



## Привлечение финансирования от фондов прямых инвестиций

# Теймураз Вашакмадзе, к.э.н.

## Исполнительный директор RGG Capital



### Основные компетенции:

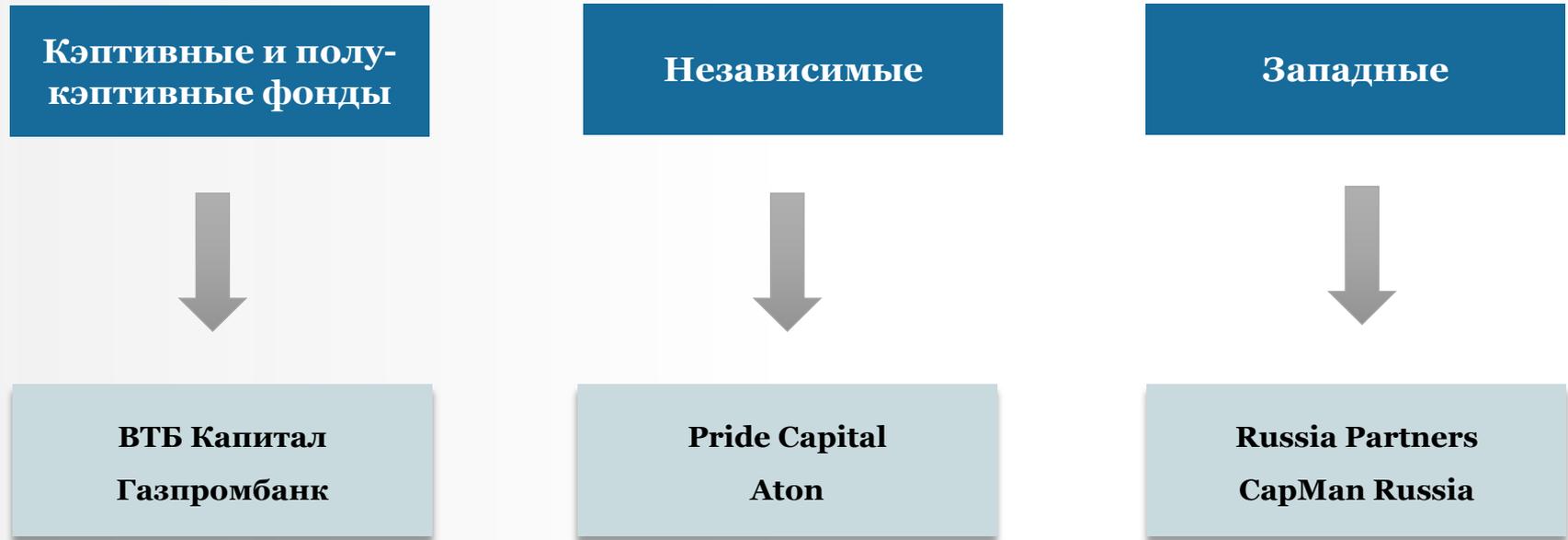
- Оценка бизнеса
- Финансовое моделирование
- M&A advisory
- Инвестиционный и финансовый анализ

- Осенью 2013 года я стал исполнительным директором компании RGG Capital после того как RGG Capital и фин-модель.ру подписали соглашение о сотрудничестве. RGG Capital – независимая инвестиционная компания, специализирующаяся на предоставлении услуг финансового M&A-консультирования и привлечения инвестиций в диапазоне от \$10 до \$500 млн. Проект фин-модель.ру был основан мною в начале 2013 года, для предоставления услуг финансового моделирования, независимой оценки и инвестиционного консалтинга. После объединения фин-модель.ру стала одним из продуктов компании RGG Capital.
- До создания собственного проекта фин-модель.ру, я проработал в качестве главного инвестиционного стратега в швейцарском инвестиционном бутике Centmillion AG (2010-2012). В 2008-2010 годах я работал в качестве руководителя проектов в компании RGG Capital. Свою карьеру я начал как аналитик отдела финансового инжиниринга в компании Еврофинансы, далее перешел в крупнейшую российскую игорную компанию Джекпот, где в течение полугода занял позицию начальника отдела финансового анализа. После Джекпота, я присоединился к крупнейшей российской консалтинговой компании Strategy Partners.
- Кроме профессиональной деятельности я занимаюсь преподавательской деятельностью. Я являюсь одним из ключевых профессоров по финансам в лидирующей бизнес школе России в ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ. Также я являюсь приглашенным профессором в Kyiv Mohyla Business School (Украина) и в Cameron School of Business UNCW(США).
- Область научных интересов: управление стоимостью компании, оценка стоимости бизнеса, слияния и поглощения и социально-ответственные инвестиции. В Президентской Академии работаю в качестве ведущего научного сотрудника над следующими НИРами: слияния и поглощения и социально-ответственное инвестирование.
- В 2013 году защитил кандидатскую диссертацию на тему: «Управление стоимостью фирмы в процессе слияния и поглощения на основе взаимодействия со стейкхолдерами» (РАНХиГС при Президенте РФ).
- В 2004 году получил степень магистра глобального менеджмента (Antwerp Management School)
- В 2003 году получил степень бакалавра менеджмента (АНХ при Правительстве РФ)

**Контакты:** [vashakmadze@rggcap.ru](mailto:vashakmadze@rggcap.ru), +7 925 585 63 08, [www.rggcap.ru](http://www.rggcap.ru)

- ✓ Стратегические инвесторы
- ✓ Институты развития
- ✓ **Private equity (фонды прямых инвестиций)**
- ✓ Family offices (семейные офисы)
- ✓ Мезонинные фонды
- ✓ Венчурные фонды
- ✓ Бизнес ангелы

- ✓ Являются профессиональными инвесторами и редко являются экспертами отрасли
- ✓ Финансируют бизнес, получая взамен долю
- ✓ Горизонт инвестирования 3-5-7 лет
- ✓ Как правило, участвуют в бизнесе только через совет директоров и не вмешиваются на операционном уровне
- ✓ Ориентируются на доходность не ниже 25% годовых
- ✓ Инвестируют только в перспективные компании с хорошим менеджментом
- ✓ Редко стремятся к контролю
- ✓ Хотят, чтобы компания имела прозрачную информацию о деятельности

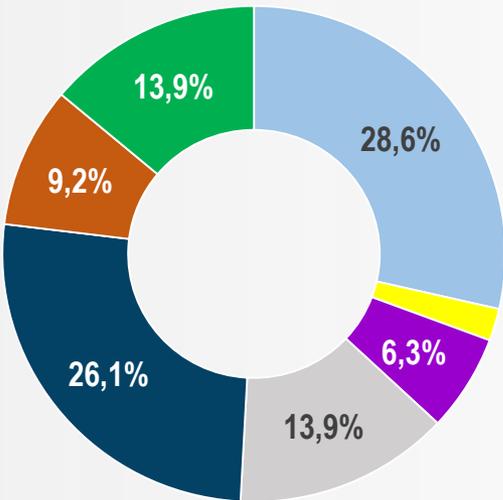


- **Growth fund :**  
Стратегия заключается в инвестировании в относительно зрелые компании, которые ищут капитал для финансирования роста.
- **Buyout fund :**  
Стратегия заключается в преимущественном приобретении контрольных пакетов акций в зрелых компаниях.

- ✓ IPO
- ✓ Продажа другому финансовому инвестору
- ✓ Обратный выкуп компании менеджментом/собственником
- ✓ **Продажа стратегическому инвестору**
  
- ✓ Стратегических инвесторов интересует:
  - Доступ к клиентам
  - Бренд
  - Технологии
  - Человеческий капитал

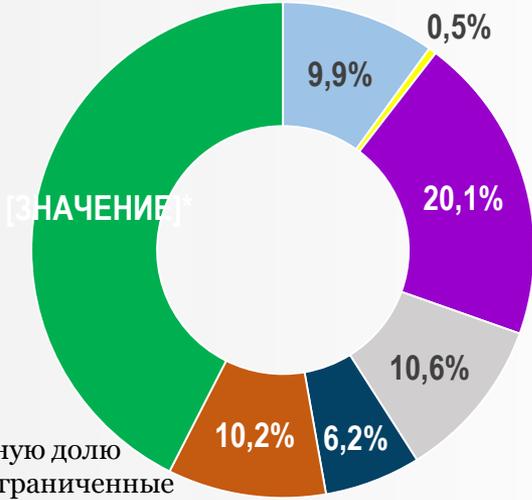
**Доля рынка**

# Выход европейских РЕ в 2013 году



- Продажа стратегу
- IPO
- Списание
- Прогашение займа от Private Equity
- Продажа другому финансовому инвестору
- Продажа менеджменту
- Прочее

\*\*Основную долю занимает продажа котируемых долей (quoted equity)



\*Основную долю занимают ограниченные партнеры (silent partners)

- ✓ Насколько вероятно выйти из бизнеса через 5 лет?
- ✓ Возможно ли масштабировать бизнес?
- ✓ Управляет ли бизнесом профессионалы и есть ли у них мотивация увеличить бизнес кратно?

# Что хотят видеть финансовые инвесторы в соглашении акционеров?

9

- ✓ Рэчеты
  - Достижение финансовых показателей (ЕВITDA)
  - Достижение инвестиционных показателей (IRR)
  
- ✓ Преимущество при ликвидации (liquidation preference)
  
- ✓ Drag-along – право отдельного акционера потребовать у остальных акционеров одновременной продажи всех долей компании третьим лицам
  
- ✓ Tag-along – право акционера потребовать включение своих акций в общий пакет акций, предлагаемых третьему лицу
  
- ✓ Английское право



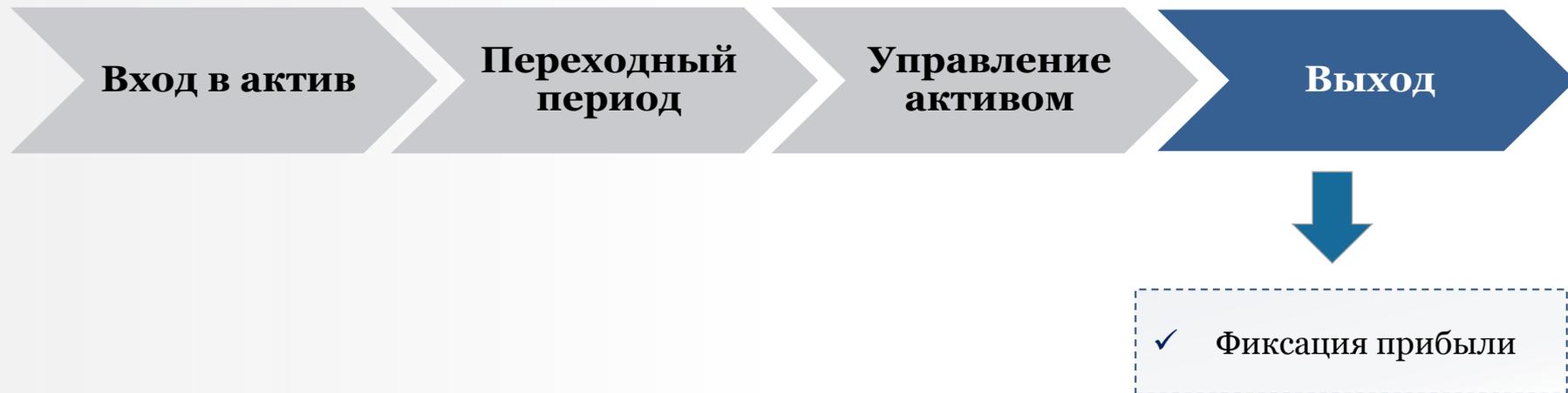
- ✓ Корпоративное управление
  - Состав совета директоров
  - Вопросы, требующие единогласного одобрения
  - Порядок контроля использования средств (фин. контролер)
- ✓ Обеспечение ликвидности (drag-along, tag-along, option)



- ✓ Пересмотр организационной структуры и внесение изменений в случае необходимости
- ✓ Внедрение системы мотивации менеджмента в соответствии с бизнес-планом
- ✓ Пересмотр / разработка / детализация программы капитальных вложений
- ✓ Анализ операционной эффективности компании
- ✓ Улучшение/постановка системы операционной и финансовой отчетности
- ✓ Улучшение/ установка ИТ-системы соответствующей задачам менеджмента и акционеров



- ✓ Регулярные заседания совета директоров
- ✓ Выполнение / корректировка планов
- ✓ Разработка и реализация M&A стратегии
- ✓ Решение нестандартных ситуаций
- ✓ Подготовка к выходу



## Определение необходимого объема финансирования и оценка бизнеса

### Действия:

- (а) разработка подробной финансовой модели предприятия или проекта;
- (б) уточнение стратегии развития бизнеса;
- (в) определение необходимого объема и способов финансирования;
- (г) оценка бизнеса на основе доходного и сравнительного подходов.

### Результаты:

- (а) финансовая модель в формате MS Excel;
- (б) согласованная стратегия развития бизнеса;
- (в) согласованный объём привлекаемых инвестиций;
- (г) согласованная стоимость бизнеса и предлагаемая доля инвестору в обмен на финансирование бизнеса/проекта.

## Разработка инвестиционных документов и составление длинного списка инвесторов

### Действия:

- (а) подготовка презентации для инвестора;
- (б) составление краткого инвестиционного резюме (тизер);
- (в) составление длинного списка всех потенциальных инвесторов.

### Результаты:

- (а) презентация для инвестора в формате PDF;
- (б) краткое инвестиционное резюме в формате PDF;
- (в) список всех потенциальных инвесторов в формате MS Excel (long list).

## Поиск инвесторов и ведение переговоров

### Действия:

- (а) рассылка инвестиционного резюме и установление связи с инвесторами;
- (б) подписание соглашения о конфиденциальности с заинтересованными инвесторами;
- (в) ведение переговоров с заинтересованными инвесторами и подготовка ответов на запросы инвесторов;
- (г) подготовка компании к проведению презентации менеджмента перед инвесторами;
- (д) консультация собственника по структуре и условиям сделки;
- (е) консультирование клиента по составлению перечня условий сделки (term sheet).

### Результаты:

- (а) определен перечень заинтересованных инвесторов (short list);
- (б) подписанные соглашения о конфиденциальности с заинтересованными инвесторами;
- (в) протоколы проведенных с инвесторами переговоров;
- (г) презентация для инвесторов в формате MS Power Point;
- (д) NBO (юридически необязывающее предложение) от заинтересованных инвесторов;
- (е) подписанный term sheet с инвестором.

## Due Diligence (должная финансовая, налоговая и юридическая проверка) и закрытие сделки

### Действия:

- (а) координация процесса проведения должной финансовой, налоговой и юридической проверки от имени клиента;
- (б) консультирование клиента по составлению акционерного соглашения;
- (в) закрытие сделки.

### Результаты:

- (а) закрытие Due Diligence и согласование финальных цены и условий сделки;
- (б) подписанное акционерное соглашение с инвестором;
- (в) получение финансирования от инвестора.

	Этап	Ключевые моменты
1	Предварительный анализ и подготовка	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Структурировать во времени процесс сбора информации</li><li>▪ Создать информационную базу для всех дальнейших этапов</li><li>▪ На раннем этапе обнаружить риски сделки</li></ul>
2	Поиск инвесторов и ведение переговоров	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Проанализировать рынок и уровень заинтересованности инвесторов</li><li>▪ Установить контакты только с заинтересованными инвесторами</li><li>▪ Представить бизнес наиболее привлекательным образом</li><li>▪ Создать конкуренцию среди выбранных кандидатов</li><li>▪ Контролировать поток информации</li></ul>
3	Due Diligence и закрытие сделки	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Максимизировать конкуренцию и увеличить шансы на более высокую оценку</li><li>▪ Повысить эффективное использование времени путем структурирования и систематизации процесса</li><li>▪ Обеспечить конфиденциальность на протяжении всего процесса</li><li>▪ Обеспечить базу для финальных переговоров и структурировать процесс переговоров</li></ul>

	Этап	Ключевые моменты
1	Предварительный анализ и подготовка	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Наличие ресурсов для оценки всей существенной информации</li><li>▪ Независимая оценка компании и подготовка инвестиционного предложения</li></ul>
2	Поиск инвесторов и ведение переговоров	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Экономия времени менеджмента: частное размещение это работа, требующая полного рабочего дня</li><li>▪ Эффективное использование времени для заключения сделки</li><li>▪ Обеспечение конфиденциальности</li><li>▪ Определение основных потенциальных инвесторов</li><li>▪ Подготовка информационных материалов высокого качества</li><li>▪ Повышение заинтересованности инвесторов</li></ul>
3	Due Diligence и закрытие сделки	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Выявление юридических и финансовых аспектов, которые могут существенно повлиять на сделку</li><li>▪ Консультирование в переговорах</li><li>▪ Независимое мнение и оценка</li></ul>

- ✓ Основные входные параметры от компании:
  - Необходимые инвестиции
  - EBITDA
  - Годовой темп прироста EBITDA
  
- ✓ Основные входные параметры от инвестора:
  - Мультипликатор входа
  - Мультипликатор выхода
  - Горизонт инвестирования
  
- ✓ Критерий для инвестирования
  - $IRR >$  требуемой доходности инвестора

# От чего зависит доходность для инвестора

- ✓ Прогнозируемый темп прироста EBITDA
- ✓ Горизонт инвестирования
- ✓ Мультипликатор выхода
- ✓ Предлагаемая доля инвестору



**RGG CAPITAL**

**Жоэль Лотье**  
Генеральный директор

**E-mail:** lautier@rggcap.ru

**Моб.:** +7 903 5801429, +33 621199913

**Теймураз Вашакмадзе,**  
Исполнительный директор

**E-mail:** vashakmadze@rggcap.ru

**Моб:** +7 925 585 63 08

115419, г. Москва, ул. Орджоникидзе д. 11 стр. 11

Tel.: +7 (499) 650-50-34

Сайт: <http://rggcap.ru/>