



Private placement для региональной компании

Возможности финансирования компании

Критерий	PE Funds	Стратег	Банки	Облигации и IPO
Ценность вложения средств	Прибыль от роста стоимости бизнеса	Выгоды от сотрудничества с компанией	Процентная прибыль	
Горизонт инвестирования	3-5 лет	Долгосрочный, заранее, как правило, не оговаривается	Срок договора	
Участие в деятельности компании	Пассивно-активное (членство в СД, контроль, стратегия)	Активное (тесное взаимодействие бизнесов)	Пассивное	
Форма предоставления средств	Единовременное денежное вливание + займы + технологии	Деньги+технологии+ синергетический эффект	Деньги	
Выход	Продажа доли	Не предусматривается, но возможен раздел бизнеса	Возврат тела долга + %%	

В «чистом» виде работает прямое инвестирование, консолидация и, возможно, кредитование.

Частное размещение. Для кого это возможно?

Частное размещение – первичная (как правило) продажа доли в бизнесе финансовому или стратегическому инвестору.

Подход фондов до кризиса:

- Быстрота роста компании (ритейл, финансовый сектор и проч.)
- Небольшие компании интересны немногим (средняя сделка= 30-50 млн.\$)
- Приобретаемая доля: редко больше контрольной
- Оценка по формуле: $EV=(x)EBITDA - Net Debt$

Текущий подход:

- Эффективность бизнеса (sales/profit)
- Топ-сделки в прошлом (прогноз роста сделок в размере 5-30 млн.\$)
- Лояльное отношение к долгам (готовы рефинансировать)
- Оценка большинства компаний затруднена, главный ориентир – реальность стратегии

Case Study

Фонд

предложение

Клиент БКС Консалтинг (EV = 0)

Оценка как Investment value



Оценка как Investment value

Рефинансирование кредитов с дисконтом

Внесение акций в SPV + внесение денег в обмен на акции. Временный переход контрольного пакета к фонду.

«Реструктурирование» долга в акции

«Возврат» акций акционерам по частям по результатам выполнения стратегии за каждый год

Развитие - Продажа

Развитие - Продажа

Частное размещение. Для кого это возможно?

Частное размещение – первичная (как правило) продажа доли в бизнесе финансовому или стратегическому инвестору.

Стратегический инвестор до кризиса:

- Горизонтальная или вертикальная интеграция возможна в любой отрасли, с компанией любого размера
- Высока вероятность сделок с размером пакета < 51%
- Высока вероятность сделок «при деньгах»

Стратегический инвестор во время кризиса:

- Стратегия выжидания. Уникальность бизнеса
- Крайне низка вероятность сделок с пакетом < 51%, кроме «до- консолидации»
- Рост сделок через рефинансирование долгов
- Рост слияний и присоединений (без денег)

Case study

Слияние «Ритейл 1» + «Ритейл 2»

Due Dilligence

Оценка

Стратегия

Операционное
и юридическое
слияние

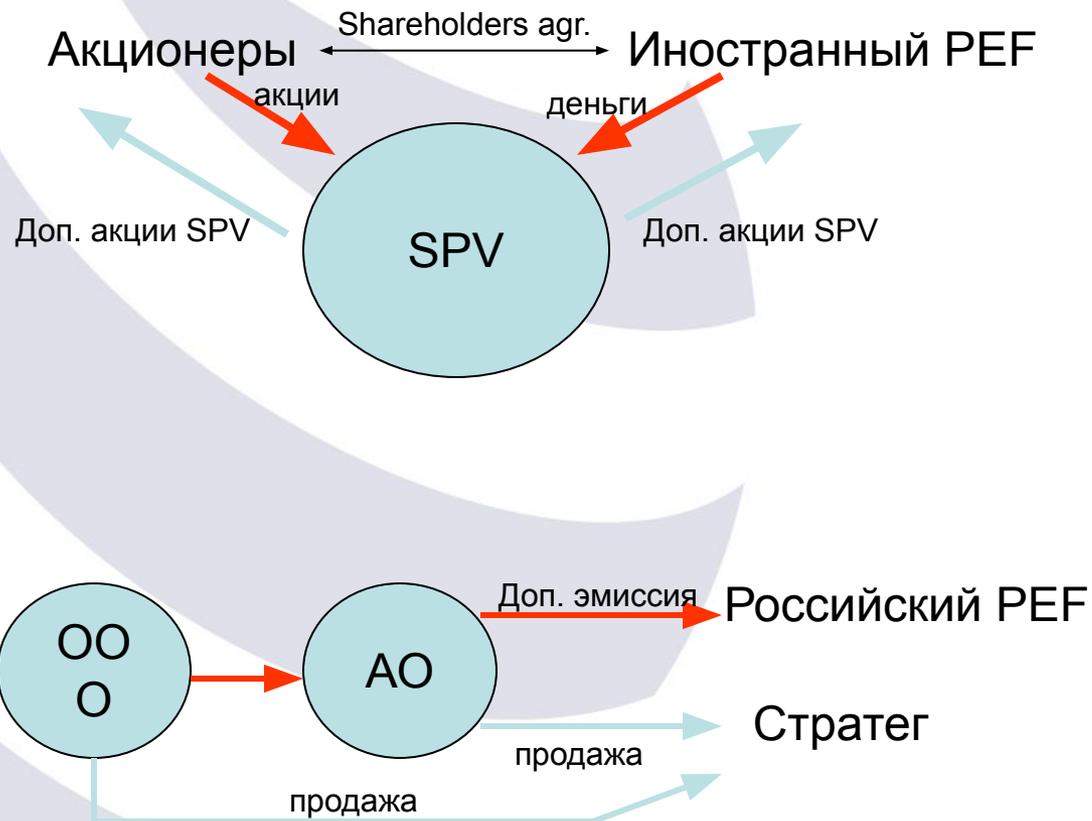
Сокращение издержек на:

- Логистике
- Закупках (скидки)
- Персонале (оптимизация)
- Отказе от дублирующих функций (недвижимость, маркетинг и проч.)

Рост:

- Залоговой массы
- Географии деятельности
- Стоимости бизнеса
- Инвестиционной привлекательности

Как выглядит сделка



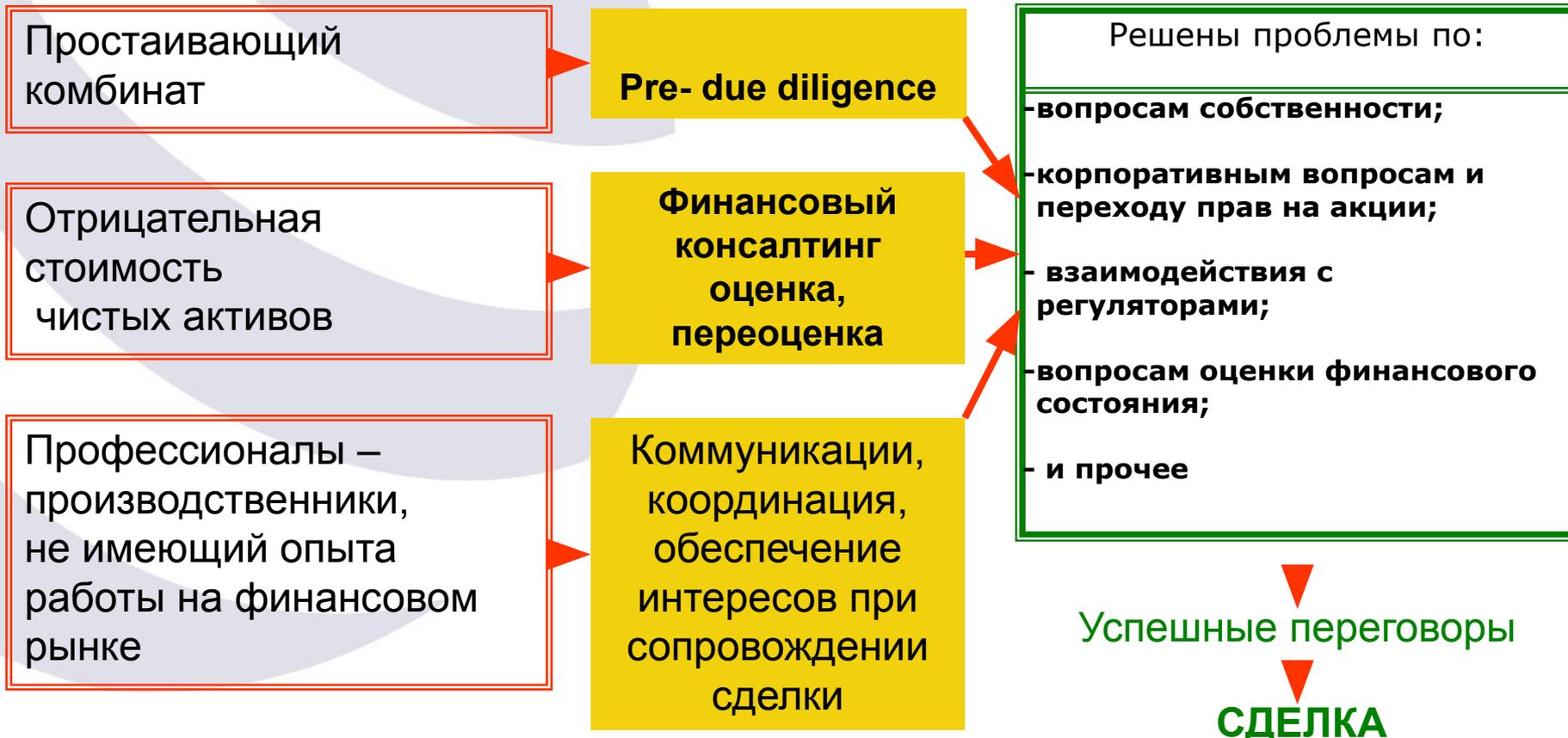
Требования РЕФ

- прозрачная структура бизнеса
- сильная и адекватная стратегия
- корпоративное управление
- финансовая прозрачность
- сильный менеджмент
- хорошие перспективы

Требования стратега

- индивидуальны

**ОАО «Маклаковский ЛДК»
2008г. Инвестиционный фонд Казахстана приобрел 49%
за 390 млн. р.**



Группа Компаний «АС Бюро»
2008 год. 100% дистрибьюторского направления продано ЦВ Протек
сумма сделки исчисляется несколькими сотнями миллионов рублей

Холдинг: аптеки,
дистрибуция, завод

Дистрибуция
современнее
чем у конкурентов.
Но меньше.
Объемы падают.
Шансов нет?

Не хватает средств
для запуска завода,
развития аптек

- Юридическая реструктуризация бизнеса

- Оценка

- Коммуникации

- Разработка и сопровождение до получения денег сложной, многоуровневой схемы сделки (специфика бизнеса – скидки от поставщиков, остатки на дату открытия и закрытия сделки и проч.)

СДЕЛКА

Результат:

**Протек:
+ 12%
на Урале**

**АС Бюро:
Значительные
ресурсы
для развития
аптек
и завода**

Что дальше?

Подход: Основное конкурентное преимущество – доступ к капиталу.
Мотив: Глобальный пересмотр системы рисков.



Решение

**Реальная оценка своих возможностей:
Развиваться или Существовать до..?**

Некоторые наши проекты



ОАО «БЗАТИ»

Отрасль

технические изделия

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

700 млн руб.



ОАО «Маклаковский ЛДК»

Отрасль

лесопереработка

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

700млн руб.



ООО «Томскбурнефтегаз»

Отрасль

нефтесервис

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

570 млн руб.



ОАО «Поспелихинская макаронная фабрика»

Отрасль

пищевая промышленность

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

100 млн руб.



ООО «Обувь России»

Отрасль

ритейл

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

600 млн руб.



ООО «Минплита-Финанс»

Отрасль

Производство строительных материалов

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

500 млн руб.



ООО «Торговая площадь»

Отрасль

пищевая

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

40 млн руб.



ООО «ТОП-КНИГА»

Отрасль

ритейл

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

145 млн руб.



ОАО «Автодетальсервис»

Отрасль

Технические изделия

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

270 млн руб.



ООО «Сибпластком-1»

Отрасль

ритейл

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

210 млн руб.



ООО «УК СБ»

Отрасль

Производство сэндвичей

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

150 млн руб.



ЗАО «Олипс»

Отрасль

девелопмент

Статус

Финансовый консультант

Привлечение инвестиций

390 млн руб.



Контакты:

Клиентский департамент

Новосибирск: +7 (383) 211 90 90, доп. 2306, 2314

Москва: +7 (495) 798 02 31

<http://www.bcs.ru/cons>