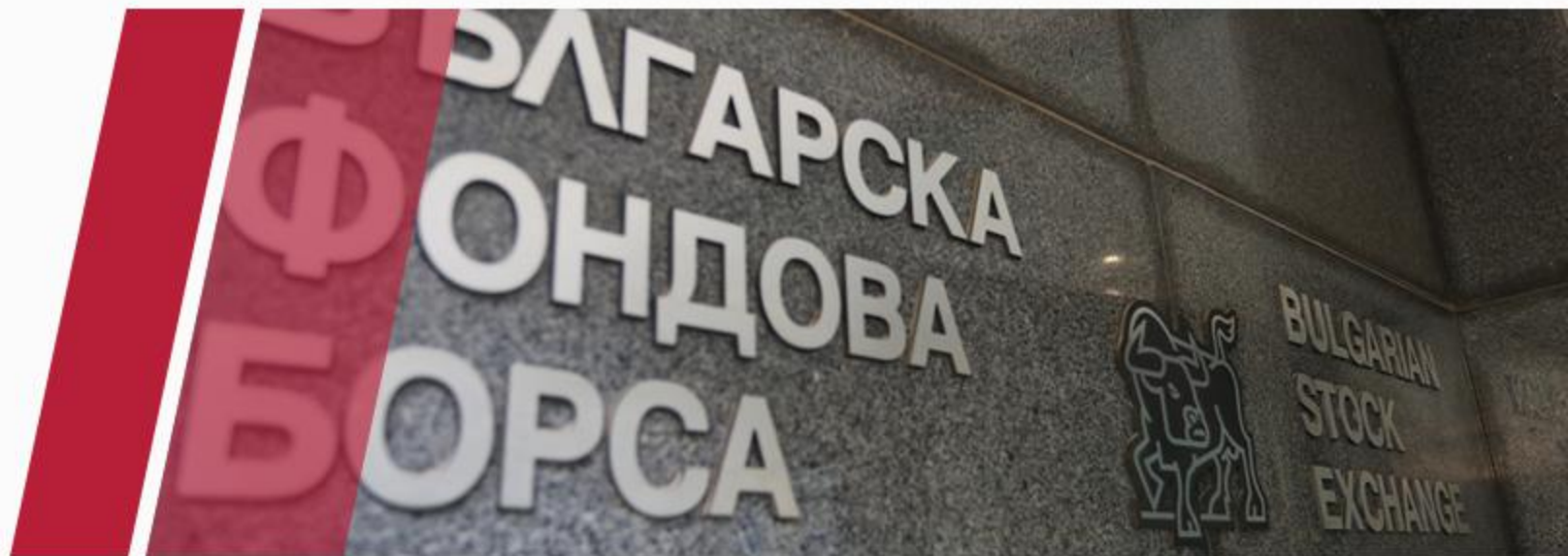


БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ  
НА ЛИЦЕНЗИРАНИТЕ  
ИНВЕСТИЦИОННИ  
ПОСРЕДНИЦИ

**БАЛИП**



## ПУБЛИЧНИЯТ СТАТУТ И ПЪТЯТ ДО БОРСАТА



**РАДОСЛАВА МАСЛАРСКА**

Председател на УС на БАЛИП

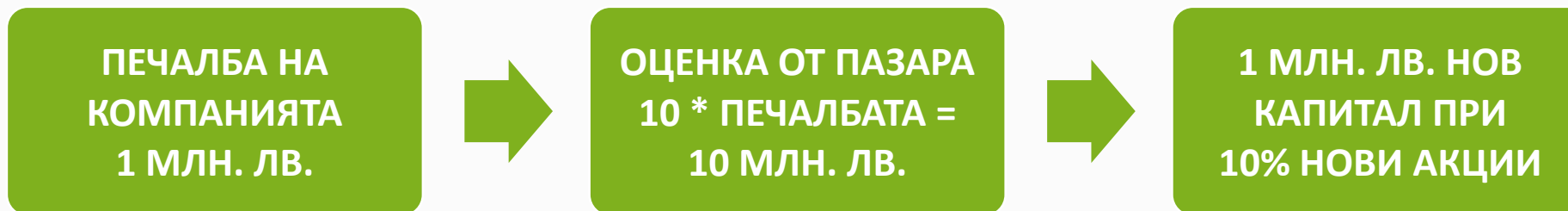
Председател на СД на ЕЛАНА Трейдинг

**BenchMark**  
Finance

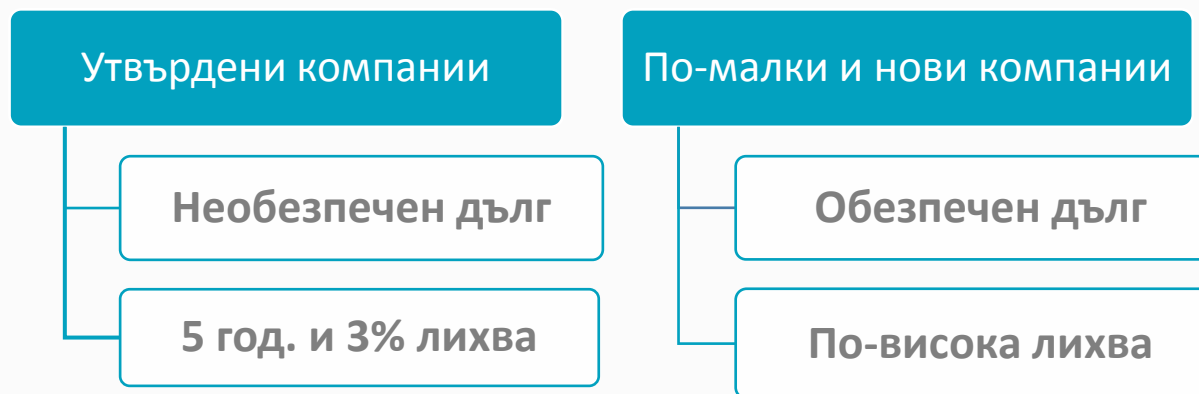


# КАПИТАЛОВИЯТ ПАЗАР – АЛТЕРНАТИВА НА БАНКИТЕ

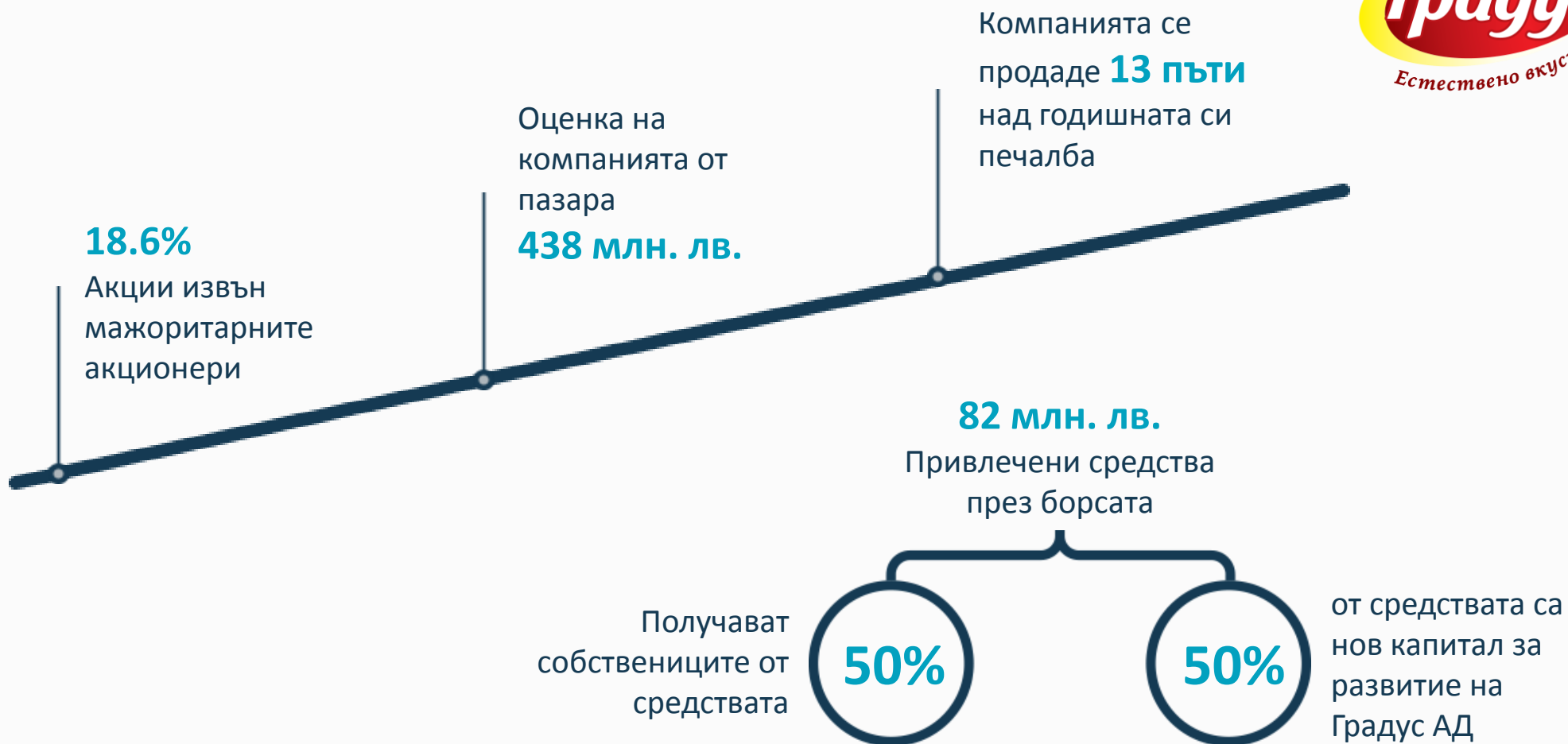
Пример за набиране на нов капитал чрез акции



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 на 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.

**210% Ръст на оценката**

Пазарна оценка: 254 млн. лв.

**Приходи за 9М 2018: 128 млн. лв.**

Печалба за 9М 2018: 10 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 близо **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



2016

**Оценка: 21.75 млн. лв.**

Набран капитал: 2.175 млн. лв.

**Приходи: 33 млн. лв.**

Печалба: 1.35 млн. лв.

**52% Ръст на оценката**

Пазарна оценка: 36 млн. лв.

**Приходи за 9М 2018: 29 млн. лв.**

Печалба за 9М 2018: 542 хил. лв.



2019



## 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



# 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

# КОНТАКТИ

Ние сме на разположение да обсъдим  
**Вашите идеи!**

**РАДОСЛАВА МАСЛАРСКА**

Председател на УС на БАЛИП

Председател на СД на ЕЛАНА Трейдинг

тел: 02 81 000 22

maslarska@elana.net



**БЕНЧМАРК ФИНАНС АД**

[www.benchmark.bg](http://www.benchmark.bg)



**ЕВРО-ФИНАНС АД**

[www.eurofinance.bg](http://www.eurofinance.bg)



**ЕЛАНА ТРЕЙДИНГ АД**

[www.elana.net](http://www.elana.net)



**КАРОЛ АД**

[www.karoll.net](http://www.karoll.net)



**ПЪРВА ФИНАНСОВА  
БРОКЕРСКА КЪЩА ООД**

[www.ffbh.bg](http://www.ffbh.bg)



**СОФИЯ ИНТЕРНЕТЪНЪЛ  
СЕКЮРИТИЗ АД**

[www.sis.bg](http://www.sis.bg)