



Financial Consulting  
Group

28 октября 2010

## Роль консультанта в привлечении акционерного финансирования

**Ваши контактные лица:****Владимир Лупенко**

FCG, Москва

Тел: +7 (495) 660 82 47

Моб: +7 (495) 509 82 66

VLupenko@fcg.su

- Практика привлечения консультанта на sell-side
- Роль консультанта в привлечении финансирования
- Случаи из практики
- Вопросы и обсуждение

По результатам опроса 15 фондов прямых инвестиций, каждый второй проект рассматриваемый инвесторами, предоставляется консультантами со стороны продавца

Подход и опыт FCG помогут Вам более эффективно реализовать потенциал Вашей компании и реализовать сделку. Наши специалисты обладают необходимыми знаниями в области корпоративных финансов, сопровождения сделок, аудита и условий ведения бизнеса в России



- ▶ Накопленный опыт работы со стороны инвестора (due diligence, оценка) и продавца (содействие в привлечении финансирования) позволяет нам организовать работу наиболее эффективно и предусмотреть все подводные камни при сопровождении сделок

Содействие консультанта, в первую очередь, состоит в привлечении финансирования на наиболее выгодных для Компании условиях

Используя системный подход и знания в области организации и сопровождения сделок, консультант обеспечит наиболее конкурентный процесс привлечения финансирования и переговоров в отношении конечных условий сделки

Качественно подготовленные материалы позволяют существенно сократить время рассмотрения и список дополнительных вопросов от инвестора



чем наиболее  
детальная и понятная  
инвестору будет  
финансовая модель  
тем меньше будет  
вопросов в  
дальнейшем

если прогнозные  
данные будут  
некорректны это  
сыграет против  
компании так как  
возможно  
использование рэчитов  
по итогам прогнозных  
периодов

**Нереалистичные финансовые прогнозы**

*(пример: Машиностроение)*

**Устаревшие исторические данные**

*(пример: Розничная торговля)*

**Неконсолидированные данные: финансовая модель не включает все формы отчетности**

*(пример: Телекоммуникационная отрасль)*

**Результат:**

Условия сделки  
основываются на  
недостовверных  
финансовых данных,  
согласованных в  
соглашении о  
намерениях



Еще до проведения  
предынвестиционного  
исследования  
потенциальный  
инвестор должен знать  
о всех наиболее  
значительных слабых  
сторонах компании

**Управленческая отчетность  
не соответствует МСФО:**

- Признание выручки и расходов
- Капитализация расходов
- Финансовый лизинг

**Ненормализованная финансовая  
отчетность:**

- Налоговое планирование
- Операции разового характера

**Непрозрачная юридическая  
структура:**

- Фактические бенефициары  
отличаются от заявленных
- Отсутствует холдинговая компания

**Недостоверные операционные  
результаты:**

- Завышение клиентской базы
- Недостоверный CAPEX

Due diligence

**Результат:**

- Стоимость компании  
подлежит корректировке
- Требуется время для  
проведения юридической  
реструктуризации

В случае не включения всех активов группы в периметр сделки, необходимо предоставить инвестору план по реструктуризации группы и оценить влияние исключения из группы активов, не подлежащих продаже



**Задача консультанта продавца отнюдь не ограничивается поиском инвестора и закрытием сделки любой «ценой»**

**Содействие в первую очередь, состоит в привлечении финансирования на наиболее выгодных для Компании условиях**

**Роль консультанта в данном процессе во многом сводится к обеспечению наиболее эффективного и качественного обмена информацией между инвестором и потенциальным объектом для инвестиций**

### Информационный меморандум

- ▶ Информационный меморандум должен раскрывать все существенные стороны для принятия потенциальным Инвестором предварительного решения по сделке, что позволит существенно сократить сроки ознакомления с компанией и количество дополнительных вопросов

### Финансовая модель

- ▶ Должна отражать наиболее актуальную историческую информацию
- ▶ Прогнозные данные должны быть обоснованны и реалистичны
- ▶ Исторические данные должны быть консолидированы и включать все формы отчетности

### Предварительные переговоры и Term-sheet

- ▶ Презентация руководства подготавливается с целью более детального ознакомления инвестора с историей развития и руководством
- ▶ Накопленный опыт в области сопровождения сделок по слияниям и поглощениям позволяет объективно оценить предварительные предложения инвесторов с целью выбора наиболее оптимального

### Due diligence

- ▶ Содействие в подготовке информационной комнаты для последующего представления информации потенциальному инвестору таким образом, чтобы подтвердить стоимость бизнеса
- ▶ Систематизация вопросов от инвесторов и совместно с менеджментом и собственником подготовка ответов и аргументов

### Структурирование сделки / Реструктуризация

- ▶ Значительный опыт финансового и юридического консультанта в сопровождении корпоративных сделок позволяет разработать наиболее оптимальную структуру сделки удовлетворяющую требованиям всех заинтересованных сторон