

Как привлечь инвестиции в ситуации недружественного поглощения?

Корпоративный конфликт или рейд-атака может возникнуть в любой компании – как убыточной, так и прибыльной. Но у прибыльной компании, как правило, есть ресурсы для собственной защиты, а вот первая оказывается практически беззащитной: для адекватного отражения рейд-атаки руководителю или собственнику убыточной компании необходимо в сжатые сроки привлечь существенные денежные средства, а это сложно реализуемая задача. Не имея достаточно средств, компании не могут оплатить услуги адвокатов, юристов, компаний, специализирующихся на защите от недружественных поглощений.

Во-первых, низкая платежеспособность предприятия не позволяет выступать перед банками и другими инвесторами благонадежным заемщиком. Во-вторых, если предприятие убыточное, гарантии погашения привлеченных средств отсутствуют, а это увеличивает риски инвесторов. И, в-третьих – в убыточной компании не всегда понятен источник возврата средств и «юридическая чистота» обеспечения. Тем не менее, привлечь средства компании, находящейся в кризисе, возможно, и в достаточно сжатые сроки.

Существуют различные виды финансирования. Среди них: привлечение инвестора, кредит в банке, продажа непрофильных активов, лизинг. Все они различаются по срокам и объемам привлечения средств, требованиям к обеспечению.

Инвесторов на рынке слияний и поглощений можно поделить на две группы:

1. Инвесторы, которые хотят просто разместить свои деньги с целью получения максимального дохода. Им безразлично, куда будут вложены деньги, при вложении их интересуют лишь два показателя: доходность и надежность.

2. Инвесторы, которые имеют какие-то предпочтения при инвестировании, хотят участвовать в управлении активом, в который вкладываются их деньги. Инвесторам этой категории необходима не просто гарантия возврата вложенных средств с обозначенной доходностью, им также необходимы гарантии реализации их прав на управление активом, соразмерное вложенным инвестициям.

Следует различать долговое финансирование и инвестирование. В последнем случае взамен возврата финансовых средств инвестор требует передать часть пакета акций предприятия. В условиях начавшегося рейдерского захвата к инвестированию прибегать нежелательно, так как передача даже небольшой доли акций может обернуться серьезными проблемами для компании, дав инвестору право контроля над его деятельностью.

Наиболее распространенный источник финансирования в настоящее время - это *кредиты банков*. Но при использовании этого финансового инструмента существуют ряд негативных моментов.

Во-первых, получение кредита, даже при условии благополучного исхода, занимает не меньше двух месяцев. Время подготовки документов может оказаться потраченным впустую - банки редко идут на финансирование кризисных компаний, которые могут оказаться объектами рейд-атаки. Если же они соглашаются, то выдают деньги под четко прописанные цели, а не на выход из кризиса.

Еще один немаловажный момент - со стороны банков, как, впрочем, и других крупных инвесторов, может исходить опасность для вашего бизнеса: банк либо инвестор может оказаться «недобросовестными» (рейдерами).

Одним из самых безопасных способов привлечения финансовых средств в условиях, когда бизнес находится в кризисе, является *реализация непрофильных активов*. В условиях «острого финансового голода» собственники сталкиваются с ситуацией срочной

продажи активов по остаточной стоимости, которая всегда оказывается ниже рыночной. Реализовав актив, предприятие получает необходимые средства.

Однако оптимальным вариантом является краткосрочное финансирование, что позволяет «взять реванш» и провести реструктуризацию актива, увеличив его стоимость. В будущем актив может быть реализован по рыночным ценам, что позволяет погасить все долги предприятия, и принести ощутимую экономическую выгоду.

В данных целях возможно использовать такой инструмент как финансовый лизинг.

Напомним, что *лизинг* - это возмездная передача имущества собственником пользователю в долгосрочную аренду. По договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество (товар) у определенного им производителя и предоставить на возмездной основе лизингополучателю это имущество в пользование для осуществления производственной деятельности. Предметом лизингового договора может быть любое имущество, кроме земельных участков и других природных объектов.

Классическая схема финансового лизинга заключается в том, что лизингодатель (банк или лизинговая компания) по заявке лизингополучателя (покупателя) приобретает у поставщика (продавца) необходимые покупателю оборудование или объект недвижимости и передает их ему в аренду, возмещая свои финансовые затраты через лизинговые платежи

Возвратный лизинг применяется в случае, если предприятие имеет оборудование, но у него не хватает оборотных средств для производственной деятельности на каком-нибудь участке производства. Предприятие продает лизинговой компании свое оборудование, а лизинговая компания, в свою очередь, сдает это оборудование этому же предприятию в лизинг. Тем самым у предприятия появляются дополнительные денежные ресурсы, которые оно может направить на пополнение оборотных средств и возродить производство на этом оборудовании. Причем договор лизинга составляется так, что после окончания срока его действия предприятие восстанавливает право собственности на это оборудование.

Пример из практики

К нам обратилось крупное транспортное предприятие, которое довольно долгое время находилось в убыточном состоянии и стало объектом нападения рейдеров. Акции предприятия активно скупались, и для проведения срочной контркупки акций в рамках защитных мероприятий понадобились значительные финансовые ресурсы. В этих условиях Клиенту было предложено осуществить схему "возвратного лизинга". Сторонами сделки выступили лизинговая компания одного из банков и наш клиент. Вся сделка состояла из трех стадий.

На первом этапе был заключен договор купли-продажи автотранспортных средств лизинговой компании с собственником и деньги были перечислены на счет Клиента.

На втором этапе была проведена контркупка акций (выкуп контрольного пакета акций).

На третьем этапе активы предприятия были реструктурированы, в том числе проданы непрофильные активы по рыночным ценам. Часть средств, полученных на последней стадии, наш Клиент выплатил лизинговой компании в счет возврата автотранспортных средств, а другую - направил на покупку оставшейся доли акционерного капитала.

Таким образом, удалось в короткие сроки привлечь денежные средства для решения финансовой проблемы.

Можно сказать, что для финансирования кризисных ситуаций правильнее выбрать среднее между банком и инвестором. Для максимально эффективного решения проблемы

лучше всего не концентрироваться только на одном виде финансирования, а выстроить схему - например, сочетая кратко- и долгосрочного финансирование. В такой схеме первый компонент будет использоваться на быстрый выход из кризиса, второй - пойдет на погашение «горящих» долгов, возникших при привлечении «коротких» денег. При этом важно минимизировать собственные риски – точно рассчитать время, объемы поступления денег и четко определиться, на что пойдут средства из разных источников финансирования.

Как правило, финансовый кризис возникает на предприятии задолго до того, как им заинтересуются рейдеры. Руководству предприятия следует проводить грамотную инвестиционную политику.

Совершенствование управления инвестициями предполагает использование следующих финансовых инструментов:

- создание «прозрачной» системы финансовых потоков, внедрение системы управленческого учета;
- регулярный анализ финансово - экономической деятельности и инвестиционной деятельности предприятия;
- постоянный поиск новых источников инвестиций (это могут быть: эмиссия акций, облигаций, векселей, лизинговые операции, продажа акций вновь созданных предприятий, поиск и продажа имущества, находящегося у третьих лиц);
- рассмотрение и реализация вариантов создания холдинговых структур для снижения финансовых и деловых рисков, а также создания условий для оперативного «перелива» капитала между структурами;
- создание благоприятного инвестиционного имиджа предприятия (в том числе котировка акций на фондовой бирже и выплата дивидендов);
- создание новых предприятий под инновационные проекты с привлечением инвесторов (поставщиков, покупателей, акционеров, банков и др.);
- направление «свободных» денежных средств на финансовый рынок, если доходность данных операций значительно превышает рентабельность продукции предприятия (с учетом налогообложения этих доходов);
- выбор наименее дорогостоящих инструментов финансирования производственной деятельности.