



ВОСТОК ОТКРЫВАЕТ ДВЕРИ ДЛЯ КАПИТАЛА ИЗ США

Сегодня многие компании в Евразии обращают свой взор к США в поисках капитала, опыта и многого другого. Быстрый рост и развитие экономики в Евразии, а также возрождение внутренних рынков привели к росту потребности в дополнительных финансовых ресурсах в виде займов, инвестиций и других финансовых инструментов.

Существует несколько различных источников финансирования, которые компании Евразии должны иметь в виду и понимать. Прежде всего, необходимо провести всестороннюю оценку потребностей организации, чтобы определить тип деловых отношений и финансовые условия, наиболее соответствующие нуждам данной компании. Фактическая структура сделки будет зависеть от многих факторов, включая цели компании, а также тип и размер искомого финансирования.

Частный акционерный капитал

Фонды частного акционерного капитала могут существовать в различных формах: фирмы венчурного капитала, фонды хеджирования, инвестиционные банки и другие группы частных инвесторов. Ожидается, что наблюдаемый в последнее время подъем инвестиций частного акционерного капитала в евразийский рынок продолжится, поскольку экономика региона продолжает расти: ее скорректированный на риск уровень доходности – один из самых высоких в мире. В начале этого года Ассоциация частного акционерного капитала на формирующихся рынках (EMPEA) сообщила, что из всех обследованных групп частного акционерного капитала 61 процент выразил намерение инвестировать в 2007 году в Центральную и Восточную Европу или Россию, а к 2012 году их доля составит уже 87 процентов.

Американские фирмы венчурного капитала продолжают расширять глобальную ориентацию своей инвестиционной деятельности и сегодня инвестируют в перспективные компании в Евразии с большей готовностью, чем когда-либо. Фирмы венчурного капитала обычно инвестируют в быстро растущие отрасли экономики, особенно в молодые перспективные компании в этих отраслях, предлагающие 30-40 и более процентов доходности на начальные инвестиции. Профессиональные менеджеры фирм венчурного капитала организуют финансирование различных видов – достартовое, начальное и по расширению производства, а также финансирование выкупа компании руководством за счет привлечения заемных средств. Фирмы венчурного капитала обычно инвестируют средства с целью приобретения доли участия, а также для получения некоторого контроля над решениями компании посредством участия в совете директоров. Высокая привлекательность венчурного капитала связана не только с капиталом как таковым, но и со многими нематериальными преимуществами, характерными для таких отношений. Это может выражаться в виде важных контактов в отрасли, маркетинговых возможностей и опыта управления. В действительности, фирмы венчурного капитала выбирают для инвестирования очень небольшой процент от всех рассматриваемых предприятий.

Еще одним источником частного акционерного капитала являются фонды хеджирования и инвестиционные банки. Эти организации занимаются преимущественно операциями, связанными с обращением ценных бумаг и другими финансовыми инструментами, хотя за последнее десятилетие сфера их деятельности существенно расширилась. Все больше таких компаний сейчас вкладывают свои фонды в перспективные компании на формирующихся рынках.

Частные инвесторы – еще один источник частного акционерного капитала. Их называют также "ангелы-инвесторы"; обычно это состоятельные люди, в прошлом предприниматели или руководители, инвестирующие свои частные средства в коммерческие предприятия.

Стратегические альянсы

Еще одним типом деловых отношений, в котором может быть заинтересована компания в Евразии, является стратегический альянс. Такой союз обычно заключается между компаниями, относящимися к одной или к смежным отраслям в целях получения совокупного эффекта, который был бы недостижим, если бы каждая компания действовала в одиночку. Другими словами, стратегический альянс — такое партнерство между фирмами, при котором ресурсы, возможности и ключевые компетенции компаний соединяются на службу общим интересам. Стратегические альянсы могут принимать самые различные формы - от контролирующей доли участия, когда "иностранцы" (американские) компании владеют контрольным пакетом в евразийской компании, до равного участия и миноритарной доли участия "иностранного" игрока, когда евразийская компания сохраняет основной контроль. Стратегические альянсы позволяют участникам быстро и эффективно расти и расширяться, извлекая выгоду из имеющихся у каждого из них каналов распространения, маркетинга и разработанных брендов.

Стратегические альянсы могут быть организованы различным образом, и часто сочетаются с другими механизмами, например, с лицензионными соглашениями. Лицензионное соглашение – замечательный способ для евразийских компаний извлечь выгоду из уже разработанных продуктов, проектов и брендов путем получения права использовать, производить, продавать или распространять продукцию, принадлежащую другой компании. За получение таких прав другая сторона обычно вносит плату в виде отчислений за продажу или фиксированного сбора.

Что необходимо для привлечения инвесторов

Несмотря на то, что евразийским компаниям доступны многие различные источники капитала, определение оптимального варианта, соответствующего потребностям компании, и привлечение инвестиций требует значительных ресурсов и часто является непосильной задачей для большинства мелких и средних компаний в Евразии. Все проекты или операции, предлагаемые для институционального финансирования, должны быть приемлемыми в коммерческом и финансовом отношении. Проекты должны быть в рамках компетентности предлагаемого менеджмента, члены которого имеют финансовую заинтересованность и привержены интересам предприятия.

Компания, обращающаяся к американским инвесторам за финансовой помощью, должна представить полный комплект документации с подробным описанием характера деятельности компании. Инвесторы из США рассматривают возможность деловых отношений только с компаниями, операции и финансовые показатели которых являются прозрачными. Эти компании должны обладать высоким профессионализмом, представлять отчетность о доходах в соответствии с ОППБУ или МСБУ, подробный балансовый отчет и иметь безупречную репутацию (отсутствие преступлений, случаев банкротства или текущего судебного разбирательства, что устанавливается в ходе комплексной проверки документации и финансового аудита). Если компания заинтересована в получении прямых инвестиций в обмен на долю участия в капитале, она должна также представить заинтересованным сторонам уточненные данные по оценке рыночной стоимости предприятия. Потенциальные инвесторы также могут запросить информацию, относящуюся к корпоративному управлению компании, структуре менеджмента и предлагаемому использованию запрашиваемых фондов. Все эти аспекты должны быть подробно описаны в хорошо разработанном бизнес-плане.

Помимо разработки бизнес-плана, для обращения к инвесторам в США несомненно потребуются хорошее знание английского языка, наличие связей, знакомство с американской практикой деловых отношений, понимание рынков капитала, их тенденций и принятых процедур.

Проведение необходимого исследования и разработка бизнес-плана собственными силами часто приводит к необъективности со стороны составителя, что может произвести негативное впечатление на потенциальных инвесторов. Поэтому полный комплект документов должна подготовить или, по крайней мере, тщательно проверить профессиональная компания. Но и после подготовки всех необходимых документов недостаток деловых связей в области частного акционерного капитала и неполное представление о программах, доступных в рамках международных и государственных организаций, может обернуться провалом для многих евразийских компаний, несмотря на их большой потенциал, если не будет привлечена квалифицированная поддержка, такая как, например, опытный консультант с опытом работы в США.

Вместе с тем существует ряд профессиональных организаций, способных оказать евразийским компаниям содействие в бизнес планировании и привлечении капитала. Один из доступных ресурсов — ведущие государственные организации, помогающие местным компаниям в получении финансирования из зарубежных источников. Еще одним ресурсом являются профессиональные компании, имеющие квалификацию, опыт, связи и знания, которые могут помочь в выборе оптимального подхода к поиску и выявлению подходящего инвестора с учетом потребностей компании. Бухгалтерские, юридические, пиар и консалтинговые фирмы – все это прекрасные ресурсы, когда речь идет о расширении бизнеса и привлечении капитала.

Современные экономические условия в Евразии и позитивный инвестиционный климат в США являются яркими предпосылками эффективного взаимодействия между американскими и евразийскими компаниями, способного принести огромную выгоду обеим сторонам. Евразийские компании, развивающие такие отношения, смогут добиться успеха не только на внутренних рынках, но и в международном масштабе.

Авторами статьи являются Александр Агинский и Андрей Арбузов из известной на международном рынке специализированной консалтинговой компании, предоставляющей услуги в области бизнес консалтинга предприятиям малого и среднего бизнеса Aginsky Consulting Group (www.aginskyconsulting.com). Все консультанты фирмы имеют степень MBA из лучших учебных заведений мира и владеют несколькими языками. ACG предоставляет широкий спектр услуг организациям в различных странах мира.