

Аннотация программы учебной дисциплины «Привлечение финансирования на международных рынках»

1. ЦЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель курса - сформировать систему знаний об основных видах финансирования, доступных для отечественных компаний, большей частью на международных рынках

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

Знать:

- основные инструменты финансирования, доступные для отечественных компаний на международных рынках;
- классификацию основных финансовых рисков и инструменты управления ими;
- процедуры, сопутствующие реализации проектов в области привлечения финансирования.

Уметь:

- выбирать стратегии и инструменты управления рисками, возникающими в деятельности предприятия;
- базируясь на математическом моделировании и знании традиций и обычаев деловой практики, оценивать необходимость и возможность привлечения различных видов финансирования;
- выбирать конкретные условия финансирования отдельных проектов и компаний на основе сформированной стратегии привлечения финансирования и управления рисками.

Иметь навыки:

- формировать стратегии собственных компаний с учетом доступных и необходимых инструментов увеличения акционерного и заемного капитала.

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Виды финансирования, доступные отечественным компаниям на международных рынках.

Описание логики курса и используемого инструментария. Финансирование бизнеса за счет заемного и акционерного капитала. Потребности компании, которые могут быть удовлетворены только за счет глобальных источников финансирования. Совокупность условий, необходимых и достаточных для привлечения специфических форм финансирования на глобальных рынках.

Основа поиска финансирования – правильная презентация достижений и планов компании, а также ее готовности к выходу на новые рынки капитала.

Несоответствие усилий и достигаемого результата на начальных стадиях поиска финансирования. Необходимость предварительной реструктуризации бизнеса и внедрения новых бизнес-процессов.

Противоречия локального правового регулирования банковской и хозяйственной деятельности и практики глобальных финансовых институтов.

Менеджмент кризисов.

Тема 2. Обеспечение краткосрочной ликвидности – торговое финансирование.

Структура торгового финансирования, основные участники процесса. Логистика экспортно-импортных операций и ее отражение в принципах торгового финансирования. Транзакционный характер финансирования.

Методы секьюритизации рисков. Хеджирование, страхование, Collateral Management, участие сюрвейеров, документарные операции, Advanced Rates, Back-to-Back contracts. Проблемы локального законодательства, препятствующие внедрению институтов торгового финансирования в широкую практику. Описание основных стратегий по использованию хедж-

инструментов: фьючерсы, CALL&PUT options, Collar Strategy, Swap-contracts, OTC (Over-the-Counter) и Off-exchange contracts.

Подробный анализ финансовых инструментов, используемых при экспортно-импортных операциях: аккредитивы, инкассо, CAD (Cash Against Documents), Open Account.

Менеджмент кризисов: обеспечение интересов клиента и банка при колебаниях конъюнктуры, Price Management, обеспечение технического дефолта, Stand-still Agreements.

Тема 3. Долгосрочное обеспечение рабочего капитала – структурированные и синдицированные кредиты.

Необеспеченная долгосрочная потребность в финансировании рабочего капитала – причина обращения за более сложными кредитными продуктами. Виды структурированных и синдицированных кредитов, Credit Linked Notes.

Обоснование получения структурированных кредитных продуктов: на увеличение физических объемов бизнеса и рефинансирование существующей задолженности. Организационные условия привлечения: организатор, юридические и финансовые консультанты.

Обеспечение рисков в структурированных кредитных продуктах: хеджирование валютных и процентных рисков, залоги, ковенанты, Waivers от существующих банков. Комбинированные (конвертируемые) кредитные продукты: CALL Options, Warrants. Описание и разница.

Прогноз увеличения производственных и финансовых показателей, как следствие полученного кредита. Анализ процесса возврата кредита. Сенситивность бизнеса к основным факторам риска и их влияние на вероятность возврата. График высвобождения рабочего капитала при увеличении производственных и финансовых показателей.

Синдикаты и Club Deals (частое неправильное употребление термина).

Тема 4. Проектное финансирование – формирование будущей доходности бизнеса.

Источники покрытия капиталовложений: собственные средства, дополнительный акционерный капитал или кредит.

Главное условие предоставления – рост производственных и финансовых показателей, а не прогноз роста стоимости приобретаемого базового актива. Напоминание принципов бухгалтерского учета основных средств: Amortisation & Depreciation, Goodwill, Revaluation и влияния этих параметров на финальную оценку компании и ее модель.

Альтернативы проектного финансирования: выделение совместной с банком компании start-up из структуры бизнеса; кредит или лизинг; проектное или структурированное финансирование.

Организационные аспекты: технические консультанты, техническая экспертиза, аналитическое исследование рынка.

Сопоставление лизинга и прямого кредита с точки зрения эффективной доходности.

Тема 5. Оценка бизнеса – частное размещение акций. Венчурное финансирование.

Описание различных типов инвесторов и финансовых институтов, оперирующих на рынке Private Placement: стратегические и финансовые инвесторы, Greenmail.

Компромиссная оценка компании – состязание в логике построения финансовых моделей. Специфические показатели оценки: Adjusted and Cash EBITDA, Leverage/EBITDA, P/E, EV/EBITDA и прочие. Необходимость знания указанных показателей для публичных компаний-«сверстников». Консенсус-прогноз на основе DCF-метода и метода сравнительного анализа.

Будущая оценка пакета, принадлежащего инвестору. Оценка компании с учетом дополнительного капитала, а также расходов на консультантов. Стратегии выхода инвестора из компании: IPO, Buy-Back, Warrants, Options, Management Buy-Out, продажа стратегическому инвестору.

Специфическая практика на рынке Start-up Projects.

Тема 6. IPO – вершина развития или старт нового бизнеса?

Экономические идеи IPO: старт к новым вершинам, выход акционеров из бизнеса, замещение займствований. Primary and secondary shares: деньги внутрь или вовне? Основная идея – рост

стоимости компании: публичные стоят дороже. Сроки подготовки и окна размещений, основные вехи, выбор площадки, применимое законодательство. SPV или отечественный рынок? Он-шорная или офф-шорная юрисдикция? Акции или депозитарные расписки? Налоговые последствия. Специфика американского рынка. Параллельное размещение.

Еще больше консультантов, несколько организаторов, аналитики, те же инвесторы и ритейл. Функции: Global Coordinator, Bookrunner, Underwriter, Lead-manager, Co-lead manager, Selling agent, независимые аналитики. Прогнозные заявления, юридические оговорки и disclaimers. Содержание проспекта. Веб-сайт и информационная политика. Инсайдерская информация.

Привлекательность для инвесторов: Транспарентность, трек-рекорд, тенденции к росту, доля заслуг менеджмента в росте стоимости компании, размер сделки, обстановка на рынке, дивидендная политика, наличие независимых директоров, детализированные корпоративные процедуры, Lock-ups. Негатив: непонятный Upside, волатильность связанных рынков, прямая зависимость от неконтролируемых риск-факторов, страновая принадлежность.

Road-show: Испытание для менеджмента. Выручка от IPO: Проекты использования. «In» и «out».

Оценка акций: Роль аналитиков. Ожидания рынка. Инвесторы всегда хотят дешевле. Применимые мультипликаторы. Формирование книги. Снижение или повышение коридора. Фиксация курса. Механизмы ценообразования: аукцион, фиксированная цена, сводная заявка андеррайтера. AM (Aftermarket). Доходность/убыточность первого дня. Сброс акций. Market-making и опцион доразмещения.

План «B»: Неполная книга заявок. Примеры размещений последнего времени.