба 10.1 - Само тестирање за преговори.  
Ќе се тестирате и ќе утврдите каков преговарач сте

# Модул 5 – Финансиски извештаи и финансиска анализа

## Преглед

Преглед на основите за разбирање на финансиските извештаи на една компанија, како што се финансиската успешност, финансиската состојба и готовинскиот тек. Преглед на финансиските односи, како се пресметуваат и приказната која ја кажуваат. Како се конструира финансиска анализа со средување на сметките и конструкција на сигурни проекции.

### Конкретна цел:

Анализа на финансиски извештаи



Користење на односите



Проекција на финансиски извештаи



**Сметководствените добивки лесно се манипулираат. Некои основни аналитички техники ќе им помогнат на учесниците бргу да ги забележат главните проблеми. Доколку знаете како се применуваат неколку релевантни финансиски односи, можете веднаш да добиете слика за сегашната состојба на компанијата.**

Интерактивни материјали

Конструирање на финансиските односи од група на сметки

# Модул 6 – Проценка на вредноста на компанијата

## Преглед

Преглед на начинот како инвеститори на приватен капитал и ризичен капитал ја проценуваат вредноста на компаниите, така што взаемното разбирање го намалува ризикот зделката да пропадне поради проблеми со проценката на вредноста.

### Конкретна цел:

Преглед на дисконтиран готовински тек



Разработен пример во опкружувањето ЦЕЕ-ЦИС

Преглед на проценка на релативна вредност



Пристап на приватниот капитал за проценка на вредноста кој зависи од стратегијата за излез на фирмата од пазарот

Извори на и манипулација со информациите на пазарите во развој



Проекции и моделирање кај ПК

**Не може да се преговара со фонд на приватен капитал без да се има разбирање на нивниот пристап кон проценката на вредноста кој зависи од стратегијата за излез на компанијата од пазарот и нивната примена на различни финансиски инструменти.**

Интерактивни материјали

Вреднување на капиталот, едноставно

ДГТ – вежба за проценка

Вреднување на капиталот, сложено

Проценка на коефициентите

Вреднување во рамките на зделката

Вреднување кое зависи од стратегијата за излез

Видео - Што е ППТК?



# Модул 7 – Темелна анализа на приватниот капитал

## Преглед

Често претприемачите и нивните даватели на услуги не ја разбираат добро потребата на инвеститорите за темелна анализа. Овој модул ќе им овозможи да се вклучат врз основа на разбирањето, како и согледувањето на придобивките од темелна анализа на продажната страна. Исто така дадени се насоки во однос на најдобрите практики за известување за давателите на услуги.

### Конкретна цел:

Темелна анализа на продажната страна, пред инвестицијата



Темелна анализа на продажната страна како „патоказ“ за темелна анализа на куповната страна



Управување со и распределба на темелната анализа



Консултанти кои работат на темелна анализа и посредување при трансакции



Најдобри практики при известување за темелната анализа



**Луѓето кои мислат дека можат да сокријат работи од инвеститори на ПК се залажуваат себеси и го губат времето на сите. Темелната анализа на продажната страна е најдобриот начин да се создаде интерес и да се максимизира можноста за успех**

Интерактивни материјали

Придружно материјали за темелна анализа – Табела со чекори за темелна анализа

Студија на случај за неправилности при темелна анализа

# Модул 8 – Структурирање на зделката

## Преглед

Инвеститорите често применуваат сложено структурирани зделки. Доколку се навикнете на главните аспекти на и причините за ваквите структури, дотолку поголеми се шансите за остварување на успешна зделка.

### Конкретна цел:

Како фондовите на приватен капитал и ризичниот капитал му пристапуваат на структурирањето на зделките



Зошто раководителите на фондовите на ПК сакаат сложени зделки



Финансиски инструменти кои се користат



Главни пречки за успешни зделки



Аспекти на приватниот капитал: право на вето, механизми за превртување, доверени сметки



**Вниманието не е многу големо, особено во случајот на луѓето кои имаат пари. Треба да се фокусирате на она што вашата публика треба да го слушне, а не на она што вие сакате да го кажете.**

Интерактивни материјали

Студија на случај 7.1 –  
Африканска гума

Студија на случај 7.2 –  
Преструктурирање на Клинтек

Вежба 7.3 –  
Дилема на претприемачот 50:50

Вежба 7.4 –  
Дилема на финансирањето на ПК

# Модул 9 – Лист со услови

## Преглед

Листот со услови претставува „патоказ“ кон склучувањето на било која зделка. Разбирањето на неговите цели и изготвување на добро структуриран лист со услови, со механизми за прилагодување, е основата на било која зделка.

### Конкретна цел:

Примена на листот со услови и редоследот во инвестицискиот процес



Илустративен пример: разработка на пример на лист со услови и неговите вообичаени клаузули – обврзувачки и необврзувачки аспекти



Спорови и парници во ПК



**Листот со услови е врската во процесот на инвестирање на ПК.  
Доколку е точен, странките се поблиску до склучување на зделката.**

Интерактивни материјали

Вежба – Изготвување на нацрт лист со услови за Компко

# Модул 10 – Раководење и управување по инвестицијата

## Преглед

По инвестицијата, начинот на кој се прави финансиското управување значително ќе се промени. Важно е овие промени да се согледаат однапред, со оглед дека го одразуваат стилот на ПК во однос на сопственоста и да им се предочат на одборот на директорите и на финансиските системи.

### Конкретна цел:

Модел на приватниот капитал за додавање на вредност value addition model



Корпоративно управување во ПК



Следење и подобрување на вредноста по инвестицијата.



**Партнерот со ПК не е банкар односно пасивен партнер. Тој веднаш навлегува во бизнисот и останува тука. За ова ќе бидат потребни промени на менталитетот на претприемачот, што може да биде тешко.**

Интерактивни материјали

Читање - Вложување – ГлобалНет

Читање - Проширување – ПДК

Читање – откуп - Мактел

Матрица за корпоративно управување

Вежба – следење на портфолиото