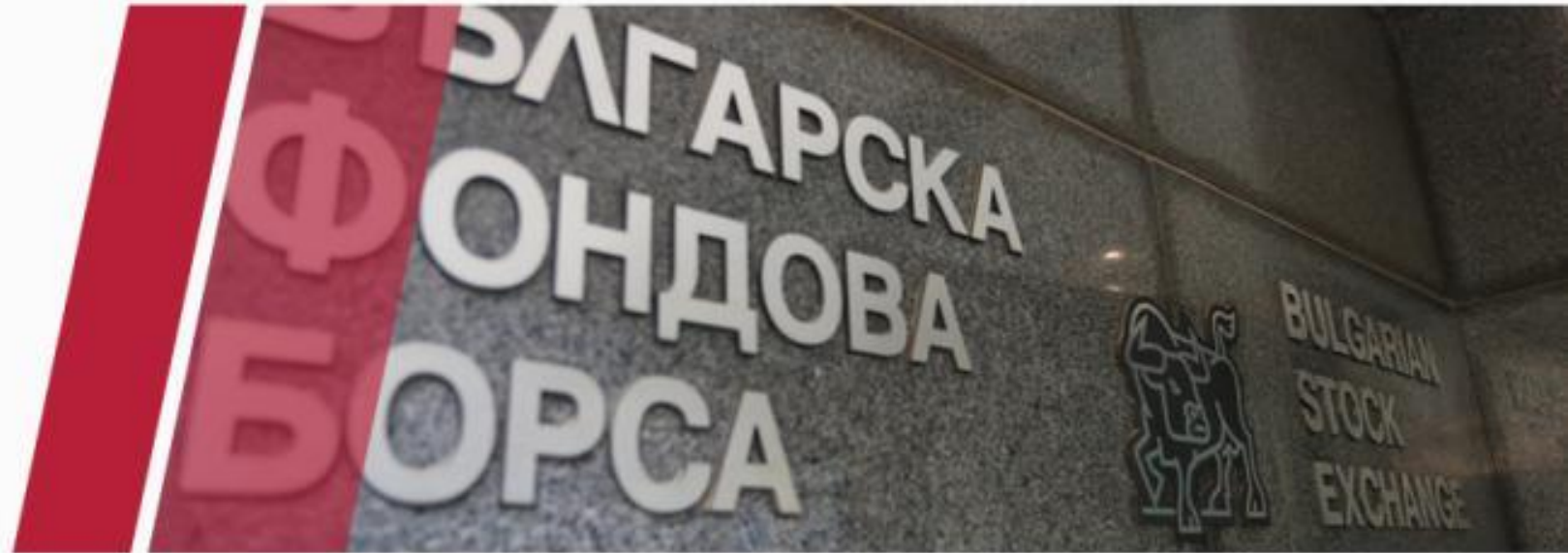


БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ
НА ЛИЦЕНЗИРАНИТЕ
ИНВЕСТИЦИОННИ
ПОСРЕДНИЦИ



БАЛИП



ПУБЛИЧНИЯТ СТАТУТ И ПЪТЯТ ДО БОРСАТА



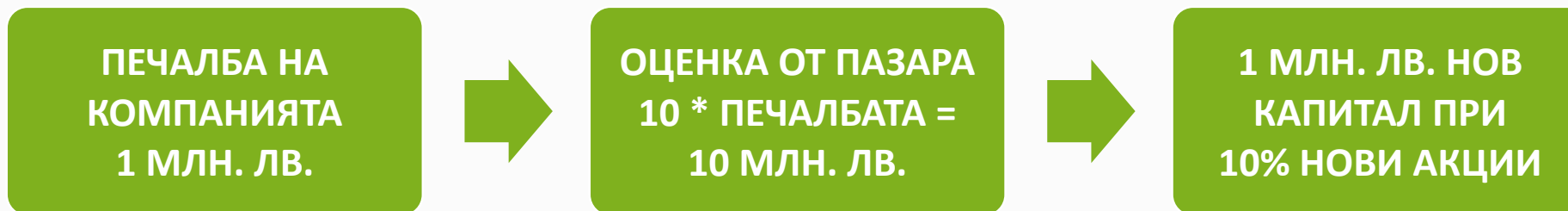
РАДОСЛАВА МАСЛАРСКА

Председател на УС на БАЛИП
Председател на СД на ЕЛАНА Трейдинг



КАПИТАЛОВИЯТ ПАЗАР – АЛТЕРНАТИВА НА БАНКИТЕ

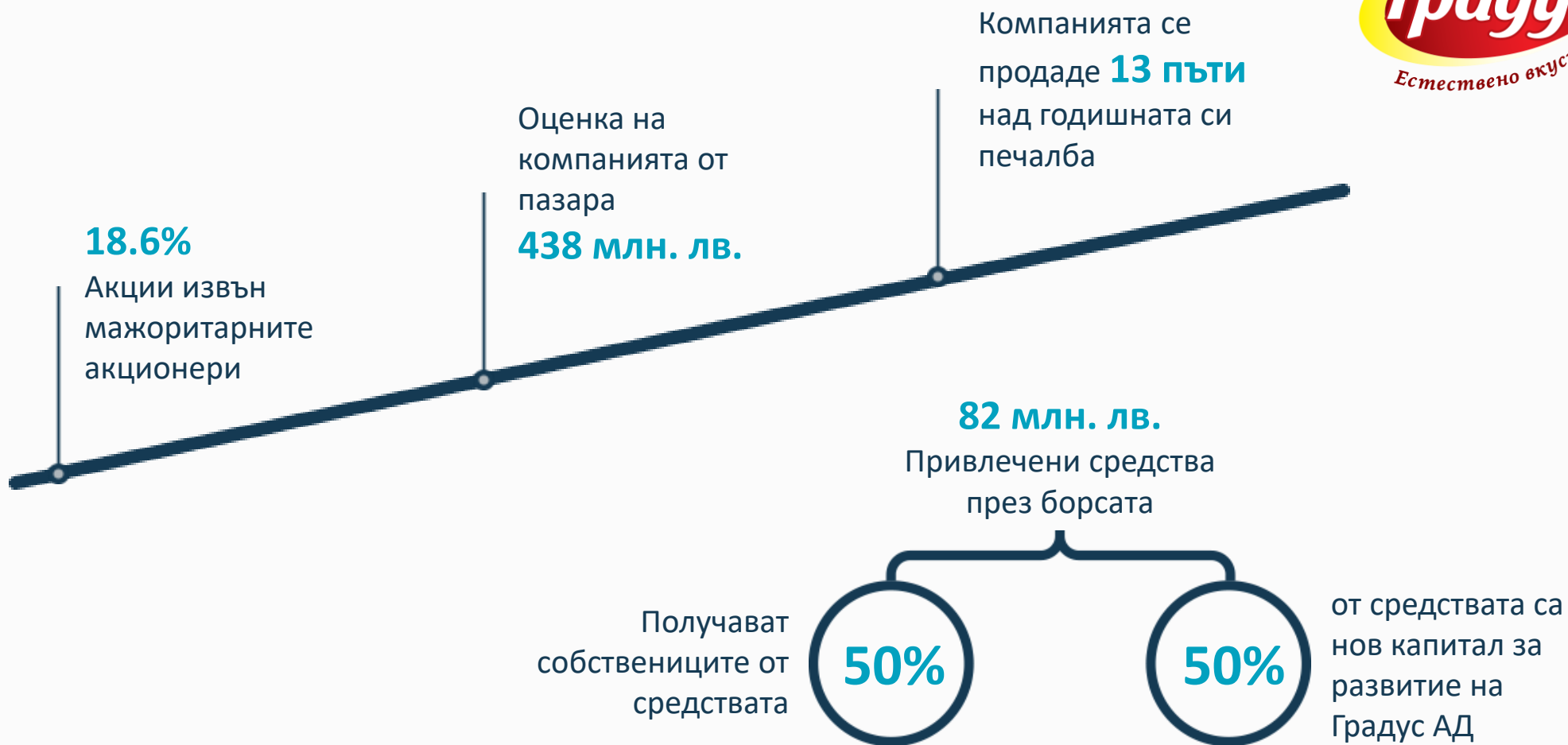
Пример за набиране на нов капитал чрез акции



Пример за набиране на нов дълг



ГРАДУС АД - БОРСОВИЯТ ДЕБЮТ НА 2018 Г.



ПОЛЗИ ОТ ПУБЛИЧНИЯ СТАТУТ

- Достъп до **финансиране** под формата на капитал и дълг за развитие на бизнеса
- По-висока **разпознаваемост** от партньори – банки, доставчици, клиенти, инвеститори
- По-голямо **доверие** от чуждестранни контрагенти
- Възможност за осъществяване на **придобивания** чрез плащания с акции
- **По-висока оценка** на бизнеса чрез борсата, в сравнение с директната продажба
- Инструмент за привличане на **стратегически инвеститор**
- **0% данък** върху капиталовата печалба – продавателите бизнеса, плащат 0% данък
- Възможност за **стимулиране** на ключови служители с допълнителни бонуси в акции

ПРИВЛЕЧЕНИ СРЕДСТВА ЧРЕЗ БОРСАТА

МОНБАТ
88 млн. лв.

КОРАДО
7.1 млн. лв.

СПИДИ
20.4 млн. лв.

АЛТЕРКО
2.2 млн. лв.

УСПЕШНИ ПРИМЕРИ НА ПУБЛИЧНИТЕ КОМПАНИИ



Най-голямата

куриерска компания в България



2012

Оценка: 81.4 млн. лв.

Набран капитал: 20.4 млн. лв.

Приходи: 54 млн. лв.

Печалба: 6 млн. лв.

220% Ръст на оценката

Пазарна оценка: 263 млн. лв.

Приходи: 184 млн. лв.

Печалба: 12.7 млн. лв.



2019



Какво спечели СПИДИ от пазара:

- Получи справедлива оценка за бизнеса си. Стартира при **81 млн. лв.** или **13 пъти** годишната печалба на компанията, а днес вече струва над **260 млн. лв.** или над **20 пъти** годишната си печалба
- **Събра свеж капитал**, с който финансира международна си експанзия в Румъния
- Намери дългосрочен стратегически международен партньор за разрастването на бизнеса си извън България с ангажимен за покупка на компанията на цена от **8 пъти EV/EBITDA**
- **Осигури дългосрочен пазар** за акциите на основателите си и на техните наследници
- Достигна до **трето място** по пазарен дял в Румъния

УСПЕШНИ ПРИМЕРИ НА ПУБЛИЧНИТЕ КОМПАНИИ



Единственият производител
на радиатори в България



2014

Оценка: 24.1 млн. лв.

Набран капитал: 7.1 млн. лв.

Приходи: 21 млн. лв.

Печалба: 1.3 млн. лв.

290% Ръст на оценката

Пазарна оценка: 94 млн. лв.

Приходи: 44 млн. лв.

Печалба: 5,3 млн. лв.



2019

Какво спечели Корадо от пазара:

- **Събра свеж капитал**, с който модернизира производствената си база и разшири продуктова си гама
- Увеличи пазарната оценка за бизнеса си близо 5 пъти за 5 години от **20 млн. лв.** на **94 млн. лв.**
- Привлече стотици малки и големи инвеститори, включително част от партньорите в бизнеса си

УСПЕШНИ ПРИМЕРИ НА ПУБЛИЧНИТЕ КОМПАНИИ



телекомуникационна компания
с фокус върху мобилни услуги



Оценка: 21.75 млн. лв.

Набран капитал: 2.175 млн. лв.

Приходи: 33 млн. лв.

Печалба: 1.35 млн. лв.

75% Ръст на оценката

Пазарна оценка: 38 млн. лв.

Приходи: 44.9 млн. лв.

Печалба: 2.8 млн. лв.





Какво спечели Алтерко от пазара:

- **Финансира със свеж капитал** от пазара изцяло нова бизнес линия в дейността си – производството на технологични изделия на Алтерко Роботикс като смарт часовника МуКи и умни продукти за дома
- Преструктурира дейността си, като от малка компания за sms игри и разплащания се превърна във **водеща компания за смарт технологични продукти**
- Получи по-широка популярност на новите си брандове като МуКи, MyPet, She, Shelly и др.
- Намери стратегически международен инвеститор за дейността с мобилните разплащания – сделка за поне **7.9 млн. евро** при стойност от 5.5 EV/EBITDA

ПЪТЯТ КЪМ БОРСАТА



ДОГОВОР С ЛИЦЕНЗИРАН ИНВЕСТИЦИОНЕН ПОСРЕДНИК

- *Опитът има значение*



ПОДГОТОВКА ЗА ПУБЛИЧНОСТ

- *Преобразуване в АД;*
- *Приемане на нов устав;*
- *Изработване на цялостна корпоративна стратегия*



ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ И ПРОГНОЗИ

- *Финансови отчети по МСФО;*
- *Избор на одитор;*
- *Изготвяне на финансови прогнози*



ИЗГОТВЯНЕ И ОДОБРЕНИЕ НА ПРОСПЕКТ

- *Предварителна комуникация с потенциални инвеститори;*
- *Изготвяне на проспект;*
- *Одобрение от КФН*



УСПЕШНО ПЛАСИРАНЕ НА ЕМИСИЯТА

- *Таргетиране на потенциални инвеститори;*
- *Представяне пред групи инвеститори;*
- *Адекватен маркетинг на емисията*

КОЛКО ВРЕМЕ ОТНЕМА?

	МЕСЕЦИ	I				II				III				IV				V				VI			
	СЕДМИЦИ	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
02 ПОДГОТОВКА ЗА ПУБЛИЧНОСТ		█	█	█	█	█	█	█	█																
03 ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ И ПРОГНОЗИ		█	█	█	█	█	█	█	█																
04 ИЗГОТВЯНЕ И ОДОБРЕНИЕ НА ПРОСПЕКТ										█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█				
05 УСПЕШНО ПЛАСИРАНЕ НА ЕМИСИЯТА																						█	█	█	█

КАКВО ОЧАКВАТ ИНВЕСТИТОРИТЕ?

Прозрачност на бизнеса и въвеждане на добри корпоративни практики

Ясна стратегия за развитие на компанията

Реалистични прогнози за приходите и печалбите

Открита комуникация с инвеститорите

ЦЕНАТА НА ПУБЛИЧНОСТТА

Регулаторно изискване за публикуване на шестмесечни и годишни отчети, препоръчително изготвяне на **тримесечни отчети**

Разходи към институциите на капиталовия пазар – регулатор, борса, депозитар (между 2 000 и 3 000 лв. на година)

Специален служител „Директор за връзка с инвеститорите“, който да се грижи за **комуникацията** с инвеститори и институции

Ние сме на разположение да обсъдим
Вашите идеи!

БЕНЧМАРК ФИНАНС АД

гр. София 1407, бул."Черни връх" 32А, ет.2
www.benchmark.bg

КАРОЛ АД

гр. София 1164, ул."Златовръх" 1
www.karoll.net

ЕВРО-ФИНАНС АД

гр. София 1592, бул."Христофор Колумб" 43
www.eurofinance.bg

ПЪРВА ФИНАНСОВА БРОКЕРСКА КЪЩА ООД

гр. София 1408, ул."Енос" 2, ет.4
www.ffbh.bg

РАДОСЛАВА МАСЛАРСКА

Председател на УС на БАЛИП
Председател на СД на ЕЛАНА Трейдинг
тел: 02 81 000 22
maslarska@elana.net

ЕЛАНА ТРЕЙДИНГ АД

гр. София, Софарма Бизнес Тауърс,
ул."Лъчезар Станчев" 5, Кула Б, ет.12-13
www.elana.net

СОФИЯ ИНТЕРНESHЪНЪЛ СЕКЮРИТИЗ АД

гр. София 1000, бул."Витоша" 61 ет. 2
www.sis.bg