



ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

**ПРАВИЛО СОСТАВЛЕНИЯ
ТРЕБОВАНИЕ И СТАНДАРТ UNIDO**
(United Nations Industrial Development Organization)

Инвестиционный
Меморандум

RUSSIA
Consulting company **CAPITAL & UG LLC**
2010 год

Профиль Компании / Инвестиционный меморандум

ПРАВИЛА СОСТАВЛЕНИЯ

Главное предназначение этого документа – продать бизнес-идею кредитору, «подцепить его на крючок».

Правило первое:

не путайте Профиль Компании / Инвестиционный меморандум с бизнес-планом

Профиль Компании / Инвестиционный меморандум – это не технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта и даже не бизнес-план. Задача ТЭО – определить, насколько проект реализуем с технической точки зрения. Бизнес-план – это расширенное ТЭО, цель которого – продемонстрировать менеджменту компании или акционерам перспективность того или иного проекта.

Профиль Компании / Инвестиционный меморандум – это документ для внешнего пользования, который должен продемонстрировать потенциальному кредитору уникальность проекта, дав им при этом возможность для анализа всех инвестиционных рисков. Акцент в Профиль Компании / Инвестиционном меморандуме делается на описании бизнес идеи и компании, которая ее реализует. На основании этого документа кредитор принимает решение не о том, давать или не давать денег «под проект», а о том, стоит ли вообще продолжать переговоры с этими людьми. Если кредитор, ознакомившись с профилем/меморандумом, пригласил вас на встречу – считайте, что вы уже сделали полдела.

Правило второе:

реальный подход к составлению профиля / меморандума – будьте правдивыми

Самая распространенная ошибка при написании профиля / меморандума – стремление приукрасить ситуацию, умолчав о каких-то фактах. **Между тем, идеальных компаний, как и людей, не бывает.** Все знают о своих сильных и слабых сторонах, и не нужно бояться говорить о них вслух. Ведь когда известен диагноз болезни, то становится понятно, как ее лечить.

Законы рынка инвестиций гласят, что компания обязана представить в письменном виде перечень всех значительных рисков, а инвестиционные предложения не должны содержать в себе фальсифицированных данных.

Поэтому в профиле / меморандуме обязательно нужно упомянуть судебные процессы, в которые вовлечена фирма (как в качестве истца, так и в роли ответчика), а также все проигранные дела и потенциально возможные судебные разбирательства. Необходимо рассказать о конфликтах интересов, аффилированности собственников и менеджеров с конкурентами, поставщиками и покупателями компании.

Если предприятие сознательно умолчит о подобных вещах или предоставит неполную информацию, то в случае неудачи проекта кредитор может потребовать от фирмы возмещения ущерба или даже начать судебное преследование ее менеджеров за «**введение в заблуждение**».

Если компания не составит профиль / меморандум собственными силами, то у вас будет меньше шансов убедить кредитора в перспективности предлагаемого проекта – уже, хотя бы потому, что вы сами не вполне будете понимать, о чем идет речь в профиле / меморандуме. И тогда у кредитора наверняка появятся сомнения: если компания не в состоянии подготовить хорошее предложение, то, вероятно, ее менеджеры не вполне компетентны.

Правило третье:**продемонстрируйте свою уникальность**

Очень часто компании объявляют о своих грандиозных планах (**занять определенную долю рынка или перераспределить какую-то его часть в свою пользу**), но при этом не утруждают себя ответом на главный вопрос: за счет чего они собираются потеснить конкурентов?

Чтобы доказать кредитору, что у вашей компании, есть шанс закрепиться на рынке, и расширить свой бизнес, вы должны иметь на руках **«козыри»** – факторы, подчеркивающие уникальность предлагаемых вами идей, продуктов или услуг, отрасли или рынка, команды менеджеров, технологии и т. п.

Уникальность предприятия можно продемонстрировать также, представив сравнительный анализ деятельности основных конкурентов на западном и российском рынках.

Правило четвертое:**представьте свою команду в выгодном свете**

Многие кредиторы считают главным фактором, обеспечивающим успех проекта, грамотную команду менеджеров. Как правило, количество ключевых менеджеров невелико: три управленца в небольшой компании, шесть – в большой. Для начала нужно включить в профиль/меморандум детальные резюме этих людей, а затем – описать их предшествующий опыт в выбранной сфере деятельности. Впрочем, это не значит, что у команды, не работавшей прежде на том или ином рынке, нет шансов заручиться поддержкой кредитора: компания может исходить из того, что для достижения успеха более важны другие навыки и умения – например, владение передовыми технологиями продвижения товара.

Порядочность и честность членов команды трудно отразить на бумаге, но, тем не менее, необходимо попытаться это сделать. Можно, к примеру, указать, что ни один из менеджеров или собственников никогда не был, судим, не объявлялся банкротом и не платил штрафов. А можно представить персональные кредитные истории ключевых менеджеров, просигнализовав тем самым кредитору: команда менеджеров чиста перед законом.

Правило пятое:**будьте готовы к строгим финансовым требованиям**

Несмотря на то что привлекательный для кредитора срок выхода из проекта редко превышает три-четыре года, многие кредиторы предпочитают иметь дело с пятилетним финансовым планом или прогнозом. Поскольку долгосрочные накладные затраты кредитора будут высокими, он изначально заинтересован в проектах стоимостью не ниже \$5-10 млн. Чтобы получить такой объем инвестиций, размер фактической валовой прибыли компании должен составлять не менее 35-45 % от суммы требуемых инвестиций. Кроме того, объем продаж компании в ближайшие два-три года должен как минимум удвоиться. Так что владельцам компаний, привлекающих внешние средства, придется смириться с тем, что основная часть прибыли будет реинвестироваться, так как кредитор заинтересован в повышении рыночной стоимости предприятия за счет его скорейшего развития. По этой же причине кредитор, возможно, будет настаивать на привлечении в компанию высококвалифицированного специалиста на должность финансового директора.

Не менее важный аспект – схема стимулирования команды менеджеров. Кредитор захочет убедиться, что финансовая мотивация членов команды совпадает с его собственными интересами, и, вероятно, предпочтет, чтобы большая часть вознаграждения, зависящего от успеха работы компании (**carried interest**), по специальной схеме распределялась непосредственно между членами команды менеджеров, а не только среди высшего руководства.

Правило шестое:**подготовьте трезвые расчеты**

Все расчеты, определяющие цену сделки, должны быть адекватными. Чересчур оптимистичные прогнозы вызовут у кредитора только настороженность. В связи с этим не следует, во-первых, завышать конечную цену реализации товара. Формально это позволяет добиться привлекательных финансово-экономических показателей проекта, но может вызвать у кредитора сомнения в вашей компетентности. Во-вторых, не надо занижать размер издержек, которые возникнут в ходе реализации проекта. Как правило, все основные статьи затрат кредитор проверяет на соответствие существующим нормам, тарифам, коэффициентам и т. д. Помните, что кредитор предпочитает придерживаться консервативной стратегии, так как возможная премия по сравнению с базовым прогнозом (**upside**) для них важнее потенциальных потерь (**downside**).

Правило седьмое:**определите, какими будут ваши отношения с кредитором в инвестиционный период**

Это очень важный момент, из-за недооценки которого часто возникают конфликты, чреватые существенными финансовыми потерями. В профиле/меморандуме нужно обязательно описать, каким видится компании участие кредитора в ее деятельности. Активный подход к управлению инвестициями предполагает, что кредитор будет «**держат**ь руку на пульсе» предприятия – войдет в совет директоров инвестируемой фирмы и будет принимать участие в решении всех основных вопросов. При пассивном варианте управления инвестициями внешнему кредитору отводится роль «**финансового стражника**», который следит за тем, чтобы доходность компании соответствовала прогнозам, но не вмешивается в дела компании до тех пор, пока планы роста капитализации выполняются. Контролировать деятельность компании кредитор может и при помощи внешних специалистов и экспертов, оплачиваемых либо им самим, либо компанией, либо на долевой основе.

Правило восьмое:**составьте план выхода кредитора из проекта**

Компании много думают о том, как «**раскрутить**» кредитора на максимально возможную сумму, но редко задумываются о том, что кредитор от этого получит. Между тем, кредитор может проигнорировать даже самый интересный проект, если еще до момента инвестирования не будут определены условия, на которых он участвует в нем.

Необходимо помнить, что многие кредиторы «**входят**» в компанию не навсегда, а лишь на ограниченный период (**обычно три-четыре года**). Поэтому система стратегического управления компании должна быть ориентирована на максимизацию стоимости компании в этот период и на успешный «**выход**» (**exit**) из нее финансового кредитора. В связи с этим в профиле/меморандуме необходимо предложить кредитору конкретный вариант «**выхода**» из проекта.

Таких вариантов всего три: стратегическая продажа, IPO и выкуп компании менеджментом. Если руководство рассчитывает продать компанию стратегическому кредитору, то нужно объяснить, почему ее кто-либо захочет купить через три года, заплатив при этом в несколько раз больше, чем кредитор платит сейчас.

Если компания планирует выйти на IPO, то необходим анализ: достаточен ли размер компании для IPO и обеспечения ликвидности акций. У публичной компании должен быть хороший потенциал роста, чтобы кредитор мог понимать, что повышение котировок акций неизбежно.

Если же менеджмент собирается через какое-то время выкупить компанию у кредитора, то придется подробно объяснить, откуда возьмутся деньги, какой будет схема финансирования выкупа и почему руководство компании будет готово заплатить кредитору так много.

Кстати, при выборе варианта «**выхода**» кредитора вам поможет анализ деятельности конкурентов и компаний из других стран, подобных вашей. К примеру, если в вашем секторе бизнеса IPO еще не было, но вы знаете, что аналогичная компания, скажем, в Бразилии удачно вышла на IPO, то это прибавит оптимизма кредитору.

Зная рынок, легко вычислить и потенциальных «**стратегов**», а затем выстроить свою компанию таким образом, чтобы она отвечала требованиям одного из них. Так вы превратите свою компанию в «**товар**», от которого «**стратег**» просто не сможет отказаться. А если и откажется, то вы пойдете к его конкуренту, который уж точно сомневаться не станет.

ОЧЕНЬ ВАЖНО!

Составляя профиль/меморандум, учтите следующие риски:

- проблемы во взаимоотношениях менеджмента предприятия с органами власти;
- сложности с получением лицензий, землеотводов и решением других хозяйственных вопросов;
- возможность изменений в законодательстве, способных оказать воздействие на хозяйственно-финансовую деятельность компании;
- претензии к предприятию со стороны природоохранных органов и общественных экологических движений, влияние этих претензий на формирование общественного мнения о компании и ее продукции;
- сложные отношения с рабочими и/или профсоюзами;
- неблагоприятные природно-климатические условия;
- ограниченность ресурсов;
- недостаток опыта у менеджмента;
- неопределенность перспектив рынка;
- иные непредвиденные (**форс-мажорные**) обстоятельства, которые не поддаются контролю со стороны предприятия, но способны оказать на его деятельность значительное влияние.

Факторы, благоприятствующие вложению средств в компанию:

- политическая стабильность в стране и регионе;
- свободный доступ к рынкам квалифицированной рабочей силы, сырья и к потребителям;
- хорошие контакты с органами власти, возможность получения гарантий на инвестиции;
- наличие инфраструктуры распределения и продажи продукции;
- наличие у предприятия собственного оборудования, недвижимости и иного имущества.

Больше всего кредитор интересуется:

- уникальность продукта (за счет чего компания собирается выделиться среди себе подобных)
- команда (насколько можно доверять этим людям)
- доходность (стоит ли игра свеч)
- способ выхода из проекта (как созданную стоимость компании превратить в «живую наличность»)

ДАННЫЕ, КОТОРЫЕ СОДЕРЖИТ ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ / ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

РЕГИОН МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ

- карта города в регионе
- описание региона

О КОМПАНИИ

- реквизиты компании (форма собственности, адрес, телефон, факс, e-mail, налоговый орган)
- история компании (год, число, месяц образования, с какой целью)
- карта проезда (внешний и городской транспорт)
- специализация компании

СТРУКТУРА КАПИТАЛА

- основные учредители (Ф.И.О.)
- уставной капитал
- кому, какая доля принадлежит в процентах и денежном выражении

ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА

- кто входит в состав компании
- отделы производства, название
- описать по каждому отделу, вид деятельности (количество сотрудников)
- общая численность сотрудников компании

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- структура выручки
- структура задолженности
- продукция, работы, услуги
- обеспечение сырьем
- покупатели
- поставщики
- реализованные компанией объекты (фото, год постройки, функциональное назначение, адрес)

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ АКТИВЫ

- административные здания (фото, общая площадь, количество этажей, год постройки, год последнего ремонта, адрес местоположения, функциональное назначение)
- производственные объекты недвижимости (фото, общая площадь, количество этажей, год постройки, год последнего ремонта, адрес местоположения, функциональное назначение)
- технологическое оборудование – (фото, год приобретение, степень износа, количество сотрудников, функциональное назначение)
- транспорт (наименование марок)

РУКОДЯЩИЙ СОСТАВ

- директор (Ф.И.О., год рождения, образование, специальность, опыт работы, трудовая деятельность, фото)
- главный бухгалтер (Ф.И.О., год рождения, образование, специальность, опыт работы, трудовая деятельность, фото)
- заместитель директора (Ф.И.О., год рождения, образование, специальность, опыт работы, трудовая деятельность, фото)

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ

- очерк города, села, поселка
- основные отрасли города
- карта города в регионе

СВЕДЕНИЕ О РЕАЛИЗУЕМОМ ПРОЕКТЕ

- характеристика объекта
- климатическая характеристика
- развитие рекреационных зон
- местоположение застройки в черте города
- описание фундаментов (конструктивной схемы зданий, фундаментов, стен, подвала)
- внешние инженерные сети (водоснабжение, канализация, газоснабжение, электроснабжение, радиофикация, телефонизация)
- озеленение и благоустройство
- охрана окружающей среды (требования гражданской обороны – ГО и чрезвычайных ситуаций – ЧС)
- показатели проекта (общая площадь полезных реализуемых площадей, жилые помещения: 1-комнатные количество шт., 2-комнатные количество шт., 3-комнатные количество шт., 4-комнатные количество шт., и т.п.), торговые помещения указать кв.м., офисные помещения указать кв.м., слот-машины (подземная, наземная парковка) количество).
- генеральный план застройки
- зонирование места застройки
- панорама застройки (фото)
- эскиз проекта
- сведения о проекте (адрес местоположение застройки, инициатор проекта, общая территория застройки указать кв.м., территория застройки указать кв.м., площадка строительства - огорожена и охраняется или нет, продолжительность строительства (указать года, месяцы), собственные средства – сумма в евро, заемные средства (кредит) – сумма в евро, срок кредита – указать года, месяцы), обеспечение (залог) - активы, создаваемые в рамках проекта, имущественные права на земельный участок, активы компании или иное, целевое использование (кредита) – указать на какие цели).
- право устанавливающие документы на земельный участок или незавершенное строительство (свидетельство о праве собственности или договор долгосрочной аренды).
- географическое расположение место застройки (очерк города, транспортная сеть, местоположение города – карта)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В ДАННОМ РЕГИОНЕ

- предложение
- ценовая ситуация
- спрос
- прогнозы развития рынка

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК РЕГИОНА

- интегральный риск
- оценка рисков компании (сильные стороны Инициатора проекта, благоприятные факторы рынка, слабые стороны Инициатора проекта, угрожающие факторы рынка).

ИМИДЖ КОМПАНИИ

- лицензии
- грамоты
- награды

В подготовке **Профиль Компании / Инвестиционного меморандума** с международным стандартом **UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)**, наша компания оказывает услуги. В случае заинтересованности вашей компании по разработке **Профиль Компании / Инвестиционного меморандума** с международным стандартом **UNIDO** вашего инвестиционного проекта с участием нашей компанией, пожалуйста, обращайтесь.



Цените свое время

Address	Contact
Financial Advisory	phone: +792 88 133 824 rus
CAPITAL & UG LLC	phone: +420 77 3672 156 cz
building 2, 27 Kulakova Street	e-mail: capitalug@gmail.com
355000 Russia, Stavropol	www.eurofinancing.ru

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Наша компания предлагает Вам приобрести фирменные буклеты. Ваша компания будет владеть достаточной информацией при осуществлении своего инвестиционного проекта.

ФИРМЕННЫЙ БУКЛЕТ

«Условия получения зарубежного кредита» – *Export Credit*.

ОБЩИЙ ВИД



Стоимость буклета: 5 500 руб.
(текстовый и электронный формат, доставку ваша компания оплачивает при получении).

СОДЕРЖАНИЕ

1. Основные условия и механизм финансирования.
2. Схемы международного финансирования с расшифровкой.
3. Приведен расчет процентов по кредиту.
4. Список российских банков, которые приемлемы для работы с Экспортными Кредитными Агентствами и иностранными банками-кредиторами.
5. Список иностранных банков-кредиторов и Экспортных Кредитных Агентств, стран Евросоюза, Азии, Северной Америки, которые поддерживают Экспортеров и Импортеров.
6. Требование Экспортных Кредитных Агентств и иностранных банков-кредиторов.
7. Суть работы Экспортного Кредитного Агентства
8. Расчет кредита (**Export Credit**)
9. Гарантии получения кредита (**Export Credit**)
10. Обеспечение исполнений кредитных обязательств
11. Требование предусмотренные кредитным договором (**Соглашением**).
12. Как применяются на практике схемы финансирования.
13. Рейтинг стран странового риска.
14. Основные требования к проектам.

ПРИМЕЧАНИЕ: Вся информация в фирменном буклете на **34 страницах** достоверна и подлежит действительности.

ФИРМЕННЫЙ БУКЛЕТ**«Торговое Финансирование и Документарные Операции» – Export Credit.****ОБЩИЙ ВИД****ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ
И ДОКУМЕНТАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ**

Стоимость буклета: 5 500 руб.
*(текстовый и электронный формат,
доставку ваша компания оплачивает
при получении).*



2010 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. Что такое торговое финансирование
2. Какие клиенты банков представляют интерес при торговом финансировании
3. Виды документарных операций и инструментов торгового финансирования
4. Причины популярности торгового финансирования
5. Последовательность аккредитивной формы расчета (импорт)
6. Безотзывный подтвержденный аккредитив, оплачиваемый по предъявлении документов
7. Аккредитив с условием отсроченного платежа, подлежащий оплате в банке импортера
8. Аккредитив с «красной» оговоркой
9. Торговое финансирование с использованием документарных аккредитивов
10. Схема аккредитива с постфинансированием
11. Аккредитив с дисконтированием отсроченного платежа
12. Банковские гарантии как средство обеспечения исполнения обязательств
13. Последовательность проведения гарантийной операции (импорт)
14. Банковская гарантия платежа (гарант – иностранный банк кредитор)
15. Предэкспортное финансирование и схема финансирования
16. Связанное финансирование импортных операций
17. Схема предоставления финансирования по импортному контракту
18. Средне- и долгосрочное торговое финансирование под страховое покрытие ЭКА
19. Схема финансирования под покрытие ЭКА (форма расчета – документарный аккредитив)
20. Преимущества для Экспортеров и Импортеров, применяющих инструменты торгового финансирования

ПРИМЕЧАНИЕ: Электронный и Текстовый формат буклета ваша компания получит по почте после 100 % оплаты. Наша компания гарантирует отправку вашего заказа.

Дирекция – CAPITAL & UG LLC