

KOSOVO



THE WORLD BANK

PASQYRA E KURSIT

Financimi i Ekuitetit Privat

30.09.2019



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



WB EDIF

Western Balkans
Enterprise Development
and Innovation Facility



Qasja e kursit

Kursi është i strukturuar në 10 module, secili prej të cilëve mbulon një temë të rëndësishme.

Prezantimi i koncepteve të konkretizuara me raste studimore nga realiteti dhe ushtrime.

Në fund, çdo modul ka një mini-provim.

Pjesëmarrësit do të marrin njohuri solide mbi ndikimin dhe rolin e ekuitetit privat si një formë e financimit, menaxhimit dhe qeverisjes së korporatave.

Moduli 1 – Investimi i ekuitetit dhe ekuiteti privat

Përmbledhje

Një përmbledhje e dinamikave të tregut të kapitalit ndërmarrës dhe ekuitetit privat, dhe mënyrave si i identifikojnë investimet menaxherët e fondeve të tyre.

Objektivi:

Përmbledhje e tregut të ekuitetit privat



Kërkesat kyçe të investitorëve të kapitalit ndërmarrës dhe ritjes



Procesi i kontrollimit (screening) të investitorëve të ekuitetit privat



Identifikimi i kompanive për investime



Ku dallojnë 22,000 NVM-të evropiane në të cilat kanë investuar firmat e ekuitetit privat, nga 20 milion NVM-të që veprojnë në Evropë?

Materialet interaktive

Sfidat e kontrollimit (screening)

Lista kontrolluese e kontrollimit

Moduli 2 - Përdorimi i fondeve

Përmbledhje

Një përmbledhje e mënyrës së përdorimit që investitorët do të donin të shihnin për fondet e investuara, dhe si mund të përgjigjen kompanitë me një plan të menduar mirë që paraqet bilancet e parave të gatshme për kompanitë në fazën e rritjes dhe kur do të kërkohet likuiditet i mëtejshëm. Ne gjithashtu diskutojmë blerjet me kyçje (bolt-on acquisitions) si një përdorim i zakonshëm i fondeve në EP, si një zgjidhje më e shpejtë sesa rritja organike.

Objektivi:

Përcaktimi i përdorimit të fondeve: paratë në hyrje kundrejt parave në dalje



Capex kundrejt uljes së borxhit kundrejt kapitalit punues



Blerja me kyçje (bolt on acquisition)



Investitorët e EP-së dëshirojnë të dinë dhe kontrollojnë mënyrën si shpenzohen paratë e tyre. Një blerje me kyçje (bolt on acquisition) është një mënyrë tërheqëse për t'u rritur, por ka risqe që duhen menaxhuar.

Materialet interaktive

Sinergjitë e blerjes së Artemis

Moduli 3 - Kapja e interesit të investitorit

Përmbledhje

Do të zhvillohet një video për ofertë rrufe (elevator pitch).

Objektivi:

Praktikat më të mira në krijimin e një Ngacmuesi (teaser) për Investime



Si të krijoni një video 90 sekondëshe për ofertën rrufe



Vëmendja është e kufizuar, sidomos në rastin e njerëzve me para. Duhet të përqendrohemi në atë që audienca juaj ka nevojë ta dëgjojë, jo ato që doni të thoni.

Materialet interaktive

Raste studimore -
Analizimi i ngacmuesve
(teaser) të ndryshëm
nga rajoni

Video: Çfarë është
oferta rrufe (Elevator
pitch)

Shembull: Koncepti i
kutive të depozitave të
sigurisë FinTech

Moduli 4– Negocimi i investimeve të ekuitetit privat

Përmbledhje

Qasja ndaj negociatave është një faktor i stilit personal, faktorëve kulturorë dhe qasjeve specifike të ekuitetit privat. Për t'i konkretizuar konceptet, në seancën ballë për ballë do të zhvillohet një lojë e roleve në negociata të drejtpërdrejta.

Objektivi:

Analizimi i stilit të negociatave



Specifikat kulturore në negociata



Vendosja e objektivit dhe planifikimi në procesin e negociatave dhe qasja e PE-së ndaj negociatave: fitim i dyanshëm



Fondet e PE-së janë negociatorë të zotë. Do të jeni në gjendje të luani një rol konstruktiv duke i kuptuar më mirë teknikat e negocimit.

Materialet interaktive

Ushtrimi 10.1 - vetë-testimi i negocimit.
Do të bëni një test dhe do të përcaktoni se çfarë lloj negociatori jeni

Moduli 5- Pasqyra financiare dhe analiza financiare

Përmbledhje

Një përmbledhje e elementeve thelbësore për të kuptuar pasqyrat financiare të kompanisë, siç janë performanca financiare, pozicioni financiar dhe rrjedha e parasë. Një përmbledhje e përqindjeve financiare, si t'i përlllogaritni, dhe historia që tregojnë ato. Si të ndërtohet një analizë financiare duke i renditur llogaritë dhe duke ndërtuar parashikime të besueshme.

Objektivi:

Analiza e pasqyrës financiare



Përdorimi i përqindjeve



Parashikimi i pasqyrave financiare



Fitimet e kontabilitetit janë të lehta për t'u manipuluar; disa teknika themelore të analizës do t'u lejojnë pjesëmarrësve t'i dallojnë shpejt çështjet kryesore. Duke ditur si të aplikoni disa përqindje relevante financiare, mund të merrni një tablo të menjëhershme të kompanisë.

Materialet interaktive

Ndërtimi i përqindjeve
financiare nga një grup llogarish

Moduli 6 - Vlerësimi i kompanisë

Përmbledhje

Një përmbledhje i mënyrave si i vlerësojnë kompanitë investitorët e ekuitetit privat dhe kapitalit ndërmarrës, në mënyrë që mirëkuptimi i ndërsjellë zvogëlon rrezikun që ujdia të dështojë për çështje të vlerësimit

Objektivi:

Pasqyrë e Rrjedhës së Zbritur të Parasë



Shembull i punuar nga mjedisi i CEE-CIS

Pasqyrë e vlerësimit relativ



Qasja e vlerësimit të drejtuar nga dalja, sipas stilit të ekuitetit privat

Gjetja dhe manipulimi i informacionit në tregjet e zhvilluara dhe ato në zhvillim



Parashikimi dhe modelimi në EP

Askush nuk mund të negociojë me një fond të ekuitetit privat pa e kuptuar qasjen e tyre të drejtuar nga dalja për vlerësimin, dhe përdorimin e instrumenteve të ndryshëm financiarë nga ana e tyre.

Materialet interaktive	Ushtrimi i vlerësimit për rrjedhën e zbritur të parasë (DCF)	Ushtrimi i vlerësimit të shumëfishëve (multiples)	Vlerësimi i drejtuar nga dalja
Vlerësimi i thjeshtë i raundit të ekuitetit dhe kapitalit ndërmarrës (VC)	Vlerësimi kompleks i raundit të ekuitetit dhe kapitalit ndërmarrës (VC)	Vlerësimi brenda strukturave të ujdisë	Video - çfarë është Kostoja mesatare e peshuar e kapitalit (WACC)?

Moduli 7– Kujdesi i duhur i ekuitetit privat

Përmbledhje

Shpesh, ndërmarrësit dhe ofruesit e shërbimeve ndaj tyre nuk i kuptojnë mirë nevojat e kujdesit të duhur nga investitorët. Ky modul do t’u lejojë të angazhohen duke u bazuar në të kuptuarit, si dhe në prekjen e përfitimeve të kryerjes së një kujdesi të duhur për anën e shitjes. Gjithashtu, do të sigurojë udhëzime për praktikën më të mirë të raportimit për ofruesit e shërbimeve.

Objektivi:

Kujdesi i duhur i palës shitëse para investimit



Kujdesi i duhur i palës shitëse si “udhërrëfyes” për të lehtësuar kujdesin e duhur të palës blerëse



Menaxhimi dhe ndarja e kostos së kujdesit të duhur



Konsulentët që punojnë për kujdesin e duhur dhe brokerët e transaksioneve



Praktikat më të mira në raportimin e kujdesit të duhur



Ata që mendojnë se mund t’i fshehin gjërat nga investitorët e PE-së, mashtrojnë veten dhe ia çojnë dëm kohën të tjerëve. Kujdesi i duhur nga ana e shitjes është mënyra më e mirë për të krijuar interes dhe për të maksimizuar mundësinë e suksesit.

Materialet interaktive

Materialet mbështetëse të Kujdesit të Duhur - Tabela e listës kontrolluese të kujdesit të duhur





Rast studimor - Parregullsitë e kujdesit të duhur

Moduli 8 - Strukturimi i ujdisë

Përmbledhje

Shpesh, investitorët përdorin struktura komplekse të ujdive. Njohja e mirë e aspekteve dhe arsyeve kryesore për këto struktura, do të rrisë shanset për një ujd të suksesshme.

Objektivi:

Si i qasen strukturimit të ujdisë fondet e ekuitetit privat dhe kapitalit ndërmarrës 	Pse menaxherët e fondeve të PE-së e pëlqejnë kompleksitetin në ujd 	Instrumentet financiare të përdorura 	Pengesat kryesore për ujd të suksesshme 	Aspektet e ekuitetit privat: të drejtat e vetos, mekanizmat e përmbysjes (flipover), llogaritë e ruajtjes 
--	--	---	---	---

Vëmendja është e kufizuar, sidomos në rastin e njerëzve me para.

Duhet të përqendrohemi në atë që audienca juaj ka nevojë ta dëgjojë, jo ato që doni të thoni.

Materialet interaktive	Rast studimor 7.1 - Goma afrikane	Rasti studimor 7.2 - Ristrukturimi i Cleantech
Ushtrimi 7.3 - Dilema 50:50 e ndërmarrësit		Ushtrimi 7.4 - Dilema e roundit të financimit

Moduli 9 - Fleta e termave

Përmbledhje

Fleta e termave vepron si “udhërrëfyes” për arritjen e çdo ujdje. Të kuptuarit e objektivave dhe krijimi i një flete të termave të strukturuar mirë, me mekanizma rregullimi, është baza e çdo ujdje.

Objektivi:

Përdorimet e një flete të termave dhe sekuenca në procesin e investimit



Shembull ilustrimi: puna me shabllon të fletës së termave dhe klauzolat e saj tipike - aspektet detyruese dhe jo detyruese



Kontestet dhe proceset gjyqësore në EP



**Fleta e termave është nyja e procesit të investimeve të EP-së.
Kur e bëjnë siç duhet, palët bien në ujdje.**

Materialet interaktive

Ushtrimi - Hartimi i një flete të termave për CompCo

Moduli 10 - Qeverisja dhe menaxhimi pas investimit

Përmbledhje

Pas investimit, do të ketë ndryshime të rëndësishme në mënyrën e kryerjes së menaxhimit financiar. Është e rëndësishme të kuptohen këto paraprakisht, me qasje të stilit të EP-së ndaj pronësisë, Bordit të Drejtorëve dhe zbatimit të Sistemeve Financiare.

Objektivi:

Modeli i shtimit të vlerës së ekuitetit privat



Qeverisja e korporatës në EP



Monitorimi dhe zgjerimi i vlerës pas investimit.



Partneri EP nuk është partner bankier ose pasiv. I fut hundët drejt e në biznes, dhe nuk i heq nga aty. Kjo do të kërkojë ndryshime në mentalitet nga Ndërmarrësi, të cilat mund të jenë të vështira.

Materialet interaktive

Leximi - Ndërmarrja - GlobalNet

Leximi - Zgjerimi - DCM

Leximi - Blerja - Maktel

Matrica e Qeverisjes së korporatës

Ushtrim - Monitorimi i portofolit