



FOR BETTER DATA FLOW

Praktykuj efektywne
transakcje

WIĘCEJ INFORMACJI O KODEKSIE I KAMPANII:
EFEKTYWNETRANSAKCJE.PL

#EFEKTYWNETRANSAKCJE
#FBDF

KODEKS DOBRYCH PRAKTYK TRANSAKCYJNYCH EDYCJA PAŹDZIERNIK 2015

-

Kodeks powstał w ramach kampanii edukacyjnej z inicjatywy



FORDATA[®]
Virtual Data Room Solutions

PARTNERZY STRATEGICZNI



PATRONAT MEDIALNY



Spis treści

1 str. 5

Słowo
wstępu

2 str. 6 - 10

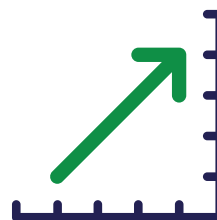
Autorzy Kodeksu
– Rada Programowa

3 str. 11 - 21

Dobre Praktyki
Transakcyjne

4 str. 22 - 23

Słownik
pojęć



Słowo wstępu

Oddajemy w Państwa ręce Kodeks Dobrych Praktyk Transakcyjnych. Naszą intencją jest chęć wsparcia rozwoju rynku transakcji w Polsce poprzez przygotowanie praktycznego drogowskazu dla wszystkich jego uczestników. Wierzymy, że oprócz działań regulowanych prawem istnieją niepisane zasady, których stosowanie znacznie usprawnia współpracę stronom szeroko rozumianego procesu transakcyjnego.

Wskazówki Kodeksu Dobrych Praktyk Transakcyjnych dotyczą transakcji fuzji i przejęć, partnerstwa publiczno-prywatnego, restrukturyzacji, debiutu giełdowego, emisji obligacji oraz pozyskiwania inwestora.

Kodeks jest częścią kampanii edukacyjnej „For better data flow – praktykuj efektywne transakcje” i inicjatywą otwartą dla wszystkich uczestników rynku transakcyjnego, a w szczególności dla osób zainteresowanych wzrostem profesjonalizacji tej branży.

Kodeks Dobrych Praktyk Transakcyjnych to efekt wspólnej pracy wybitnych specjalistów z wieloletnim doświadczeniem na rynku transakcyjnym, którzy zgodzili się wejść w skład Rady Programowej Kampanii Edukacyjnej „For better data flow – praktykuj efektywne transakcje”, edycja 2015 r.

Rada Programowa Ekspertów

Autorzy Kodeksu – Rada Programowa



Aleksandra Porębska

Członek Zarządu i IT Director, FORDATA sp. z o.o.

Współzałożyciel FORDATA, będącej pionierem na polskim rynku kapitałowym. Firma jako pierwsza w Polsce zaczęła świadczyć usługi Virtual Data Room, usprawniające zarządzanie dokumentami i komunikacją podczas złożonych procesów transakcyjnych. Ola pełni w FORDATA rolę Członka Zarządu i IT Director. Odpowiedzialna jest także za rozwój biznesu, w tym identyfikowanie nowych kierunków rozwoju. Prelegent na licznych konferencjach tematycznych.



Bartosz Groele

Partner, Kancelaria Tomasik Pakosiewicz Groele

Kieruje Praktyką prawa upadłościowego i restrukturyzacji. Uznany prawnik specjalizujący się w szeroko pojętej restrukturyzacji. Powołany jako ekspert w zespole Ministra Sprawiedliwości do spraw nowelizacji Prawa Upadłościowego i Naprawczego. Konsultant Banku Światowego w projekcie dotyczącym oceny ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze. Reprezentant Polski w ramach pracy grupy UNCITRAL ONZ. Prelegent na licznych konferencjach. Wiceprezes Instytutu Allerhanda.



Małgorzata Kuik

Partner, F5 Consulting Sp. z o.o.

Posiada bogate doświadczenie w kompleksowej obsłudze procesów transakcyjnych, doradzając sprzedającemu lub kupującemu. Brała udział w procesach M&A podmiotów z różnych branż, o wartości od kilku do kilkuset milionów PLN, realizowanych we współpracy z podmiotami prywatnymi, funduszami inwestycyjnymi, grupami kapitałowymi, Skarbem Państwa oraz samorządami terytorialnymi.



Jakub Jędrzejak

Radca prawny, Partner, Kancelaria WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr

Kieruje zespołem finansów i bankowości oraz jest członkiem zespołu fuzji i przejęć. Specjalizuje się w prowadzeniu transakcji M&A z udziałem funduszy private equity oraz inwestorów zagranicznych (w tym transakcje typu management buy-in lub buy-out).



Dariusz Gałązka

Biegły rewident, Partner, Grant Thornton

Lider zespołu due diligence - w ciągu ponad 15 lat wziął udział w około 200 projektach due diligence. Zarządza również bieżącym doradztwem podatkowym i audytami podatkowymi. Autor wielu publikacji w prasie fachowej. Prowadzi szkolenia z prawa podatkowego. Dyrektor branży „Gazownictwo i Energetyka” w Grant Thornton.



Jakub Ziótek

Radca prawny, Partner, Crido Legal

Jakub Ziótek jest radcą prawnym i specjalizuje się w doradztwie transakcyjnym. Doradzał przy wielu złożonych procesach fuzji i przejęć dla klientów branżowych, a także dla funduszy typu private equity. Uczestniczył w transakcjach na rynku nieruchomości związanych ze sprzedażą spółek (share deal) oraz aktywów (asset deal).

Autorzy Kodeksu – Rada Programowa



Bartosz Mysiorski

Wiceprezes Zarządu, Fundacja Centrum PPP

Znany i ceniony specjalista w dziedzinie PPP, autor wielu analiz, opinii i publikacji z zakresu PPP. Od 2013 Wiceprezes Zarządu Fundacji Centrum PPP. Od 2014 członek Zespołu ds. Strategii International Project Finance Association (IPFA) w Polsce. Absolwent SGH w Warszawie, gdzie ukończył również podyplomowe studia z Zarządzania Projektami PPP.



Michał Zawisza

Partner, Avallon Sp. z o.o

Współzałożyciel AVALLON Sp. z o.o. - polskiej firmy zarządzającej funduszami private equity o specjalizacji lewarowane wykupy menedżerskie (LMBO). Jako doradca i reprezentant funduszu, uczestnik wielu inwestycji funduszy private equity z menedżerami. Współtwórca konferencji „Wykupy Menedżerskie i Transakcje Lewarowane w Polsce”.



Krzysztof Dziubiński, CFA

Prezes Zarządu Navigator Debt Advisory,
Członek Zarządu w Domu Maklerskim Navigator SA

Posiada wieloletnie doświadczenie na rynku kapitałowym zdobywane w: NWAi Dom Maklerski, AIP Seed Capital, Tar Heel Capital i Dom Maklerski PKO BP. Uczestniczył w ponad 70 emisjach obligacji o łącznej wartości ponad 900 mln zł, z czego ponad 50 emisji bezpośrednio koordynował. Uczestniczył w przygotowaniu 7 spółek do IPO i przeprowadzeniu emisji ich akcji.



Dariusz Tenderenda

Członek Zarządu Domu Maklerskiego Navigator i Partner w Navigator Capital

Posiada 19-letnie doświadczenie przy transakcjach IPO i SPO, private placement, fuzjach spółek publicznych, prywatnych i publicznych M&A oraz procesach prywatyzacji. Poprzednio na stanowisku Dyrektora w BRE Corporate Finance w Grupie BRE Banku, wcześniej jako Ekspert Corporate Finance w Millennium Domu Maklerskim oraz w BIG Finance w Grupie Banku Millennium.



Małgorzata Bobrowska-Jarząbek

Współzałożyciel i dyrektor inwestycyjnym w Resource Partners

Posiada bogate doświadczenie w doradztwie inwestycyjnym. Wspierała transakcje m. in. w branży dóbr konsumenckich oraz w branży handlowej i produkcyjnej. Otrzymała dyplom MBA w Kellog School of Management, jak również tytuł magistra Zarządzania Międzynarodowego z CEMS (Community of European Management School). Absolwentka SGH w Warszawie na kierunku Finanse i Bankowość.

Autorzy Kodeksu – Rada Programowa



Sławomir Witkowski

Syndyk, rzeczoznawca majątkowy

Doświadczenie zawodowe w restrukturyzacji i zarządzaniu finansami zdobywał jako dyrektor finansowy w podmiotach krajowych i międzynarodowych, a od roku 2009 jako syndyk i nadzorca sądowy. Uczestniczył w wielu procesach M&A, w tym w ramach prowadzonych przez siebie postępowań upadłościowych.



Michał Chromiński

Zastępca Dyrektora Zarządzającego Pionem Strategii i Rozwoju,
Poczta Polska S.A.

Posiada wieloletnie doświadczenie na europejskim rynku transakcji prywatnych (M&A) zdobywane w: Deloitte, KPMG, BESI (obecnie Haitong Bank), butikach doradczych oraz w obecnym miejscu pracy. Uczestniczył, w tym w roli wiodącej, w kilkudziesięciu transakcjach w większości sektorów gospodarki, zarówno po stronie sprzedającego, jak i kupującego, pracując na rzecz podmiotów prywatnych, publicznych i państwowych, krajowych i zagranicznych, inwestorów strategicznych, jak i finansowych.

Dobre Praktyki Transakcyjne



1
dobra
praktyka

PRZYGOTOWANIE DECYDENTÓW

Właściciele i zarządzający podmiotu będącego przedmiotem transakcji powinni być należycie przygotowani.

Ważne jest, aby właściciele i zarządzający mieli jasność, co do tego, jak dla nich i dla podmiotu będącego przedmiotem transakcji zmieni się rzeczywistość biznesowa po zakończeniu procesu i być psychologicznie przygotowani do zmiany.

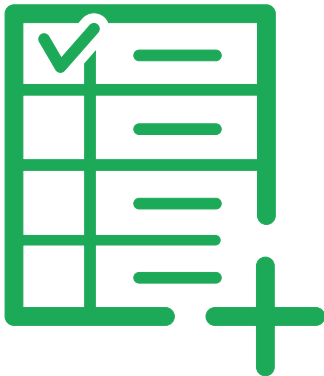


Przygotowanie do transakcji powinno obejmować zapoznanie się z jej: specyfiką (np. transakcja na rynku publicznym, niepublicznym), etapami oraz możliwymi modelami przebiegu. Ważne jest uzgodnienie pomiędzy decydentami stanowiska w zakresie głównych parametrów transakcji, do których przede wszystkim należą: wycena, czas realizacji transakcji, oświadczenia i zapewnienia stron, struktura transakcji oraz forma finansowania. Należy także zaplanować budżet niezbędny do przeprowadzenia procesu. Elementem przygotowania jest również wstępne rozeznanie potencjalnych inwestorów. Praktyka wskazuje też, że efektywniejsze są te procesy, gdzie już na wczesnym etapie zidentyfikowana została wąska grupa podmiotów, które mają największe szanse na pozytywne zakończenie transakcji (ze względu na zbieżność celów strategicznych, reputację, wiedzę, dostęp do finansowania).

2

dobra
praktyka**PRZYGOTOWANIE PODMIOTU
BĘDĄCEGO PRZEDMIOTEM TRANSAKCJI**

Organizacja, która jest na co dzień profesjonalnie zarządzana, nie tylko osiąga lepsze wyniki, ale i ma większą szansę na sprawne przeprowadzenie każdej transakcji.



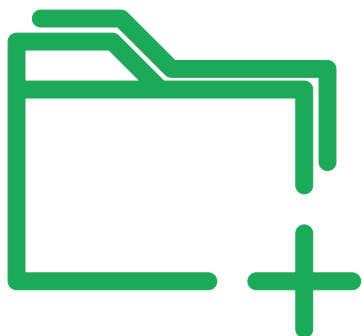
Odpowiednia forma prawna i struktura organizacyjna, zdolność organizacji do zapewnienia ciągłości biznesu, wdrożony system rachunkowości zarządczej i sprawozdawczości oraz transparenty sposób działania to atuty, które skrócą przygotowania do transakcji i ułatwią komunikację z inwestorami. Dodatkowo, dobrze jest, aby proces transakcyjny rozpoczął się od dokonania wewnętrznej oceny podmiotu będącego przedmiotem transakcji w zakresie sytuacji: majątkowej, finansowej, prawnej i podatkowej, celem zidentyfikowania jego słabych i silnych stron, co pozwoli określić obszary ryzyka i odpowiednio tym ryzykiem zarządzić.

3

dobra
praktyka

IDENTYFIKACJA INTERESARIUSZY

Należy zidentyfikować wszystkie grupy interesariuszy procesu.



Interesariusze transakcji to nie tylko strony transakcji. Należy pamiętać, że zarząd, właściciele, pracownicy, klienci, dostawcy i kontrahenci mogą postrzegać transakcję z innej perspektywy. Istotne jest, aby uwzględnić też oczekiwania finansujących (banki, obligatariusze, wierzyciele) oraz elementy społeczne transakcji (społeczności lokalne).

4

dobra
praktyka

RÓWNORZĘDNOŚĆ STRON TRANSAKЦИИ

Aby dostatecznie chronić swój interes transakcyjny, strony transakcji potrzebują wsparcia profesjonalnych doradców zewnętrznych.



Odpowiedni poziom kompetencji po każdej ze stron transakcji sprzyja budowaniu jej efektywnej struktury, osiągnięciu optymalnej ceny i pozytywnie wpływa na przebieg procesu, co istotnie zwiększa szanse na pozytywne jego zakończenie. Aby to osiągnąć, dobrze jest, by strony współpracowały z doświadczonymi doradcami: prawnymi, podatkowymi, finansowymi, techniczno-środowiskowymi, a także z doradcami transakcyjnymi, którzy udzielą niezbędnego wsparcia w ustaleniu warunków transakcji. Rolą doradców jest również wyjaśnienie decydującym i uczestnikom transakcji standardów realizacji procesu, w tym: branżowe pojęcia, zasady organizacji badania podmiotu będącego przedmiotem transakcji oraz wymogi w zakresie zapewnienia poufności w procesie.

Praktyka równorzędności stron powinna mieć zastosowanie w każdej sytuacji rynkowej, w tym w procesach transakcyjnych - tak w sektorze publicznym, jak i prywatnym. Przy czym, doradcy dwóch stron transakcji to nie są przeciwne strony barykady, ale podmioty, które działają na rzecz sfinalizowania transakcji i powinny ze sobą współpracować.

5

dobra
praktyka**ZAKRES I SPOSÓB UDOSTĘPNIANIA INFORMACJI**

Przekazywane informacje powinny być rzetelne, a ich udostępnianie transparentne, odpowiedzialne i dostosowane do etapu transakcji.



Należy starannie określić zakres i formę udostępnianych informacji, biorąc pod uwagę typ procesu, poszczególne etapy transakcji, oczekiwania drugiej strony oraz wartość informacyjną danych. Udostępnione informacje powinny obiektywnie przedstawiać podmiot będący przedmiotem transakcji i jego sytuację finansowo-prawną, jak i pozycję rynkową.

Dobłą zasadą jest, aby na początku transakcji zakomunikować zaangażowanym podmiotom, jakie informacje i na jakim etapie będą udostępniane. Przekazywanie informacji powinno odbyć się w formie adekwatnej do rodzaju transakcji, uwzględniając m. in. dedykowane materiały informacyjne, data room, sesje pytań i odpowiedzi oraz spotkania bezpośrednie. Dodatkowo należy dostosować czas udostępniania danych do ich ilości i szczegółowości, aby umożliwić ich rzetelną weryfikację.

6

dobra
praktyka

BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI

Podmioty zaangażowane w transakcję powinny dołożyć starań, aby zapewnić bezpieczeństwo informacji podczas całego procesu.

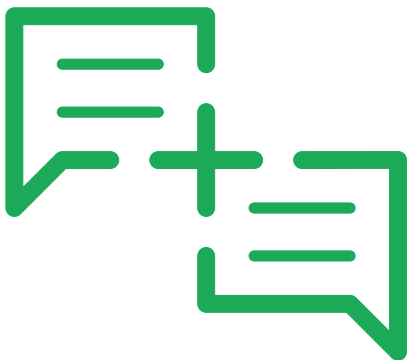


Należy zadbać o zapewnienie poufności, integralności i dostępności informacji. Strony procesu transakcyjnego powinny zobowiązać swoich doradców do zachowania poufności (w zakresie przekazywanych informacji, faktu prowadzonych rozmów, jak i samego przebiegu transakcji) oraz stosować rozwiązania techniczne, które umożliwiają bezpieczny i kontrolowany dostęp do informacji dla wszystkich uczestników procesu transakcyjnego.

7

dobra
praktyka**KOMUNIKACJA**

Należy wypracować strategię komunikacji, która pozwoli na efektywne porozumiewanie się wszystkich interesariuszy procesu transakcyjnego.



Należy uwzględnić stopień sformalizowania relacji z inwestorami. Wyznaczając osoby, które będą upoważnione do udzielania informacji, należy pouczyć je o odpowiedzialności w tym zakresie. Zaleca się tworzenie list dystrybucyjnych, regularne organizowanie telekonferencji oraz konfrontowanie kluczowych wniosków i obserwacji przez podmioty pracujące dla danej strony transakcji.

Komunikacja powinna dostarczyć niezbędnych informacji dla interesariuszy zewnętrznych (dostawcy, odbiorcy, instytucje finansujące), jak i wewnętrznych (kadra kierownicza, pracownicy) i powinna zawierać elementy promocji i edukacji.

W celu pozyskania akceptacji społecznej dla transakcji warto uwzględnić strategię komunikacji z mediami.

8

dobra
praktyka**ZARZĄDZANIE PROJEKTEM**

Rekomenduje się zarządzanie zakresem, czasem, budżetem i jakością procesu transakcyjnego, na gruncie metodyki zarządzania projektami.



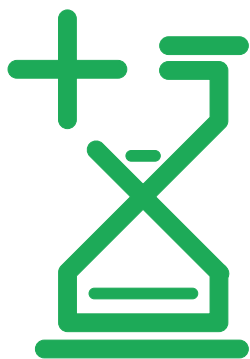
Proces transakcyjny to złożony projekt. Odpowiednie zarządzanie takim projektem znacznie podnosi efektywność działań. Mając na uwadze cel procesu oraz warunki brzegowe transakcji należy przygotować jego realistyczny, uzależniony od złożoności procesu harmonogram, a także wprowadzić zarządzanie zmianą w projekcie.

Każda ze stron transakcji powinna posiadać lidera, który podejmuje stosowne decyzje i jest odpowiedzialny za komunikację w swojej grupie. Osoby wchodzące w skład zespołu prowadzącego proces powinny posiadać kompetencje merytoryczne, decyzyjne oraz negocjacyjne, adekwatne do typu transakcji oraz fazy procesu. Ważne jest kształtowanie atmosfery współpracy między zespołami transakcyjnymi.

9

dobra
praktyka**STRUKTURA TRANSAKCJI**

Mając na uwadze maksymalizację efektywności transakcji, przy wyborze struktury i warunków przeprowadzenia transakcji należy unikać nieuzasadnionych komplikacji aspektów prawnych, finansowych i podatkowych.



Strukturę i warunki przeprowadzenia transakcji determinuje przede wszystkim typ transakcji (rynek prywatny vs. giełdowy, sektor publiczny vs. prywatny). Istotne są także właściwe w danym przypadku przepisy prawa (np. dopuszczające możliwe tryby przeprowadzenia procesu), wola stron procesu oraz sama specyfika, skala i sytuacja podmiotu będącego przedmiotem transakcji.

10

dobra
praktyka

ZAKOŃCZENIE PROCESU

Istotne jest zaplanowanie
i realizacja działań potransakcyjnych.



Finalizacja transakcji nie oznacza końca procesu. Bardzo ważne jest szczegółowe zaplanowanie pierwszych stu dni po zamknięciu transakcji, a także przygotowanie odpowiedniego komunikatu do interesariuszy. W przypadku zakupu przedsiębiorstwa istotne jest zapewnienie ciągłości zarządzania. Należy dochować należytej staranności w celu utrzymania relacji z: klientami, pracownikami, dostawcami i wszystkimi innymi partnerami, a także zabezpieczenia interesu społecznego.

Zaleca się ustanowić system kontroli, który będzie pozwalał na monitorowanie przestrzegania ustalonych, w zależności od typu transakcji, parametrów transakcji oraz weryfikację przyjętych wskaźników efektywności finansowej i ekonomicznej, itp.

Słownik pojęć

Due Diligence	Dosłownie „należyta staranność” – poddanie przedsiębiorstwa, będącego potencjalnym obiektem przejęcia, wyczerpującej analizie pod względem jego kondycji handlowej, finansowej, prawnej i podatkowej, w celu identyfikacji związanych z nim szans i ryzyk przed podjęciem właściwych negocjacji dotyczących transakcji kapitałowej.
Vendor Due Diligence	Gdy firma zostaje wystawiona na sprzedaż lub sprzedawana jest jej część, wymaga się przedstawienia potencjalnym kupującym szczegółowych danych/raportów z jej sytuacji finansowej, strategicznej oraz operacyjnej. Mamy wówczas do czynienia z przeglądem Due Diligence na zlecenie Sprzedającego, tzw. Vendor Due Diligence (VDD).
Virtual Data Room	Inaczej Electronic Data Room, Deal Room – system informatyczny dostępny w chmurze, który służy do zarządzania poufnymi dokumentami i komunikacją podczas złożonych procesów transakcyjnych. Oferowany jest w formie usługi, udostępnianej na określony czas, wraz z profesjonalnym doradztwem w zakresie właściwej organizacji procesu. Jest standardem realizacji złożonych i poufnych transakcji, głównie z udziałem zewnętrznych doradców finansowych i prawnych, w tym badania Due Diligence.
Przejęcie przedsiębiorstwa	Transakcja przeprowadzana przez przedsiębiorstwa celem uzyskania zamierzonych korzyści strategicznych czy też finansowych. Najczęściej przejęcie opiera się na nabyciu takiej ilości udziałów (akcji) danego przedsiębiorstwa przez drugie, że daje to kontrolę nad całością. Efektem transakcji jest włączenie przedsiębiorstwa przejętego do struktur firmy przejmującej. Przejęcie nie musi dotyczyć całej działalności, ale również części zakładu.
Restrukturyzacja	Złożony proces istotnych, często fundamentalnych zmian w przedsiębiorstwie, którego celem jest bieżąca (operacyjna) i długofalowa (strategiczna) poprawa skuteczności i efektywności jego działania. Dokonywana w celu zapewnienia jego rozwoju, pod kątem zmian w otoczeniu i wewnętrznych potrzeb samego przedsiębiorstwa. Przedmiotem tego procesu może być dostosowanie organizacyjne, produkcyjne, ekonomiczne i techniczne oraz zmiana statusu prawnego i właścicielskiego przedsiębiorstwa.
Integracja potransakcyjna	(ang. Post transaction Integration/Post-merger Integration/PMI) Jest to proces, który zaczyna się w momencie zamknięcia transakcji i może trwać kilka miesięcy do kilku lat. W tej fazie spółki uczestniczące w transakcji łączą się w jeden podmiot. Proces ten odnosi się do wszystkich aspektów łączenia dwóch spółek w jedną, m.in.: Human Resources, koszty/finanse, różnice kulturowe, systemy informatyczne, produkty/usługi w ofercie, sposób komunikacji w firmie, docelowa grupa klientów, marketing i PR, dostawcy i partnerzy handlowi. Integracja dzieli się na kilka faz, z czego najważniejsza to pierwsze 90 do 100 dni od podpisania Umowy Inwestycyjnej.
Rynek kapitałowy	Segment rynku finansowego, na którym dokonywane są emisje średnio- i długoterminowych instrumentów finansowych, takich jak akcje i obligacje, przeznaczone na finansowanie inwestycji. Transfer środków odbywa się pomiędzy dwoma grupami uczestników rynku: posiadającymi nadwyżki finansowe inwestorami, którzy gotowi są zainwestować te środki w papiery wartościowe oraz przedsiębiorcami, którzy w zamian za sprzedaż części udziałów w przedsiębiorstwie pozyskują środki niezbędne dla dalszego rozwoju.
Kredyt konsorcjalny	Kredyt udzielany przez co najmniej dwa banki jednemu kredytobiorcy. Na podstawie zawartej wspólnie umowy kredytowej banki zobowiązują się udostępnić kredytobiorcy kredyt na jednakowych warunkach. Banki uczestniczące w kredytowaniu tworzą tzw. konsorcjum i działają w ramach zawartej umowy konsorcjalnej, ale nie ponoszą odpowiedzialności za pozostałe banki. Rozwiązanie to stosuje się głównie przy inwestycjach wysoko kapitałochłonnych, ze względu na ich wysokość lub związane z nimi ryzyko (finansowanie tylko pewnej części projektu pozwala bankom na zmniejszenie ryzyka kredytowego).
Pierwsza oferta publiczna	(ang. IPO, Initial Public Offering) Sprzedaż akcji spółki na giełdzie po raz pierwszy. Może obejmować zarówno papiery nowej emisji, jak i akcje sprzedawane przez dotychczasowych akcjonariuszy. W przypadku sukcesu oferty, akcje wprowadzane są do obrotu giełdowego. Wymagane jest sporządzenie, uzyskanie zatwierdzenia przez Komisję Nadzoru Finansowego, a następnie publikacja prospektu emisyjnego.
Wtórna oferta publiczna	(ang. SPO, Secondary Public Offering) Spółka, która jest już na giełdzie i przeprowadzała IPO, przeprowadza kolejną ofertę akcji. Akcje może emitować nieskończoną ilość razy.

Prywatna emisja obligacji	<p>Mamy doczynienia wówczas, gdy oferta ich nabycia kierowana jest do maksimum 149 konkretnych inwestorów. Emitent nie może publicznie promować swojej emisji, ani podawać parametrów oferty. Obligacje wyemitowane w formie oferty prywatnej mogą być przedmiotem obrotu na rynku wtórnym, na prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, rynku Catalyst, przeznaczonym do handlu różnego rodzaju obligacjami. Przeprowadzenie procedury jest szybkie, łatwe oraz znacznie tańsze w porównaniu do oferty publicznej.</p>
Publiczna emisja obligacji	<p>Oferta publiczna adresowana jest do co najmniej 150 osób lub nieokreślonego adresata. Wymagane jest sporządzenie publicznego dokumentu informacyjnego – prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego, który musi zostać zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego. Po uzyskaniu zgody KNF, emitent może prezentować w mediach szczegóły dotyczące swojej oferty. Oferta publiczna obligacji korporacyjnych wiąże się również z zawarciem umowy z domem maklerskim, który w procesie pełni rolę oferującego. Zajmuje się on przygotowaniem i przeprowadzeniem emisji, a także koordynacją działania pozostałych podmiotów biorących udział w ofercie, np. doradcy finansowego, doradcy prawnego, audytora.</p>
Private Equity	<p>Inwestycje w spółki dojrzałe na niepublicznym rynku kapitałowym, w celu osiągnięcia średnio- i długoterminowych zysków z przyrostu wartości kapitału. Realizowane są przez fundusze typu Private Equity, które zapewniają kapitał oraz wspierają spółki w podejmowaniu kluczowych decyzji strategicznych, mających wpływ na wzrost ich wartości.</p>
Venture Capital	<p>Jedna z odmian private equity. Inwestycje dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu danej spółki lub jej ekspansji. Jest to forma finansowania innowacyjnych, a przez to obarczonych ryzykiem, projektów inwestycyjnych. Polega ona na zasileniu kapitałowym powstającej spółki poprzez objęcie akcji lub udziałów. Działania te powodują, że kapitał do firmy nie jest wprowadzany w formie kredytu, ale w formie właścicielskiej.</p>
Dezinwestycja, wyjście z inwestycji	<p>(ang. exit, divestment) Sprzedaż papierów wartościowych znajdujących się w posiadaniu funduszu private equity / venture capital. Pośród metod wyjścia z inwestycji wyróżnia się: sprzedaż inwestorowi branżowemu, ofertę publiczną (w tym pierwszą ofertę publiczną), sprzedaż innemu funduszowi PE/VC, sprzedaż instytucji finansowej, umorzenie akcji przez spółkę i wypłatę inwestorowi wynagrodzenia z tytułu umorzenia, likwidację spółki.</p>
Fundraising	<p>Proces, podczas którego firmy private equity / venture capital zbierają środki finansowe na utworzenie nowego funduszu. Środki te gromadzi się od inwestorów indywidualnych, korporacyjnych i instytucjonalnych, którzy zobowiązują się przekazać je spółce zarządzającej. Fundusze w momencie utworzenia nie posiadają na koncie kapitałów. Środki funduszu istnieją w postaci zobowiązania do inwestycji (commitment), które realizowane jest w momencie podjęcia decyzji o inwestycji w konkretną spółkę. Jednakże zobowiązanie ze strony inwestorów jest bezwarunkowe, a decyzja o dokonaniu konkretnych inwestycji podejmowana wyłącznie przez firmę zarządzającą.</p>
Management buy-in (MBI)	<p>Wykup, podczas którego grupa menedżerów spoza spółki przejmuje tę spółkę. Finansowanie ze strony podmiotów private equity / venture capital pozwala na przeprowadzenie tego typu transakcji, gdyż grupa menedżerska zwykle nie dysponuje wystarczającymi środkami.</p>
Management buyout (MBO)	<p>Wykup, na podstawie którego menedżerowie spółki przejmują kontrolę nad całą spółką lub jej częścią. Odbywa się to przy finansowej i eksperckiej pomocy funduszy private equity / venture capital.</p>
Wykup lewarowany	<p>(ang. LBO, leveraged buyout) Polega na sytuacji, w której grupa kupujących składająca się z aktywnych inwestorów finansowych i menedżerów przejmuje kontrolę nad istniejącą spółką, w celu zwiększenia wartości jej akcji (udziałów), a następnie ich sprzedaży i realizacji zysku. Jest to rodzaj wykupu, w którym część środków na przejęcie spółki pochodzi z kredytu bankowego.</p>
Partnerstwo Publiczno-Prywatne (PPP)	<p>Projekty inwestycyjno-eksploatacyjne realizowane w oparciu o umowę długoterminową pomiędzy sektorem publicznym (jednostki administracji rządowej i samorządowej) a prywatnym, mające na celu realizację przedsięwzięć lub świadczenie usług tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny. Partnerstwo obejmować może takie dziedziny, jak np. budownictwo mieszkań na wynajem, centra sportowo-rekreacyjne, parkingi, szkoły, siedziby władz publicznych czy gospodarka komunalna, ale również budowa dróg i autostrad, portów czy lotnisk.</p>
Project Finance	<p>Sposób finansowania dużych, kapitałochłonnych przedsięwzięć inwestycyjnych, który wiąże się utworzeniem specjalnej spółki celowej, która na zrealizowanie inwestycji zaciąga kredyt w banku. Źródłem spłaty zaciągniętego długu jest nadwyżka finansowa generowana przez projekt, zaś podstawowym zabezpieczeniem długu są aktywa projektu.</p>
Sekurytyzacja	<p>Nowoczesna operacja finansowa umożliwiająca przedsiębiorstwom, instytucjom finansowym i bankom pozyskanie kapitału. Jest to zamiana należności na papiery wartościowe. Jest formą finansowania, w ramach której wydzielone i grupowane są aktywa generujące stałe i przewidywalne przepływy pieniężne w celu natychmiastowej zamiany ich na środki pieniężne za pośrednictwem emisji papierów dłużnych. Wykup papierów dłużnych zabezpieczony jest tymi aktywami.</p>



efektywnetransakcje.pl