

بازگشت به آینده

ارزش آفرینی اقتصادی در صنعت سرمایه گذاری خصوصی ایران



ILIA &

KC

Karân
Capital

دنیای اقتصاد
روزنامه صبح ایران

تهران، سال ۱۴۰۲
این کتیبه توسط تیم شرکت ایلیا و شرکت کران در ایران تهیه گردیده است و لذا کلیه حقوق این کتیبه متعلق به شرکت ایلیا و کران است و استفاده از چارچوب، محتوا و طراحی آن بدون کسب مجوز از آن شرکتها خلاف قانون تجاری جمهوری اسلامی ایران است.
شرکت ایلیا و کران، تهران، ایران.

خلاصه گزارش در یک نگاه

۱ ادبیات سرمایه‌گذاری خصوصی

سرمایه‌گذاری خصوصی یکی از کلاس‌های دارایی است که از سال ۱۹۰۱ در دنیا به عنوان محلی برای سرمایه‌گذاری با ارزش بالا مورد توجه جدی قرار گرفته است. تجربه نشان می‌دهد پورتفویی که از سرمایه‌گذاری خصوصی متنوع برخوردار باشد، ریسک کمتر و نرخ بازدهی بیشتری را در مقایسه با دیگر پورتفوهای سرمایه‌گذاری دارد.

۲ مروری اجمالی بر بازیگران سرمایه‌گذاری خصوصی

اکوسیستم سرمایه‌گذاری خصوصی در دنیا شامل ۳ نوع بازیگر اصلی است: سرمایه‌گذاران، سرمایه‌پذیران و نهادهای قانون‌گذار. نقش شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی و مشاوره مدیریت در شکل‌گیری اکوسیستم پررنگ است. در حال حاضر مفهوم سرمایه‌گذاری خصوصی در بازارهای نوظهور هم به صورت جدی دنبال می‌شود.

۳ سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران

قدمت سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران چندان زیاد نیست و همچنان بازار بکری است. دلایل متعددی موجب عدم توسعه صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی مدرن در ایران شده است. از میان این دلایل می‌توان به مواردی مانند عدم تعریف سرمایه‌گذار واجد شرایط، عدم وجود مدیریت تخصصی در این صنعت، عدم حضور معنادار سرمایه‌گذاران خارجی در ایران و تامین مالی سنتی از طریق بانک‌ها اشاره کرد.

۴ مدل‌های ارزش‌آفرینی

جهت کمک به کسب‌وکارها، برای تامین مالی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به تنهایی یا با کمک شرکت‌های مشاوره مدیریت از طریق مدل‌های ارزش‌آفرینی به توسعه و تحول آن‌ها کمک می‌کنند. در شرایط اقتصادی و قانون‌گذاری فعلی ایران، نیاز است تا با بهره‌گیری از مدل ارزش‌آفرینی اقتضایی ارائه شده در این فصل به سرمایه‌گذارها و کسب‌وکارها در شکل‌گیری اکوسیستم سرمایه‌گذاری خصوصی کمک نماید.

مخاطبان گزارش

- فعالان صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی
- سرمایه‌گذاران علاقمند به فعالیت در این حوزه
- سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران حوزه مالی
- مشاوران مدیریت و تحلیلگران مالی
- سایر افراد علاقمند به کسب اطلاعات از صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی

هدف

- ارائه مفاهیم کلی سرمایه‌گذاری خصوصی و آشنایی اجمالی با بازیگران اکوسیستم و روش‌های ارزش‌آفرینی
- ایجاد بینش کلی در مورد صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران
- چگونگی ارزش‌آفرینی در شرایط کنونی اقتصادی ایران

بازار سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران بازاری بکر و رو به رشد است. تا به امروز تلاش‌های پراکنده‌ای جهت فعالیت ساماندهی شده در صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی شده است، اما سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران با چالش‌هایی مانند عدم تعریف سرمایه‌گذار واجد شرایط، عدم وجود مدیریت تخصصی در این صنعت، تامین مالی سنتی از طریق بانک‌ها، عدم ثبات سیاسی و اقتصادی و نبود بازار فعال و پویا برای خروج سرمایه‌گذار روبه‌رو است.

با این وجود، ما در ایلیا، برای باوریم که با بهره‌گیری از تجربیات موفق در سایر کشورها و همچنین روش‌های ارزش‌آفرینی متناسب با شرایط حال حاضر ایران و استفاده از لنزهای نوآوری و استانداردها مانند حاکمیت شرکتی، تحول دیجیتال و غیره می‌توان به چارچوب ارزش‌آفرینی اقتصادی رسید که منجر خواهد شد تا سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران نیز به سمت پویایی و رشد پایدار حرکت کند. در این گزارش سعی شده است تا با نگاهی اجمالی مفاهیم صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی و اکوسیستم آن مورد بررسی قرار گیرد.



هدی سادات حسینی‌فر
معاون ارشد شرکت ایلیا

سرمایه‌گذاری خصوصی به عنوان یکی از شاخه‌های مهم در صنعت سرمایه‌گذاری، به طور گسترده‌ای در بسیاری از کشورها به منظور حمایت و توسعه صنایع، شرکت‌ها، استارت‌آپ‌ها و نوآوری‌های فناورانه ایجاد شده است. در واقع، سرمایه‌گذاری خصوصی، عبارت است از جذب سرمایه از سرمایه‌گذاران خصوصی به منظور سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که در حال رشد، توسعه و یا حتی افول‌اند و به دنبال تحولات جدید و نوآورانه هستند.

این نوع سرمایه‌گذاری، به بازدهی بالا و پایدار منجر می‌شود و به علت حمایت از شرکت‌های رشدی و نوآور، اثرات اقتصادی و اجتماعی قابل توجهی دارد. همچنین، سرمایه‌گذاران خصوصی در این نوع سرمایه‌گذاری با بهره‌مندی از دانش مشاوره مدیریت، علاوه بر بازدهی مالی، قابلیت درک ویژگی‌های شرکت‌های نوآور و بهره‌مندی درست از روش‌های ارزش‌آفرینی را دارند که این امر به آن‌ها کمک می‌کند تا بهترین تصمیم‌های سرمایه‌گذاری را در زمینه‌های مختلف اتخاذ کنند.

فهرست مطالب

صفحه ۶	ادبیات سرمایه‌گذاری خصوصی <ul style="list-style-type: none">• مفاهیم کلی• ارزش‌آفرینی• ساختار• ریسک و بازدهی• روندها
صفحه ۲۷	مروری اجمالی بر بازیگران سرمایه‌گذاری خصوصی <ul style="list-style-type: none">• اکوسیستم سرمایه‌گذاری خصوصی• نمونه‌های مطرح
صفحه ۳۴	سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران <ul style="list-style-type: none">• مقدمه• پیشینه شکل‌گیری• ساختار• ضرورت سرمایه‌گذاری خصوصی
صفحه ۴۵	چارچوب ارزش‌آفرینی <ul style="list-style-type: none">• مقدمه• چارچوب پیشنهادی
صفحه ۴۸	پیوست

ادبیات سرمایه‌گذاری خصوصی

- مفاهیم کلی
- ارزش‌آفرینی
- ساختار
- ریسک و بازدهی
- روندها

بر مبنای ویژگی‌های سرمایه‌گذاری خصوصی می‌توان دو تعریف برای آن ارائه کرد:

۱ سرمایه‌گذاری خصوصی به‌عنوان یک منبع تامین مالی

سرمایه‌گذاری خصوصی به‌عنوان یکی از گزینه‌های تامین مالی از طریق بدهی برای سرمایه‌پذیر است.

۲ سرمایه‌گذاری خصوصی تحت عنوان سرمایه‌گذاری در یک شرکت خصوصی

شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی با روش‌های متداول و با هدف انتفاع در یک بازه ۵ تا ۷ سال، اقدام به خرید تمام یا بخشی از سهام یک شرکت خصوصی می‌کند.

تاریخچه سرمایه‌گذاری خصوصی

ظهور سرمایه‌گذاری خصوصی

- ۱۹۰۱: خرید شرکت کارنگی استیل توسط JP Morgan به قیمت ۴۸۰ میلیون دلار که به اولین سرمایه‌گذاری خصوصی تاریخ معاصر شهرت دارد
- ۱۹۰۱ تا ۱۹۴۰: خانواده‌ها و افراد ثروتمند، فعالان اصلی صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی بودند

دوره اول شکوفایی

- ۱۹۵۸: تصویب قانون سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا
- ۱۹۶۰: معرفی مدل شرکای محدود* (LP) در سرمایه‌گذاری خصوصی
- ۱۹۷۸: تعدیل قانون ERISA که امکان سرمایه‌گذاری صندوق‌های بازنشستگی در سرمایه‌گذاری خصوصی را فراهم آورد و منجر به افزایش سرمایه‌گذاری از ۴۰ میلیون دلار به ۴۰۰ میلیون دلار شد

گسترش جهانی سرمایه‌گذاری خصوصی

- ۱۹۸۰: تاسیس KKR یکی از مشهورترین شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی
- ۱۹۸۸: خرید شرکت NABISCO RJR توسط KKR به قیمت ۲۵ میلیارد دلار و تبدیل شدن به بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری خصوصی انجام شده در زمانه خود
- ۱۹۹۲ تا ۲۰۰۰: کاهش استفاده از اهرم‌های مالی که منجر به کاهش ریسک و افزایش دیدگاه بلندمدت شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی شد

دوره دوم شکوفایی

- ۲۰۰۰: تاسیس بیش از دو هزار صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی جدید
- ۲۰۰۷: دوره ابر تملک‌ها (خرید هلدینگ انرژی فیوچر به قیمت ۴۸ میلیارد دلار توسط KKR، خرید هتل هیلتون به قیمت ۲۶ میلیارد دلار و...)

سرمایه‌گذاری خصوصی در عصر حاضر

- ۲۰۱۷: افزایش ملاحظات زیست‌محیطی، اجتماعی و حکمرانی و شکل‌گیری صندوق‌های تخصصی در این زمینه
- ۲۰۲۰: دارایی تحت مدیریت در شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به ۵ تریلیون دلار رسید
- ۲۰۲۲: تخصیص شدن سرمایه‌گذاری خصوصی در یک صنعت خاص (به‌طور مثال برخی صرفاً بر روی شرکت‌های مالی سرمایه‌گذاری می‌کنند و ...)
- ۲۰۲۲: افزایش شفافیت مالی و عملکردی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی

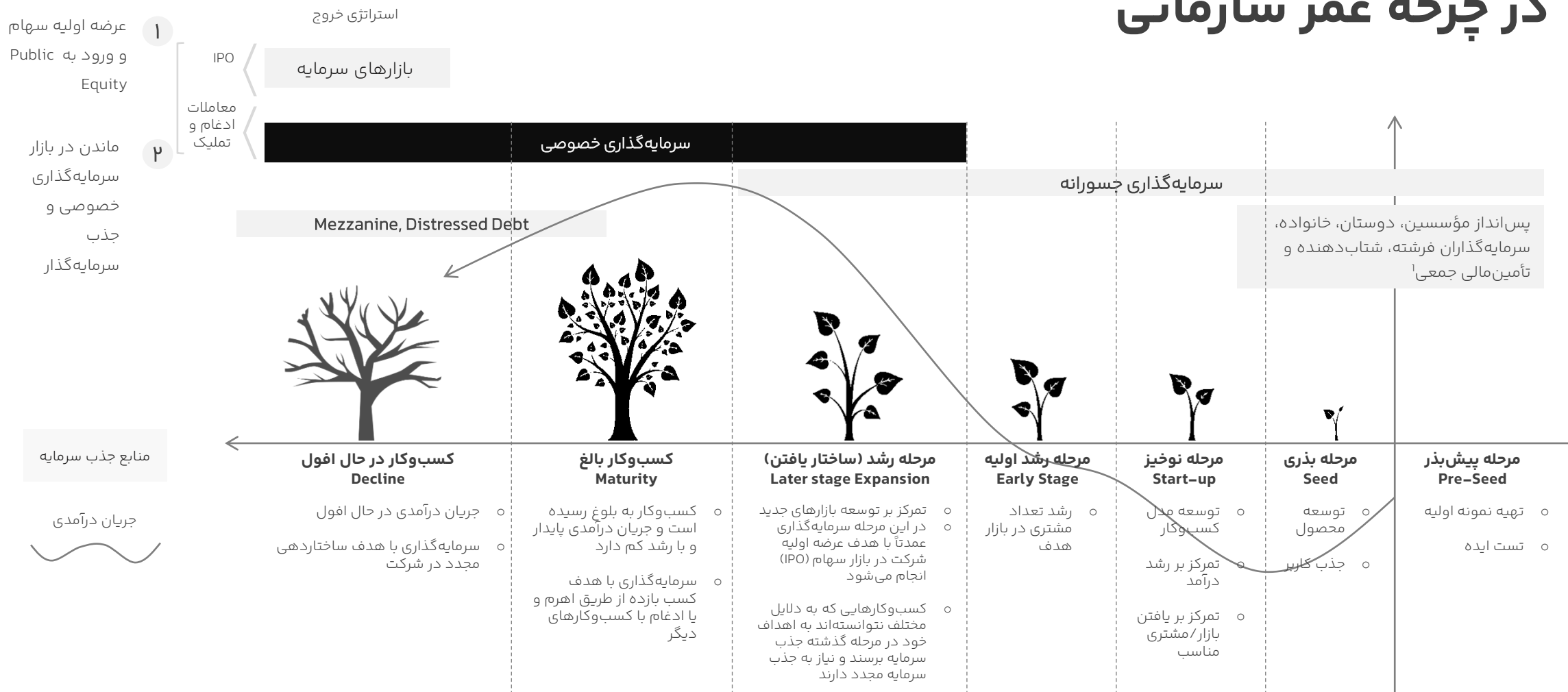
*LP: مسئولیت تامین مالی در یک مشارکت سرمایه‌گذاری را برعهده دارد و در مقابل بدهی‌ها مسئولیت محدود دارد.

جایگاه سرمایه‌گذاری خصوصی در میان کلاس‌های مختلف دارایی

نوع دارایی	بازار پول	بازار سهام	بازار سرمایه	سرمایه‌گذاری و بدهی خصوصی	بازارهای خصوصی	کالاها و دارایی‌های حقیقی	طبقات دارایی جدید
نقدی	درآمد ثابت	اوراق بهادار پذیرفته‌شده در بازار سرمایه	سندوق‌های پوشش ریسک	سرمایه‌گذاری و بدهی خصوصی	املاک و مستغلات و زیرساخت	کالاها و دارایی‌های حقیقی	طبقات دارایی جدید
حفظ دارایی به شکل وجه رایج کشور	اعطای وام با بهره مشخص به کسب‌وکارها، افراد و دولت‌ها	خرید سهام در بازارهای عمومی و اوراق قرضه	سندوق‌های سرمایه‌گذاری ادغامی به عنوان ابزاری برای تنوع‌بخشی و معامله‌کننده دارایی‌های نسبتاً نقدشونده	مالکیت بخشی از سهام یا سهام اکثریت یک کسب‌وکار با هدف نگهداری میان‌مدت و فروش مجدد	مالکیت فضا و اراضی فیزیکی	مالکیت فلزات گران‌بها، ارزش‌های معتبر و سایر کالاهای قابل ذخیره	دارایی غیرسنتی
<ul style="list-style-type: none"> بازار پول حساب‌های جاری کیف پول‌های آنلاین وجوه نقد 	<ul style="list-style-type: none"> سپرده ثابت بانکی اوراق قرضه دولتی و شرکتی سندوق‌های درآمد ثابت گواهی سپرده و سندوق‌های بازار پول 	<ul style="list-style-type: none"> خرید سهام و حق تقدم سهام شرکت‌های لیست‌شده در بازارهای عمومی سهام (ریسک بیشتر) سندوق‌های سهامی (ریسک کمتر) اوراق قرضه (ریسک کمتر) 	<ul style="list-style-type: none"> فروش استقرایی (فروش تعهدی در ایران) سرمایه‌گذاری در ابزارهای مالی مشتقه سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار که کمتر از ارزش خود، قیمت‌گذاری شده‌اند یا برای عموم مطلوب‌اند استفاده از آربیتراژ استفاده از اهرم‌های مالی 	<ul style="list-style-type: none"> زمین ملک تجاری و مسکونی 	<ul style="list-style-type: none"> طلا، نقره و مس دلار و یورو گندم و ذرت 	<ul style="list-style-type: none"> کلکسیون‌ها: آثار هنری، جواهرات و عتیقه‌جات ارزهای دیجیتال توکن‌ها 	

نگاهی بر سرمایه‌گذاری خصوصی در چرخه عمر سازمانی

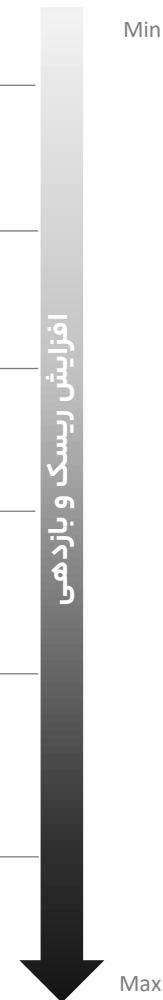
شرکت‌ها پس از بالغ شدن دو انتخاب دارند:



Crowdfunding -1

استراتژی های سرمایه گذاری خصوصی

شرکت ها و صندوق های سرمایه گذاری خصوصی، براساس ریسک پذیری و بازده مدنظر، استراتژی مناسب برای فعالیت در بازار سرمایه گذاری خصوصی را تدوین می کنند.



وام دهی
مستقیم

تامین مالی
میان

سرمایه گذاری
چند مرحله ای

سرمایه گذاری
یک مرحله ای

استفاده از
اهرم

ساختاردهی
مجدد

در صورتی که شرکت هدف به فاکتورهای از پیش تعیین شده در قرارداد سرمایه گذاری دست یابد، سرمایه گذار سهام دار شرکت خواهد شد. در غیر این صورت سرمایه اعطا شده به شرکت هدف به عنوان وام با بهره مشخص در نظر گرفته می شود.

این استراتژی در سرمایه گذاری بر روی یک شرکت به عنوان یک استراتژی مکمل استفاده می شود. نوعی وام با ریسک و بهره بالا است که از لحاظ اولویت پرداخت در انتهای سایر بدهی ها و قبل از سهام ممتاز قرار می گیرد.

در این استراتژی سرمایه گذاری، برای تعدیل ریسک، سرمایه گذاری در چند مرحله (براساس توافقات طرفین) انجام می شود.

در این روش، پس از ارزش گذاری های صورت گرفته، شرکت یا صندوق سرمایه گذاری اقدام به خرید سهام شرکت (کنترلی و یا غیرکنترلی) خواهد کرد و پس از چند سال و رشد ارزش شرکت هدف، از آن خارج خواهد شد.

در این استراتژی بخشی از تامین مالی جهت تصاحب شرکت از طریق ابزارهای بدهی (اهرم) انجام می شود. این روش به دلیل افزایش بازدهی، در این صنعت بسیار رایج است و معمولاً حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد تامین مالی معاملات تملک، از طریق بدهی است.

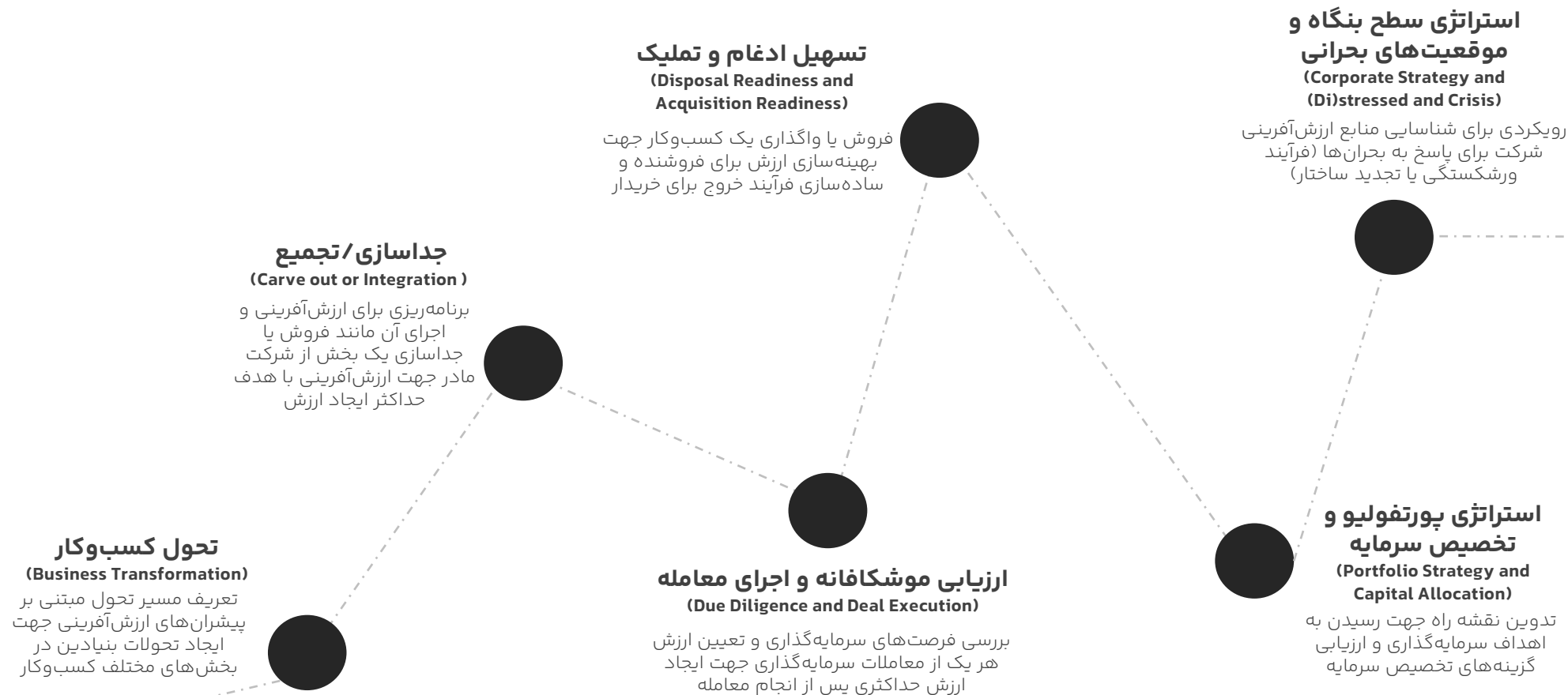
این استراتژی، اشاره به سرمایه گذاری در شرکت هایی دارد که شرایط و رشد مناسبی ندارند و در آستانه ورشکستگی هستند. در این استراتژی سرمایه گذاری، اعمال تغییرات اساسی در شرکت، منجر به افزایش ارزش شرکت و کسب بازدهی شده است.

ارزش آفرینی در شرکت های سرمایه گذاری خصوصی

ارزش آفرینی در سرمایه گذاری خصوصی به روش هایی اطلاق می گردد که به وسیله آن شرکت های سرمایه گذاری خصوصی به تنهایی یا با کمک شرکت های مشاوره مدیریت از رویکردهای مختلفی می تواند بازدهی شرکت های سرمایه پذیر و در نتیجه بازدهی کل سبد سرمایه گذاری خود را افزایش دهد.



شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به تنهایی یا با کمک شرکت‌های مشاوره مدیریت براساس شرایط و یا نیازهای شرکت‌ها ارزش‌آفرینی می‌کنند:



در ادامه هر روش با ارائه نمونه‌های انجام شده در شرکت مشاوره مدیریت ایلیا و شرکت‌های مطرح مشاوره مدیریت بین‌المللی توضیح داده شده است.

داستان مشتری

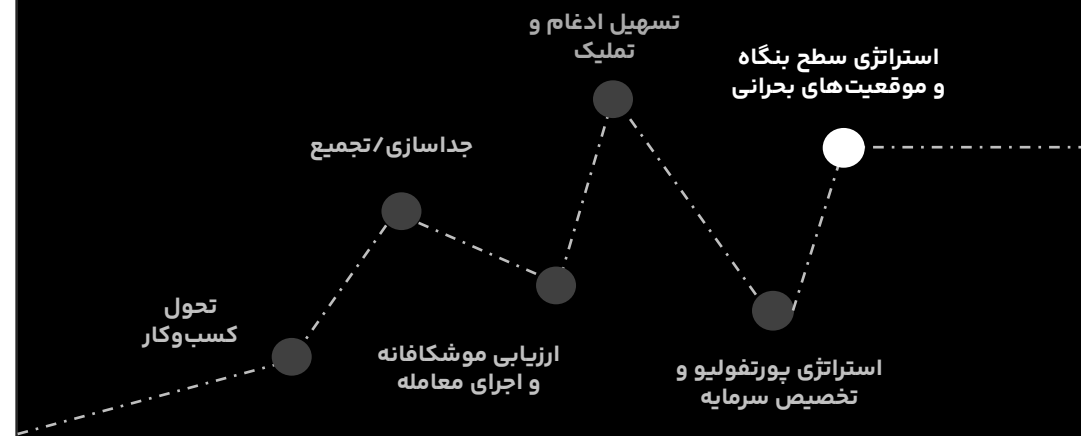
یک خرده‌فروشی لوازم الکترونیکی با شعبات مختلف در محله‌های لوکس شهر توان رقابت با کسب‌وکارهای آنلاین را نداشت. این مسئله منجر به کاهش فروش و سود این شرکت شده بود. این شرکت جهت حل مشکلات مالی از بانک درخواست تامین مالی کرد. بدین منظور، شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی با همراهی شرکت مشاوره مدیریت طرح کسب‌وکار را بررسی کردند.

- ارزیابی اولیه از طرح کسب‌وکار توسط مشاور، نمایانگر آن بود که طرح تجاری با دقت لازم طراحی نشده است و اقدامات آن براساس تحلیل و بررسی دقیق داده‌های موجود و استفاده موثر از آن‌ها جهت ارزیابی بهتر شرایط صورت نگرفته است.
- در همین راستا، مشاور به شرکت خرده‌فروشی کمک می‌کند تا طرح تجاری بهتری با استفاده از تحلیل داده‌های موجود در شرکت و تحلیل شرایط بازار تدوین کند.
- در طرح کسب‌وکار جدید، مشارکت بانک‌ها و شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی با شرکت خرده‌فروشی به طور چشمگیری در نظر گرفته می‌شود.
- در طرح تجاری جدید، تمرکز بر کانال‌های دیجیتال بود. در واقع کانال‌های دیجیتال به عنوان اهرم پیشرفت برای شرکت خرده‌فروشی در نظر گرفته شده بودند که فرصت‌های رشد بیشتر و هزینه‌های عملیاتی کمتری را برای شرکت به وجود خواهند آورد. در نتیجه بانک از طرح تجاری جدید حمایت کرده و تسهیلات لازم را به شرکت تخصیص داد.

نتایج

- افزایش فرصت‌های رشد بیشتر
- کاهش هزینه‌های عملیاتی

استراتژی



استراتژی سطح بنگاه

استراتژی سطح بنگاه ماهیت بلندمدت دارد و با هدف به دست آوردن مزیت رقابتی و ارائه ارزش افزوده به مشتریان و سهام‌داران طراحی می‌شود. در واقع استراتژی شرکتی، مشارکت شرکت‌های مختلف با یکدیگر (مانند همکاری یا مشارکت شرکت مشاوره مدیریت با یک شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی) است تا بتوانند در بازه زمانی مشخص، ارزش کسب‌وکار را افزایش دهند. معمولاً در شرایطی که شرکت‌ها با مشکل مواجه شده و یا نیاز به بهبود در ساختار خود دارند، شرکت سرمایه‌گذار خصوصی و شرکت‌های دیگر در جهت کسب بهترین نتیجه از شرایط فعلی همکاری می‌کنند.

داستان مشتری

یک شرکت خودروسازی نیازمند مشاوره جهت بهینه‌سازی عملکرد دارایی‌های خود پیش از فروش آن‌ها است. از شرکت مشاور درخواست شد تا در زمینه‌های زیر به کسب‌وکار کمک نماید:

- توسعه برنامه استراتژیک برای بهینه‌سازی پورتهوی کسب‌وکار
- توسعه طرح ارزش‌آفرینی با تمرکز بر تغییر مبنای هزینه

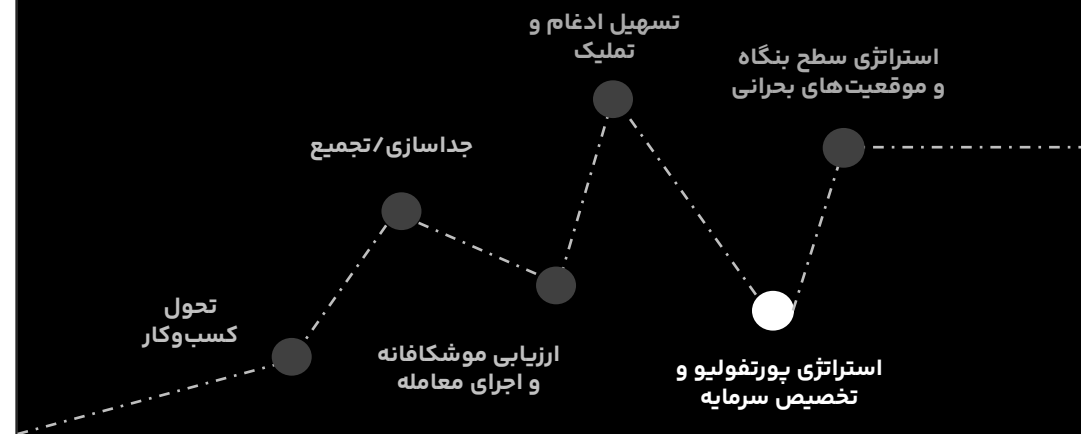
- مشاور پورتهولیو، کسب‌وکار را براساس موقعیت‌های مختلف رقابتی و جذابیت بازار بررسی کرد. سپس مشاور تشخیص داد که کدام بخش از پورتهوی کسب‌وکار نیازمند رشد و بهبود است و بهتر است کسب‌وکار از کدام بخش‌ها خروج کند.

- پس از آن تیم مشاوره بر اهرم‌های کاهش هزینه برای بهبود حاشیه سود ناخالص و کاهش هزینه‌های اداری متمرکز شد.

نتایج

- تدوین طرح بهینه‌سازی پورتهوی شرکت
- کاهش ۶ درصدی در هزینه‌ها

استراتژی



تدوین استراتژی پورتهولیو و تخصیص سرمایه

در رویکرد تدوین استراتژی پورتهولیو در سرمایه‌گذاری خصوصی، مجموعه‌ای از استراتژی‌ها با هدف پیشینه کردن سود و بازدهی در سرمایه‌گذاری تدوین می‌شوند.

داستان مشتری

یک شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی در نظر دارد تا برای گسترش خدمات خود، یک شرکت ارائه محتوای بصری (VOD) را خریداری کند. از آنجا که توانایی خلق ارزش و ارزش نهایی این شرکت شفاف نبود، شرکت خریدار از یک شرکت مشاوره مدیریت جهت بررسی این موضوع درخواست کمک کرد.

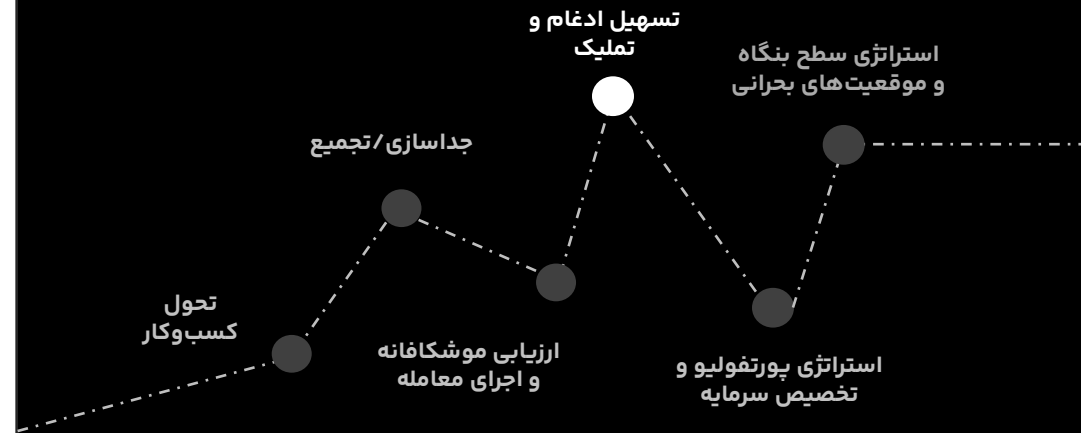
شرکت مشاوره مدیریت برای ایجاد اطمینان جهت منطقی بودن خرید شرکت VOD و تسهیل فرایند تملیک، فعالیت‌های زیر را انجام داد.

- کسب اطمینان از خرید با انجام تحقیقات بازار:
- ارزیابی نرخ نفوذ در بازار
- بررسی اندازه بازار
- بررسی پتانسیل سودآوری شرکت و توانمندی آن در بازار
- پیش‌بینی سود ناخالص
- تسهیل فرایند تملیک:
- ارزیابی ابعاد مالی و مالیاتی معامله
- توسعه استراتژی سهامداری
- تدوین اهداف آینده (اهداف استراتژیک، مالی و ...)

نتایج

- ۷۰ درصد افزایش نرخ بازگشت داخلی (IRR)
- فروش شرکت با ۲٫۵ برابر قیمت خریداری شده پس از ۲ سال

1. Video On Demand



استراتژی

تسهیل ادغام و تملیک

واگذاری به معنای فروش یک کسب‌وکار توسط یک شرکت یا مجموعه‌ای از شرکت‌ها است. در این حالت کسب‌وکار موردنظر از شرکت‌های اصلی محسوب نمی‌شود. تملک نیز به خرید شرکت اشاره دارد.

اسناد خرید یا واگذاری شامل تمام جزئیات خرید یا فروش سهام توسط شرکت‌ها، اطلاعات مالی، اسناد قانونی مربوط به معاملات و گزارش‌های داخلی شرکت است که تأثیر یک تراکنش را بر عملکرد شرکت ارزیابی می‌کند.

داستان مشتری

یک شرکت بسته‌بندی یک گزینه بالقوه جهت تملیک شناسایی کرده است. این شرکت قبل از انجام فرایند تملیک نیاز به یک ارزیابی موشکافانه جهت سنجش کمی مزایای این معامله دارد. بدین منظور به یک شرکت مشاوره مدیریت مراجعه می‌کند. گزینه‌های اصلی که نیاز به بررسی موشکافانه دارند شامل مواد ذیل است:

- توانایی سازمان جهت حفظ جایگاه خود به عنوان بازیگر پیشرو
- ظرفیت رقابت شرکت بسته‌بندی در بخش جدید در کسب‌وکار خود پس از فرایند تملیک

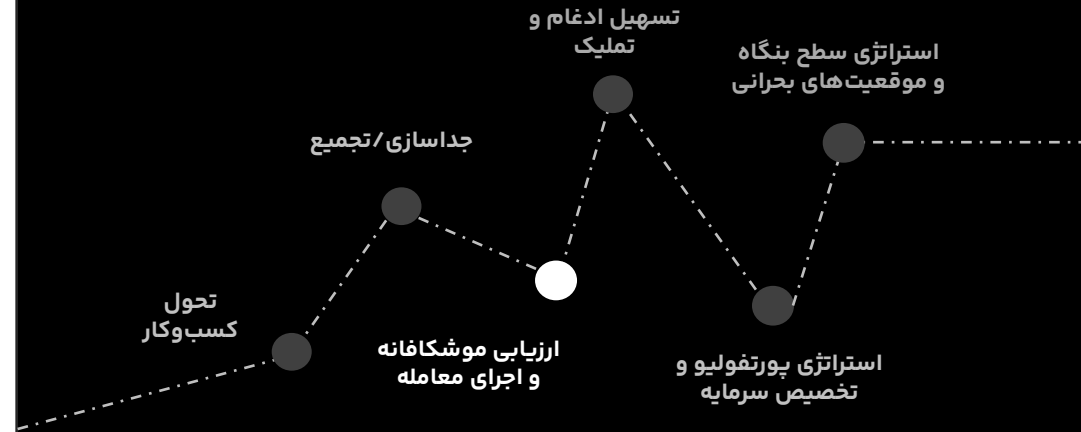
به منظور انجام ارزیابی موشکافانه یک فرایند دو مرحله‌ای طی شد:

- بررسی ارزش اقتصادی معامله، در چهار گام زیر انجام شد:
 - بررسی اندازه بازار
 - ارزیابی نرخ نفوذ در بازار
 - ارزیابی میزان حاشیه سود بالقوه
 - مصاحبه با مشتریان
- بررسی موقعیت شرکت هدف در بازار: پس از بررسی مشخص شد که رقبای این شرکت مزیت هزینه‌ای و عملیاتی بیشتری دارند (در برخی از موارد تا ۳۰ درصد بهره‌وری بالاتر). با این حال این شرکت پتانسیل بسیار بالایی در بهبود عملکرد عملیاتی داشت.

نتایج

- پیشنهاد خرید تا یک سقف قیمتی مشخص
- افزایش ۱۶ درصدی سود ناخالص در یک بازه ۲ ساله

استراتژی



ارزیابی موشکافانه و اجرای معامله

ارزیابی موشکافانه (Due Diligence) را می‌توان به ۲ نوع تجاری و عملیاتی تقسیم کرد. در بخش تجاری، جذابیت شرکت هدف مورد بررسی قرار می‌گیرد و فرصت‌ها و تهدیدهای کسب‌وکار شناسایی می‌شود. در بخش عملیاتی، شاخص‌هایی مانند هزینه‌های سرمایه‌ای (CAPEX) و شاخص‌های کلیدی عملیاتی و سرمایه در گردش مورد بررسی قرار می‌گیرند. هدف از این روش، ارزیابی فرایندهای تجاری و عملیاتی جهت سرمایه‌گذاری و شناسایی ظرفیت بهبود و ریسک‌های عملیاتی است.

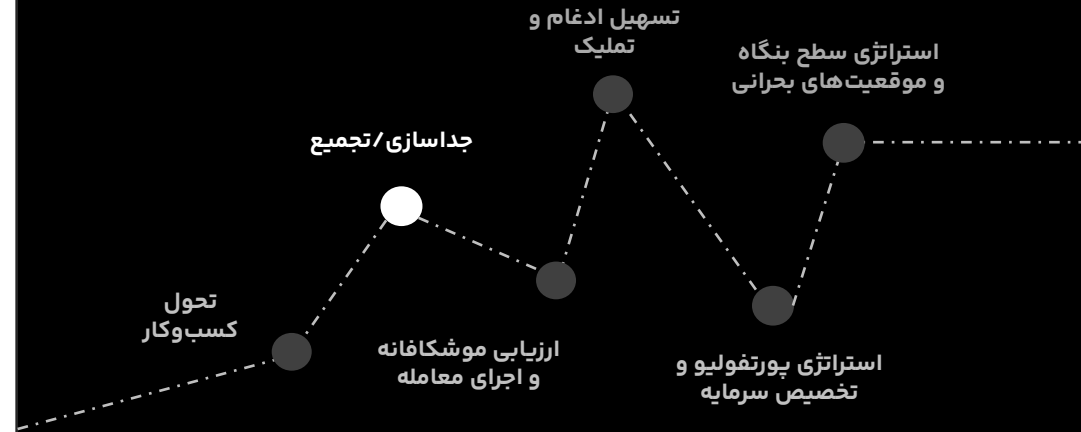
داستان مشتری

یک شرکت کالاهای تندمصرف (FMCG) جهت بازطراحی و بهبود پورتفوی کسب‌وکار خود، قصد فروش یکی از برندهای خود را، که ۷ درصد از پورتفوی آن را تشکیل می‌دهد، دارد. این شرکت برای بررسی امکان ایجاد تغییرات جهت فروش واحد مذکور با قیمت بالاتر، به یک شرکت مشاوره مدیریت مراجعه کرد.

- طراحی چندین سناریو واقع‌بینانه جهت پیش‌بینی درآمد: در این سناریوها استراتژی‌هایی مانند ارائه تبلیغات بهینه‌تر، توسعه محصولات جدید و گسترش جغرافیایی پیشنهاد شده است که در صورت اعمال هر یک از این سناریوها درآمد شرکت می‌تواند حداقل ۱۰ درصد افزایش پیدا کند.
- شناسایی فرصت‌های ارزش‌آفرینی (برای هر سناریو) جهت کاهش هزینه‌ها که منجر به شناسایی فرصت‌های کاهش هزینه‌های مالیاتی و افزایش ۲۰ درصدی درآمد ناخالص خواهد شد.

نتایج

- افزایش ۳۰ درصدی در ارزش واحد مذکور در زمان فروش



استراتژی

جداسازی / تجمیع یک واحد سازمان

جداسازی یک واحد سازمانی به معنای جدا کردن یک بخش یا واحد از سازمانی از کسب‌وکار اصلی است. در این حالت واحد جداشده، نسبت به شرکت مادر دارای ساختار مالی و سازمانی مستقلی است. فروش درصدی از سهام، عرضه اولیه در بورس و یا فروش کامل سازمان به شرکت یا فردی دیگر از روش‌های این فرایند است. در ادغام سازمانی یک شرکت، شرکت دیگری را خریداری می‌کند و آن را در خود ادغام می‌کند.

داستان مشتری

یک تولیدکننده لوازم خانگی که در مرحله رشد قرار دارد، با مشکلاتی مانند وابسته بودن تمامی فرآیندها به مدیرعامل، ساماندهی زنجیره تامین و نرخ بالای خروج نیروی کار مواجه بوده و برای حل مشکلات فوق به شرکت مشاوره مدیریت مراجعه کرده است. مشاور با دریافت درصدی از سهام، برنامه‌های مختلفی در جهت تحول این کسب‌وکار طی یک بازه زمانی ۳ ساله طراحی کرده است.

بررسی و شناخت شرکت:

- ارزیابی و تحلیل عملکرد بازاریابی و فروش
- ارزیابی ساختار مالی و هزینه‌های شرکت
- بررسی ساختارهای داخلی شرکت و منابع انسانی

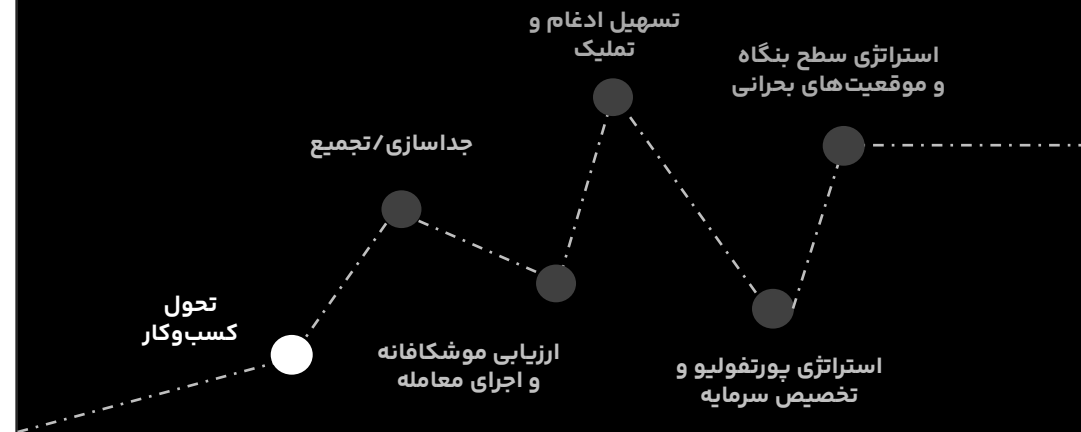
پیاده‌سازی تحول:

- جذب مدیر بازاریابی و تغییر در ساختار فروش
- جذب مدیر منابع انسانی
- بهبود ساختارهای مالی
- ایجاد سیستم مدیریت ارتباط با مشتری
- تهیه دستورالعمل‌های موردنیاز، جذب مدیر منابع انسانی و ...
- تدوین استراتژی بازاریابی و انجام تحقیقات بازاریابی

نتایج

- کاهش ۸۰ درصدی نرخ خروج کارکنان
- رشد ۶۲ درصدی درآمد شرکت
- تدوین استراتژی بازاریابی

استراتژی



تحول کسب‌وکار

این فرایند بیانگر افزایش عملکرد کلی سازمان از شیوه‌های مختلفی مانند افزایش درآمد، کاهش هزینه‌های عملیاتی، رضایت مشتری و بهره‌وری بهتر نیروی کار است.

تاثیرات سرمایه‌گذاری خصوصی بر توسعه اقتصادی کشورها

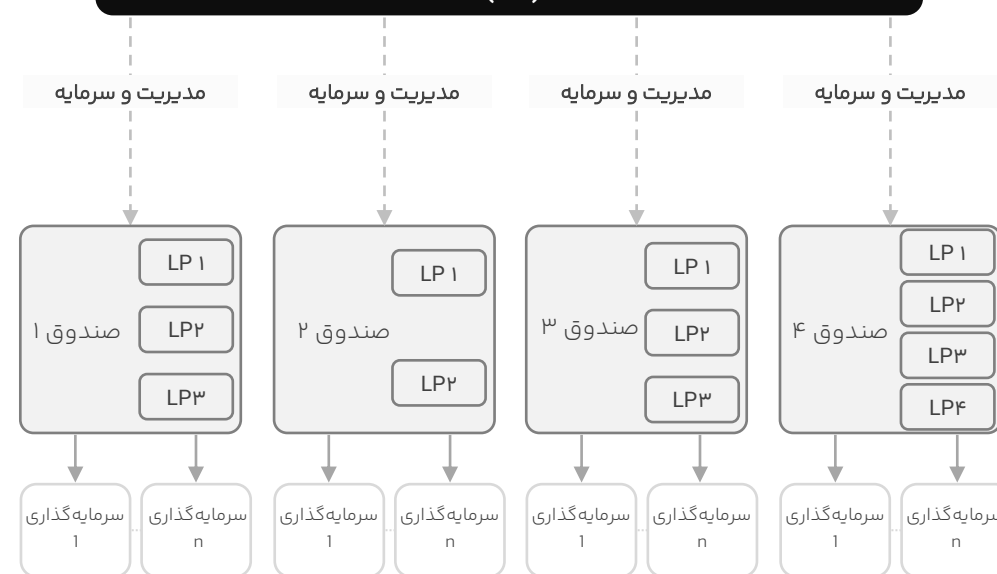
خلق ارزش
بلندمدت با
نگاهی
گسترده‌تر به
اثرگذاری
اقتصادی

تاب‌آوری و
حفظ ارزش در
افت‌وخیزهای
اقتصادی



ساختار کلی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی

ساختار شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی (GP)



شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی



شرکت‌ها یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی، ابزاری مالی هستند. این شرکت‌ها منابع خود را از سرمایه‌گذاران تامین کرده و با هدایت این منابع به شرکت‌های خصوصی خارج از بورس از طریق خرید سهام یا شراکت با مالکان، برای خود و شرکت سرمایه‌پذیر یا سرمایه‌گذاران‌شان ارزش‌آفرینی می‌کنند.

شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی، به‌طور سنتی عملیات سرمایه‌گذاری خود را در قالب ساختارهای بسته (Close-end) انجام می‌دهند. در این روش، سهام شرکت سرمایه‌پذیر خریداری می‌شود و با فاصله زمانی چندساله و افزایش قیمت سهام شرکت مذکور، سهام آن به فروش می‌رسد.

ساختارهای همیشه‌سبز (Evergreen)، که با اقبال روزافزون سرمایه‌گذاران مواجه است، به‌دنبال خرید و نگهداری شرکت و تزریق تدریجی و مداوم سرمایه به آن شرکت با تمرکز بر اهداف استراتژیک بلندمدت است. برخلاف ساختارهای بسته، در این روش ساختار باز است و به صورت مداوم تزریق سرمایه صورت می‌پذیرد و الزام به خروج در دوره مشخص ندارد.

GP و LP کیست و چه وظایفی دارد؟



سهامداران شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی، همانند صندوق‌ها، به دو گروه شرکای محدود (Limited Partner) و شریک عمومی (General Partner) تقسیم می‌شوند.

شریک عمومی سهام‌داری است که وظیفه مدیریت سرمایه‌گذاری‌ها را بر عهده دارد. این سهامدار علاوه بر سود سالانه شرکت، از طریق حق مدیریت و پاداش عملکرد نیز عایدی کسب می‌کند.

شریک محدود سهامدار منفعل و با مسئولیت محدود است که در هر سال از سود کسب شده شرکت پس از کسر حق مدیریت و پاداش عملکرد شریک عمومی، منتفع می‌شود.

سرمایه‌گذاری خصوصی بالاترین بازده سالانه تاریخی برابر ریسک را داشته است
در ۳۵ سال گذشته (از فصل ۱ سال ۱۹۸۶ تا فصل ۴ سال ۲۰۲۰)



برای جلوگیری از انحراف نتایج ناشی از نوسانات شدید و دامنه وسیع عملکرد، بازدهی سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ (بحران مالی)، یک سوم وزن‌دهی شده‌اند.

سرمایه‌گذاری خصوصی بالاترین بازده تاریخی را برای سرمایه‌گذاران داشته و نوسانات به مراتب کمتری در میان کلاس‌های دارایی دارد

بازده بیشتر و نوسان کمتر

از نظر تاریخی، سرمایه‌گذاری خصوصی بالاترین بازده سالانه را در مقایسه با دیگر کلاس‌های دارایی رقم زده و نوسانی به مراتب کمتر دارد که منجر به قرار گرفتن نمایه ریسک - بازده در بازه‌ای قانع‌کننده است.

استقلال از روندهای بازار بورس و قواعد بازار مستقل

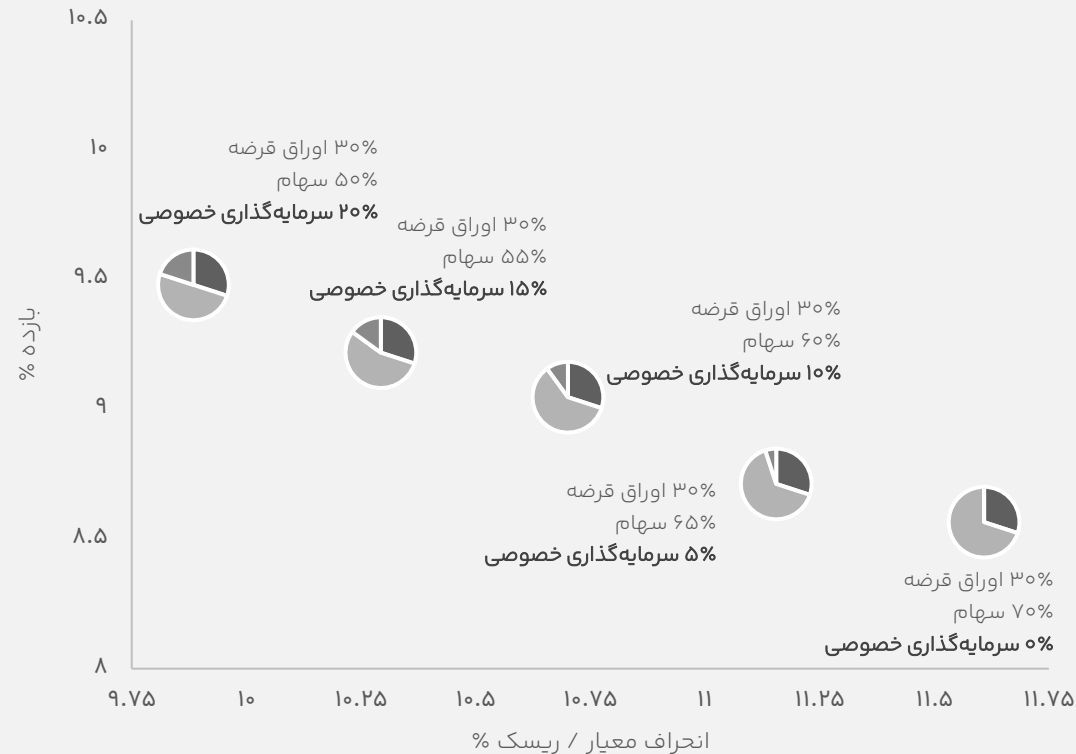
ارزش سرمایه‌گذاری خصوصی به معیارها و عملکرد شرکت گره خورده است در حالی که در بازار سهام عمومی فاکتورهای موثر بر قیمت و سودآوری متفاوت بوده و تحت تاثیر نوسانات هیجانی مانند رویدادهای اقتصادی داخلی و خارجی است.

قابلیت بهتر در مدیریت ریسک با تنوع بخشی

سهام خصوصی قابلیت مدیریت بهتر از طریق تنوع در سبد سهام، می‌تواند ریسک بازار عمومی و ریسک چرخه‌ای را فراهم می‌کند.

منبع: Bloomberg, MSCI, Cambridge Associates, KKR Global Macro & Asset Allocation analysis

افزایش بازده و کاهش ریسک با تنوع بخشی از طریق افزودن سرمایه گذاری خصوصی به پورتفولیو پروفایل ریسک/بازده سرمایه گذاری خصوصی در ۲۵ سال گذشته منتهی به ۳۱ دسامبر ۲۰۲۰



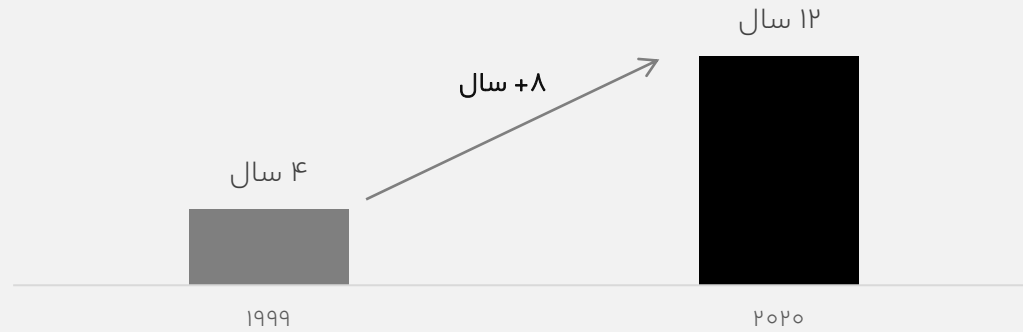
سرمایه گذاری خصوصی، ابزار مناسبی برای تنوع بخشی پورتفولیو سرمایه گذاری از طریق افزایش بازدهی و کاهش ریسک است

منطق مدیریت پورتفولیو سرمایه گذاری می گوید که باید ریسک کسب و کار و ریسک مالی را تا حد امکان از طریق تنوع کاهش داد، این مهم با انتخاب دارایی هایی که همبستگی کمی با یکدیگر دارند به دست می آید.

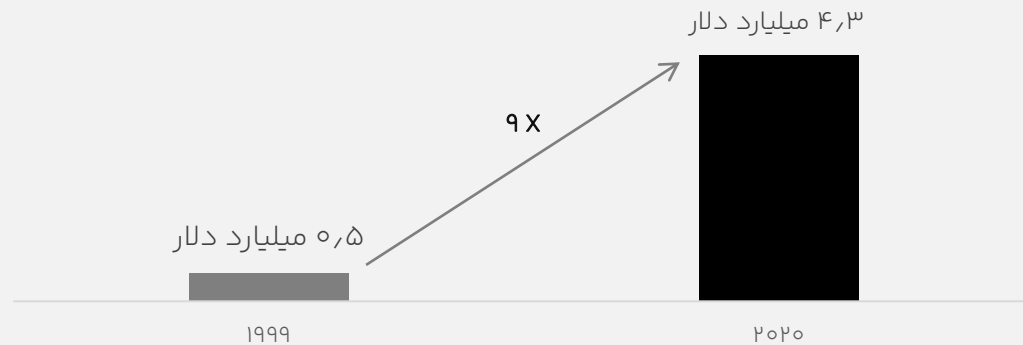
از نظر تاریخی سرمایه گذاری خصوصی نه تنها بازده بالقوه را افزایش داده بلکه ریسک کلی پورتفولیو را نیز متنوع کرده و کاهش داده است. علاوه بر این سرمایه گذاری خصوصی از دستیابی به فرصت های ساختاری و توانایی منحصربه فردی که در خلق ارزش دارد نیز سود می برد.

منبع: Neuberger Berman & FactSet

شرکت‌ها پیش از عرضه اولیه سهام در بازارهای بورس (IPO) برای مدت بیشتری خصوصی می‌مانند
سن متوسط شرکت‌ها هنگام عرضه اولیه



شرکت‌ها در زمان عرضه اولیه سهام در بازارهای بورس (IPO) از ارزش‌گذاری بالاتری برخوردارند
ارزش‌گذاری شرکت‌ها هنگام عرضه اولیه



شرکت‌ها ترجیح می‌دهند برای مدت طولانی‌تری خصوصی بمانند؛ در نتیجه رشد و ارزش‌آفرینی بیشتری در خارج از بازارهای عمومی صورت می‌گیرد

- با دسترسی به سرمایه خصوصی، شرکت‌ها ترجیح می‌دهند برای مدت بیشتری (اکنون به طور متوسط ۱۰ سال) قبل از عرضه اولیه، خصوصی بمانند و با ارزش‌گذاری بسیار بالاتری عرضه اولیه به صورت عمومی (IPO) شوند.
- خلق ارزش قابل‌توجه در زمانی رخ می‌دهد که شرکت‌ها خصوصی هستند و دسترسی به این معاملات یک فرصت خلق ارزش فوق‌العاده را برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی و مدیریت ثروت فراهم می‌کند.



با تمایل شرکت‌ها به عرضه اولیه با ارزش‌گذاری بالاتر و دیر هنگام‌تر، فرصت‌های خلق ارزش فوق‌العاده در اختیار شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی قرار خواهد گرفت.

منبع: Initial public offerings: Median Age of IPOs Through 2020. University of Florida, March 2021

سرمایه گذاری خصوصی، اهرم های متعددی برای خلق ارزش در اختیار سرمایه گذاران قرار می دهد

- خرید خوب
- تمرکز بر استراتژی
- بهینه سازی ساختار سرمایه
- بهبود عملیات با افزایش درآمد و بهبود حاشیه سود
- خروج موفق

◀ بعد از یک دوره نگهداری متوسط حدود ۵ تا ۷ سال در بازارهای در حال ظهور، خروج عمدتاً با فروش به خریداران استراتژیک انجام می شود.

◀ کلید عملکرد موفق سرمایه گذاری خصوصی نسبت به دیگر کلاس های دارایی در شناسایی، انتخاب و دسترسی به آن دسته از مدیران PE نهفته است که تجربه و کیفیت لازم برای ایجاد عملکرد برتر را دارند. به واسطه همسویی منافع در ساختار معاملات PE، بازدهی مازاد (premium) به نفع همه سهامداران است و این مازاد بازدهی با ریسک اضافی مرتبط نیست.

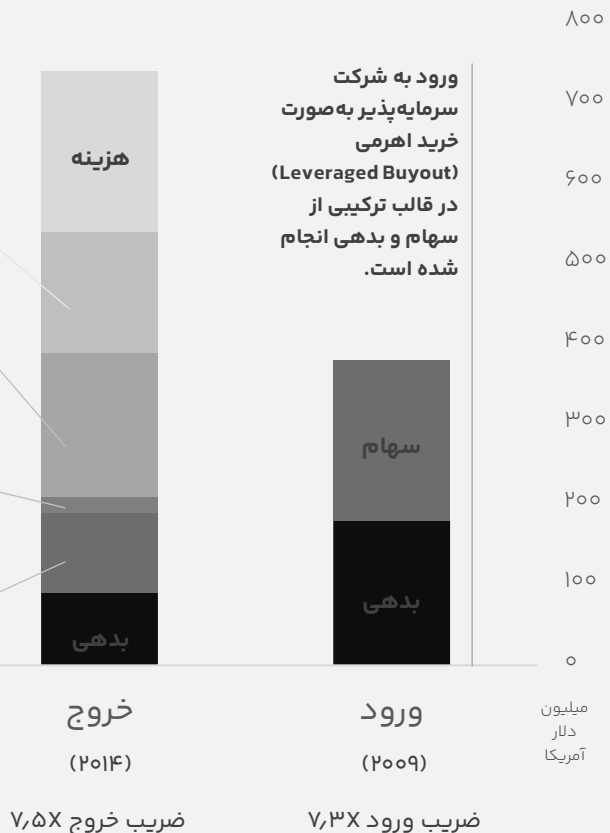
اقدامات بهبود عملیاتی برای خلق ارزش در سرمایه گذاری خصوصی کلیدی هستند

میانگین خلق ارزش موردانتظار فرصت های سرمایه گذاری پوتفولیو تملک اهرمی Partners Group |

۲۰۰۹ – ۲۰۱۱

بازدهی سهام طی دوره سرمایه گذاری، ۳۲٪ برابر هزینه ها بوده و نرخ بازده داخلی ۲۷ درصدی را تجربه کرده است. ارزش خلق شده طی دوره سرمایه گذاری خود را در **رشد درآمد و بهبود حاشیه سود عملیاتی قبل از کسر بهره، مالیات و استهلاک** (EBITDA Margin) منعکس کرده است که نشان دهنده بهبودهای عملیاتی مستقیم در یک شرکت بوده و به عنوان مهم ترین اهرم خلق ارزش برای سرمایه گذاران در نظر گرفته می شود. این محرک های صرفاً عملیاتی سهمی ۷۵ درصدی از خلق ارزش مورد انتظار را داشته اند.

- ۱ رشد درآمد:**
 - ۳۷٫۴٪ از کل خلق ارزش سهام
 - ۷٫۵٪ رشد فروش (CAGR) / ۵۹٫۲٪ بهبود EBITDA^۱
- ۲ بهبود حاشیه:**
 - ۳۶٫۹٪ از کل خلق ارزش سهام
 - تغییر حاشیه از ۲۰٪ هنگام ورود به ۲۶٪ هنگام خروج (۶۰۰ bps. inc.) / ۴۰٫۸٪ بهبود EBITDA
- ۳ افزایش ضریب:**
 - ۴٫۴٪ از کل خلق ارزش سهام
 - ضریب ورود ۷٫۳X و ضریب خروج ۷٫۵X
- ۴ جریان نقد:**
 - ۲۱٫۳٪ از کل خلق ارزش سهام
 - ۲۵٫۳٪ از متوسط EBITDA برای پرداخت بدهی استفاده شده است
 - صاحبان سهام به تنهایی ۱/۴۸ برابر بازدهی روی کاهش بدهی ایجاد می کنند



منبع: Understanding private equity's outperformance in difficult times, Partners Group Research Flash, January 2012. 1- EBITDA: سود عملیاتی قبل از بهره، مالیات و استهلاک

شش روند مؤثر بر سرمایه‌گذاری خصوصی

عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی

ملاحظات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) برای سرمایه‌گذاران و سرمایه‌پذیران، اهمیت فزاینده‌ای پیدا کرده است. همچنین در آینده شرکت‌های بیشتری این معیار را در فرآیندهای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری در نظر خواهند گرفت و اقدامات مرتبط را در شرکت‌های پرتفوی خود اجرا خواهند کرد.

افزایش فعالیت در بازارهای نوظهور

شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به دنبال بهره‌برداری از پتانسیل رشد شرکت‌ها در بازارهای نوظهور مانند آسیا و آمریکای لاتین هستند. بنابراین فعالیت‌های مربوط به سرمایه‌گذاری خصوصی در این مناطق در حال افزایش است.

سرمایه‌گذاری (تامین مالی) همیشه سبز

نوعی از تأمین مالی کسب‌وکار است که بر خلاف تأمین سرمایه به صورت ساختار بسته، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به صورت تدریجی و مداوم، تأمین مالی را انجام می‌دهند. در این حالت سرمایه‌گذار ملزم به خروج در یک دوره مشخص نیست.

تحول دیجیتال

استفاده از فناوری‌های تحول آفرین در صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی با سرعت زیادی رشد کرده و این روند ادامه خواهد یافت. استفاده از ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی برای شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری بالقوه باعث شده است فناوری به بخش مهمی از فرآیند سرمایه‌گذاری خصوصی تبدیل شود. همچنین شرکت‌های زیادی به دنبال خلق ارزش برای مشتریان خود از طریق پیاده‌سازی تحول دیجیتال هستند.

وام‌دهی مستقیم

وام‌دهی مستقیم، که به عنوان صندوق‌های بدهی نیز شناخته می‌شود، در سال‌های اخیر رو به رشد بوده است و انتظار می‌رود این روند در آینده نیز ادامه یابد. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به طور فزاینده‌ای به وام‌دهی مستقیم به عنوان راهی برای ایجاد بازده و تنوع بخشیدن به پرتفوی خود نگرسته و از آن استفاده خواهند کرد.

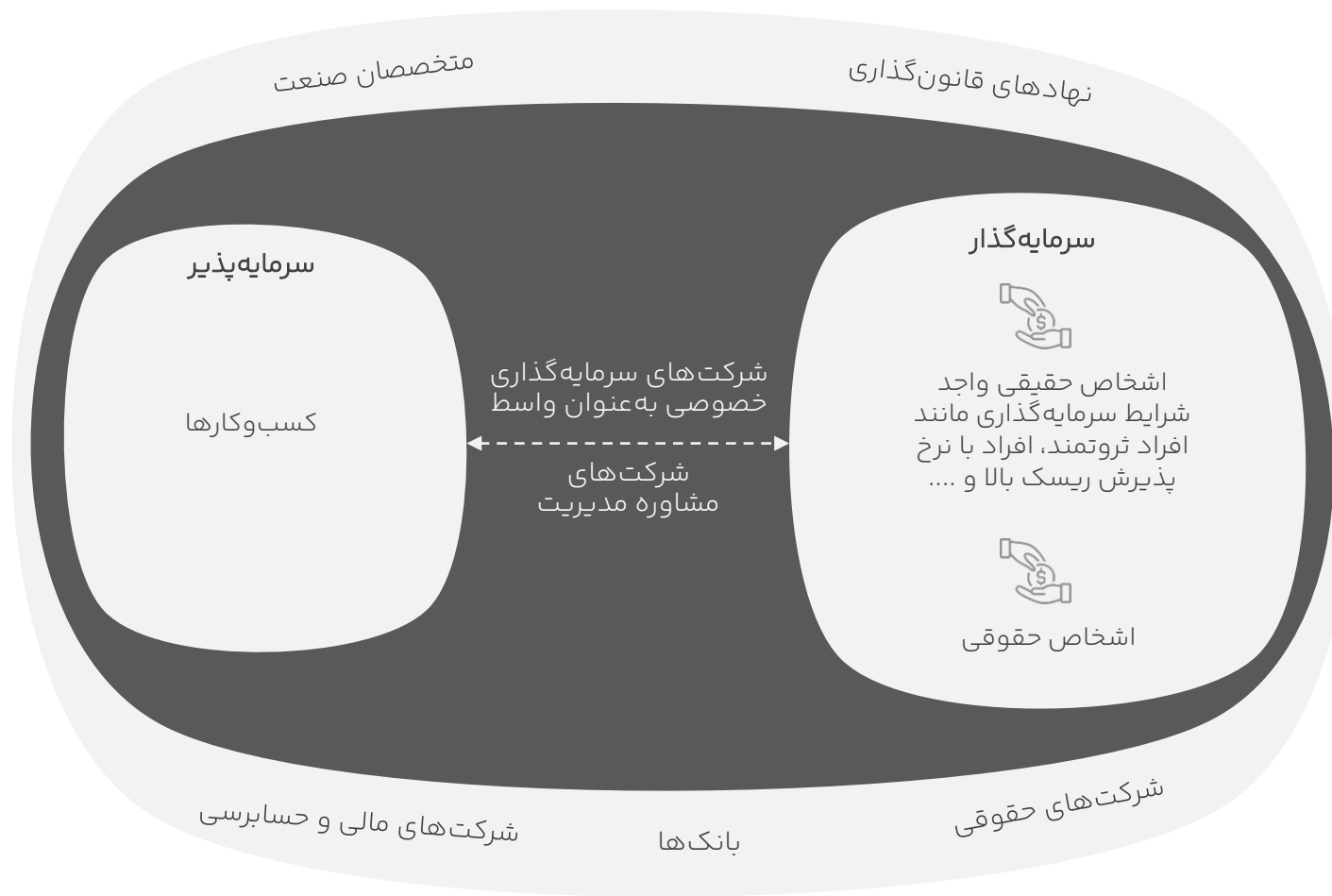
افزایش تمرکز بر حوزه سلامت

عواملی مانند افزایش جمعیت، افزایش هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی و از طرفی پیشرفت‌های مداوم در فناوری پزشکی سبب شد تا شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به دنبال سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی باشند که محصولات، خدمات و فناوری‌های پزشکی را ارائه می‌کنند تا بتوانند به فرصت‌های پیش رو در این حوزه پاسخ دهند. این بخش‌ها در سال‌های آینده رشد قابل توجهی خواهند داشت.

منبع: PWC، تحلیل ایلیا و کران

مروری اجمالی بر بازیگران سرمایه‌گذاری خصوصی

- اکوسیستم سرمایه‌گذاری خصوصی
- نمونه‌های مطرح



اکوسیستم سرمایه گذاری خصوصی

سه نوع بازیگر اصلی سرمایه گذار، سرمایه پذیر و قانون گذار، اکوسیستم سرمایه گذاری خصوصی را تشکیل می دهند.

در ادامه نقش شرکت های سرمایه گذاری خصوصی در توسعه سرمایه گذاری خصوصی، کمک به کارآفرینان و سرمایه گذاران بررسی خواهد شد.

مروری بر شرکت های سرمایه گذاری خصوصی

این بخش با هدف معرفی شرکت های مطرح سرمایه گذاری خصوصی در دنیا تهیه شده است.

معیارهای مورد بررسی جهت انتخاب شرکت ها شامل:

- حضور در بازارهای توسعه یافته
- سابقه حضور و فعالیت در بازارهای نوظهور
- دارایی تحت مدیریت
- امکان دسترسی به اطلاعات و انتشار آن به صورت عمومی



روش ارزش آفرینی

اقدامات در بهبود مکانیزم های عملیاتی:

- بخش بندی محصولات شرکت در ۳ طبقه ی پرمیوم، متوسط و اقتصادی
- ایجاد رابطه بلندمدت با تامین کنندگان

بهبود
مکانیزم های
عملیاتی

اقدامات در بهبود مکانیزم های تولید:

- بهبود فرآیندهای تولید به منظور افزایش بهره وری انرژی
- ارتقا و استانداردسازی تجهیزات جهت افزایش کیفیت محصولات، افزایش ظرفیت و کاهش مصرف مواد خام

بهبود
مکانیزم های
تولید

اقدامات در حوزه پایداری و عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی:

- ارائه آموزش به کارکنان
- بهبود سیستم اندازه گیری و گزارش در مورد طیف وسیعی از معیارهای مرتبط با پایداری
- اجرای نقشه راه کاهش کربن دی اکسید

فعالیت در
حوزه پایداری
ESG و

نتایج

سرمایه پذیر

۲X

درآمد شرکت

نمونه سرمایه گذاری

پی تی سافتکس^۱

یکی از شرکت های پیشرو در زمینه وسایل آرایشی و بهداشتی در اندونزی است. در سال ۲۰۱۵ شرکت CVC با هدف افزایش سهم بازار و حاشیه سود شرکت، اقدام به خرید اکثریت سهام اقلیت این شرکت می کند. CVC معتقد است با توجه به افزایش شهرنشینی و طبقه متوسط در حال ظهور در اندونزی، تقاضا برای این دسته از محصولات در این کشور رو به افزایش است و این سرمایه گذاری می تواند سودآوری مناسبی برای این شرکت داشته باشد.

بازه سرمایه گذاری
۵ سال

مرحله رشد شرکت
شرکت در مرحله بلوغ

سرمایه گذار

۳۰%

نرخ بازگشت داخلی (IRR)

۳.۳x

بازگشت
سرمایه گذاری

معرفی شرکت

CVC

Capital Partners

CVC Capital Partners

کشور

لوگزامبورگ

تاسیس

۱۹۸۱

دارایی تحت مدیریت

۱۴۵ میلیارد دلار

تعداد شرکت های پورتفولیو

+۱۲۰

حوزه های فعالیت

- ساختمان
- خدمات مالی
- خدمات کسب و کار
- سلامت
- خرده فروشی
- شیمیایی
- کالاهای مصرفی
- انرژی

روش ارزش‌آفرینی

یک چارچوب ESG و سیستم مدیریت E&S را برای کاهش ریسک، بهینه‌سازی دارایی‌های نامشهود و کمک در جهت رسیدن به موارد ۳، ۵، ۸، ۱۲ و ۱۶ مربوط به توسعه پایدار (تهیه‌شده توسط سازمان ملل)، ایجاد کرد.

ایجاد
چارچوب
ESG

این شرکت یک استراتژی توسعه و چشم‌انداز برای رشد کسب‌وکار خود در دوره زمانی کوتاه‌مدت تا میان‌مدت تعریف کرد.

تعریف
استراتژی و
چشم‌انداز

این شرکت یک تیم مدیریت با سوابق درخشان برای توسعه کسب‌وکار ایجاد کرد.

ایجاد تیم
مجرب و
متخصص

نتایج

سرمایه‌پذیر

افزایش در سود ناخالص

رتبه ۱ خدمات سلامت در خاورمیانه و آفریقای شمالی
کسب اعتبارنامه‌های بین‌المللی در زمینه خدمات بالینی

نمونه سرمایه‌گذاری

مرکز پزشکی و توانبخشی کمبریج

در سال ۲۰۱۲ توسط تیم سرمایه‌گذاری و عملیات شرکت سرمایه‌گذاری TVM با هدف ایجاد تیم مدیریتی مجرب با تمرکز بر رشد پایدار و ارائه خدمات درمانی متمایز تأسیس شد. منطق سرمایه‌گذاری و ساخت مرکز پزشکی و توانبخشی کمبریج پتانسیل رشد و گسترش بالای این صنعت در منطقه MENA بود. در حال حاضر این شرکت، ارائه‌دهنده خدمات سلامت، توانبخشی و مراقبت با بهترین عملکرد در منطقه MENA است.

بازه سرمایه‌گذاری
۹ سال

مرحله رشد شرکت
ایجاد شرکت از ابتدا

سرمایه‌گذار

افزایش در سود ناخالص

با EBITDA پایدار

معرفی شرکت

TVM | Capital
HEALTHCARE

TVM Capital Healthcare

کشور

سنگاپور، امارات

تاسیس

۲۰۰۹

دارایی تحت مدیریت

۱.۴ میلیارد دلار
(۲۰۱۵)

تعداد شرکت‌های پورتفولیو
+۵

حوزه‌های فعالیت

- خدمات حوزه سلامت و سلامت دیجیتال
- داروسازی

روش ارزش‌آفرینی

شرکت esas با تجزیه و تحلیل شرکت‌های هواپیمایی با مدل کسب‌وکار اقتصادی، اقدام به جایگاه‌یابی مجدد این شرکت و تغییر مدل کسب‌وکار آن کرد و پس از سال ۲۰۰۵ پگاسوس به‌عنوان یک شرکت هواپیمایی اقتصادی شناخته شد.

جایگاه‌یابی
استراتژیک

به‌منظور بهبود عملکرد بنگاه، سرمایه‌گذاری زیادی در تجارت الکترونیک صورت گرفت و میزان سود شرکت با افزایش قیمت‌گذاری و تمرکز بر درآمدهای جانبی افزایش یافت. جهت بهینه‌سازی هزینه‌ها، فرایندهای سازمان به‌طور مستمر مورد بهبود قرار گرفت.

بهبود
عملکرد بنگاه

بهبود عملکرد پگاسوس منجر به بهره‌وری بالاتر، کاهش نرخ تاخیر پروازها و کاهش قیمت‌ها در مقایسه با رقبا شد.

بهبود
مکانیزم‌های
عملیاتی

نتایج

سرمایه‌پذیر

۲۳%

میانگین رشد تعداد مسافر از
سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۹

نمونه سرمایه‌گذاری

پگاسوس

یک شرکت هواپیمایی در حال رشد در اروپا است که به ۷۶ مقصد بین‌المللی و ۳۵ مقصد داخلی و با ۸۴ هواپیما خدمت‌رسانی می‌کند. این شرکت در سال ۲۰۰۵ توسط شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی esas یکی از پیشتازان این صنعت در ترکیه، خریداری شد. هدف از خرید پگاسوس تحول سازمانی و تغییر مدل کسب‌وکار و تبدیل این شرکت هواپیمایی به یک برند شناخته شده بود.

بازه سرمایه‌گذاری
۸ سال

مرحله رشد شرکت
شرکت در مرحله رشد

سرمایه‌گذار

۱۳,۹x

بازگشت سرمایه‌گذاری

IPO

در بورس ترکیه با ارزش
۱,۲ میلیارد دلار

معرفی شرکت

-esas- | 100E
#EsasomuzCumhuriyet

esas Holding

کشور
ترکیه

تاسیس
۲۰۰۰

دارایی تحت مدیریت
۲.۲ میلیارد دلار

تعداد شرکت‌های پورفولیو
+۲۰

حوزه‌های فعالیت

- هواپیمایی
- غذا
- حمل‌ونقل
- سلامت
- خرده‌فروشی
- سرگرمی

روش ارزش‌آفرینی

در سال‌های اول سرمایه‌گذاری Bain Capital رشد فروش برلینگتون به دلیل محیط چالش‌برانگیز اقتصاد کلان و اجرای ناسازگار استراتژی‌های همواره تخفیف شرکت با تاخیر مواجه شد. برای مدیریت رکود اقتصادی و تقویت توانمندی‌های اجرایی شرکت، سرمایه‌گذاری قابل توجهی برای رشد تیم مدیریت انجام شد که شامل استخدام مدیر مالی، مدیر بازاریابی، مدیر زنجیره تامین و یک مدیرعامل باتجربه برای شرکت بود.

بهبود
مکانیزم‌های
استراتژیک

به منظور ایجاد تجربه مشتری، Bain Capital به صورت مستقیم با تیم مدیریت همکاری کرد. این شرکت روی تیم‌های بازرگانی و برنامه‌ریزی و تخصیص بودجه سرمایه‌گذاری کرد تا محصولی با کیفیت بالاتر از برندهای معروف را با قیمت‌های پایین عرضه کند. همچنین تیم فروشگاه‌ها تجربه مشتری را از طریق ارتقا کارکنان، آموزش و بهبود شرایط فیزیکی کارخانه به طور قابل توجهی افزایش داد.

Commercial
Excellence

تیم املاک و مستغلات Bain Capital داده‌های بیشتری را در فرآیندهای املاک و مستغلات استفاده کرد که باعث بازدهی بالا در سرمایه‌گذاری‌های جدید فروشگاه شد.

بهینه‌سازی
سرمایه

نتایج

سرمایه‌پذیر

۴۷%

افزایش تعداد
فروشگاه‌ها

نمونه سرمایه‌گذاری

برلینگتون

یک خرده‌فروشی همواره تخفیف است که توسط Bain Capital خریداری شده است. هدف از این سرمایه‌گذاری، ایجاد رشد پایدار، ایجاد تخصص عمیق در خرده‌فروشی برای گسترش فروشگاه و بهبود فرآیندهای عملیاتی بود.

بازه سرمایه‌گذاری
۹ سال

مرحله رشد شرکت
شرکت در مرحله رشد

سرمایه‌گذار

IPO

در بورس نیویورک
در سال ۲۰۱۳

معرفی شرکت

 **BainCapital**

Bain Capital

کشور
امریکا

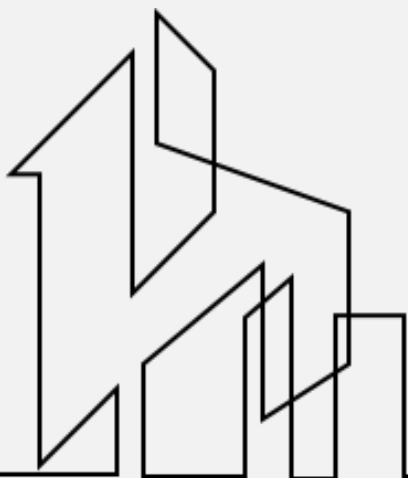
تاسیس
۱۹۸۴

دارایی تحت مدیریت
۱۶۵ میلیارد دلار

تعداد شرکت‌های پورتفولیو
+۹۰

حوزه‌های فعالیت

- کالاهای مصرفی
- سلامت
- تکنولوژی
- خدمات مالی
- خدمات کسب‌وکار



سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران

- مقدمه
- پیشینه شکل‌گیری
- ساختار
- ضرورت سرمایه‌گذاری خصوصی

وضعیت سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران

- سرمایه‌گذاری خصوصی به معنای معاملات خرید و فروش کسب‌وکارهای خصوصی با هدف کسب سود، سابقه طولانی در کشور ایران دارد.
- صاحبان صنایع به دلایل مختلفی از جمله ایجاد صرفه مقیاس در تولید و یا توسعه کسب‌وکار در زنجیره ارزش اقدام به تملک و یا سرمایه‌گذاری مشترک در صنایع و یا کسب‌وکارهای مختلف می‌کنند.
- حضور سرمایه‌گذاران مالی در صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی و به رسمیت شناختن آن به عنوان یک کلاس دارایی و استفاده از ساختارهای مدرن و به روز دنیا در ایران صورت نپذیرفته است.
- عدم حضور سرمایه‌گذاران مالی داخلی، عدم وجود مدیریت تخصصی در این صنعت، عدم حضور معنادار سرمایه‌گذاران خارجی در ایران، تامین مالی سنتی از طریق بانک‌ها، عدم آشنایی مالکان سنتی با مفهوم ادغام و تملک و ضعف در حکمرانی شرکتی از جمله دلایل عدم توجه به این صنعت در ایران است. مالکان شرکت‌های تولیدی و خدماتی خصوصی در کشور تمایل چندانی به معاملات ادغام و تملک نداشته‌اند و عملاً یافتن شرکت‌های بالغ و با قیمت مناسب جهت سرمایه‌گذاری خصوصی دشوار بوده است.

پیشینه سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران



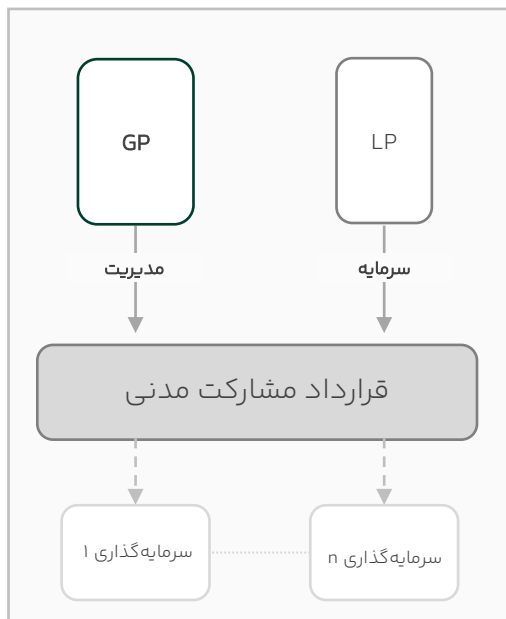
تا پیش از تدوین دستورالعمل صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی در سال ۱۳۹۷، فعالیت سرمایه‌گذاری خصوصی توسط دو گروه عمده سرمایه‌گذاران صنعتی و مالی انجام شده است. **سرمایه‌گذاران صنعتی**، هلدینگ‌های بزرگ صنعتی تخصصی یا چندرشته‌ای هستند که با انگیزه ایجاد صرفه‌های ناشی از مقیاس در تولید و یا توسعه کسب‌وکار در زنجیره ارزش، اقدام به تملک و یا سرمایه‌گذاری مشترک در صنایع یا کسب‌وکارهای مختلف کرده‌اند. **سرمایه‌گذاران مالی** که غالباً فرایند سرمایه‌گذاری خود را در قالب ادبیات حرفه‌ای سرمایه‌گذاری خصوصی انجام می‌دهند معمولاً به دنبال خلق رشد و در نهایت خروج از مالکیت کسب‌وکار سرمایه‌پذیر هستند.

در دهه گذشته آگاهی ویژه‌ای در اذهان سرمایه‌گذاران حرفه‌ای نسبت به ارزش‌های سرمایه‌گذاری خصوصی شکل گرفته است و ظهور چشم‌گیر صندوق‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی توسط سرمایه‌گذاران مالی و صنعتی در سه سال گذشته گواه این روند است. از سال ۱۳۹۷، با تدوین دستورالعمل تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران اقداماتی برای ایجاد هفت صندوق انجام شده است و پنج صندوق **نوآفرین**، **ثروت**، **کمان**، **اکسیر** و **دیوان** ایجاد شدند. در مجموع در هفت شرکت سرمایه‌پذیر در صنایع دارویی، کشاورزی، پتروشیمی، معدن، سیمان، سلامتی و بیوتکنولوژی سرمایه‌گذاری شده است.

در ایران ساختارهای متنوعی برای سرمایه‌گذاری خصوصی می‌توان تعریف کرد

قرارداد مشارکت مدنی

قرارداد ارائه خدمت به جهت مدیریت سرمایه سرمایه‌گذار



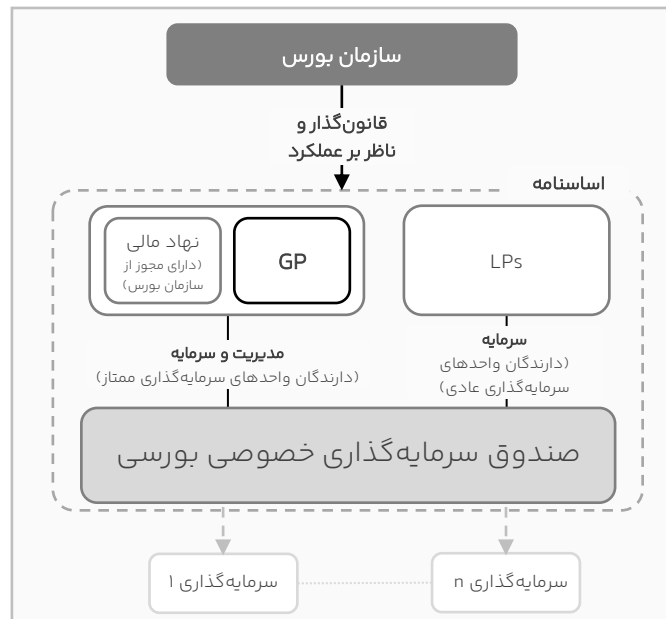
- سادگی تشکیل رابطه حقوقی
- نبودن محدودیت در اخذ تصمیمات توسط GP



- محدود شدن اختیار عمل LP و مشارکت کمتر در امر سرمایه‌گذاری
- دشواری در حفاظت از حقوق LP

صندوق سرمایه‌گذاری بورسی

صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس (ETF) که طبق قوانین سازمان بورس و اوراق بهادار ایران تأسیس و مدیریت می‌گردد



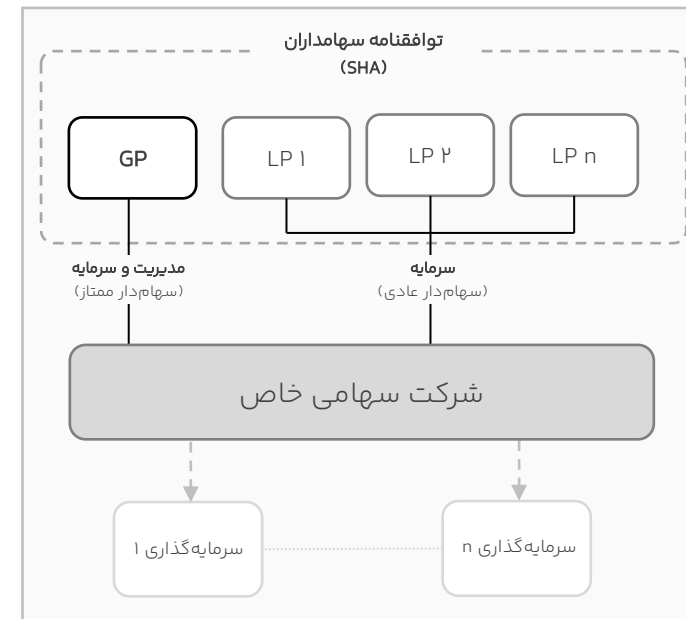
- قابلیت نقدشوندگی و نقل و انتقال واحدهای سرمایه‌گذاری در بازار ثانویه
- پیاده‌سازی ساختار GP و LP توسط سازمان بورس به عنوان کمک به چیران خلأهای قانون تجارت



- کاهش چابکی صندوق‌ها به علت قوانین سخت‌گیرانه سازمان بورس
- فقدان مدل‌های موفق اجرا شده در جهان

شرکت سهامی خاص

شخصیتی حقوقی در قالب قانون تجارت به هدف جذب سرمایه و مدیریت آن



- نقش‌آفرینی بیشتر LP در مواقع ضروری
- آزادی عملکرد و چابکی شرکت در سرمایه‌گذاری
- عملکرد حرفه‌ای‌تر و طبق استاندارد بین‌المللی

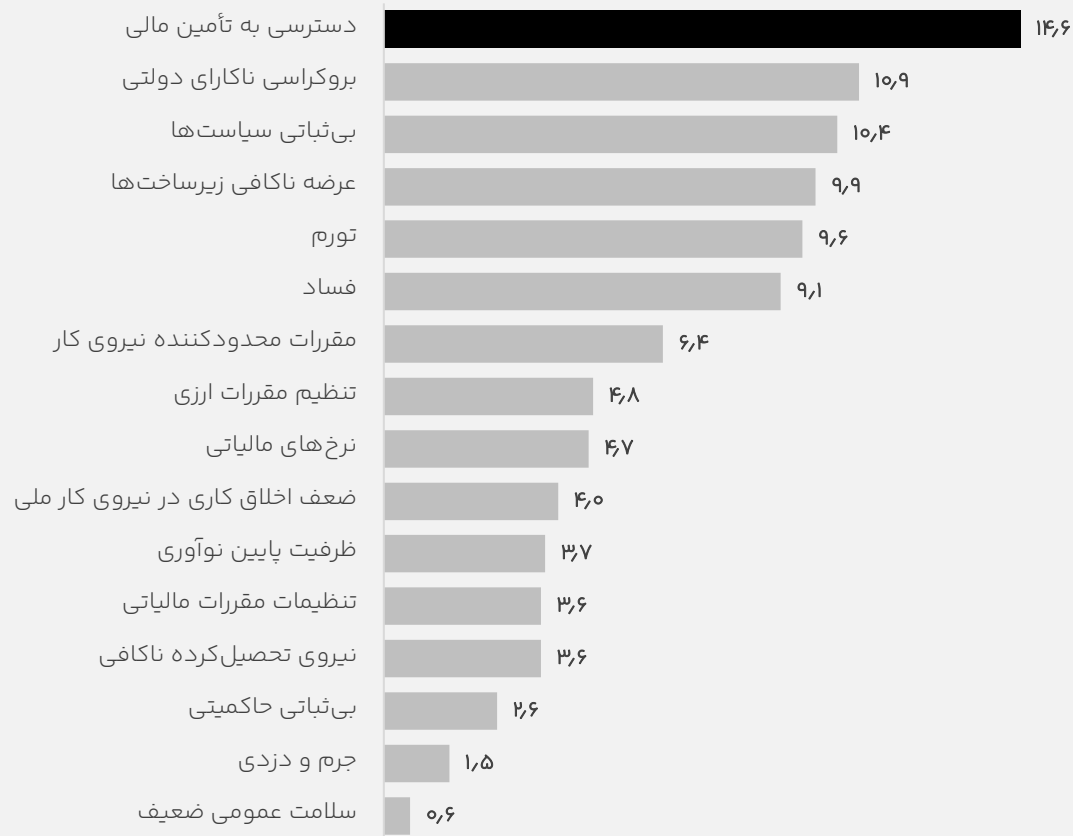


- نیاز به قرارداد سهام‌داری مکمل
- خلاء قانونی و نیاز به تبیین ابزارهایی برای شفاف‌سازی قواعد

آیا سرمایه‌گذاری خصوصی در وضعیت
کنونی ایران می‌تواند گزینه مناسبی باشد؟

مهم‌ترین معضل پیش‌روی کسب‌وکارها در ایران، تأمین مالی است

مشکل‌آفرین‌ترین عوامل انجام کسب‌وکار | نظرسنجی مدیران اجرایی توسط مجمع جهانی اقتصاد | ۲۰۱۹



با وجود معضلات متعدد ناشی از محیط کلان سیاسی و اقتصادی، بزرگ‌ترین مشکل کسب‌وکارها در ایران، تأمین مالی بوده است.

بر اساس گزارش رقابت‌پذیری جهانی که به صورت سالانه از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۲۰، توسط مجمع جهانی اقتصاد تهیه و منتشر شده است، طی تمام سال‌های انتشار این گزارش، مهم‌ترین معضل بر سر راه تولید و کسب‌وکارها در اقتصاد ایران، تأمین مالی بوده است.

اگرچه کسب‌وکارها با مشکلاتی مانند ناپایداری سیاست‌ها، ضعف زیرساخت‌ها و تورم نیز مواجه هستند، هیچ‌کدام به اندازه دسترسی به منابع مالی برای کسب‌وکارها ویرانگر و چالش‌ساز نوده است.

همچنین براساس دومین شماره گزارش مدیران‌عامل شرکت مشاوره مدیریت ایلیا، **کمبود نقدینگی** برای رشد، دومین چالش بزرگ مدیران‌عامل در سال ۱۴۰۱ بوده است.

عملکرد نامطلوب نظام مالی در ایران تأمین مالی بخش خصوصی و شرکت‌های کوچک و متوسط را با مشکل مواجه کرده است

براساس آخرین گزارش رقابت‌پذیری جهانی در سال ۲۰۱۹، در میان ۱۲۰ کشور بعد تعیین‌کننده شاخص جهانی رقابت‌پذیری^۱، در بعد نهم که به عملکرد مالی اشاره دارد، ایران رتبه ۱۲۳ از میان ۱۴۱ کشور را به خود اختصاص داده است.

در بعد عمق که مرتبط با دسترسی به اعتبار، سرمایه و تأمین مالی است و بعد ثبات که مرتبط با تعادل نظام مالی و شفافیت است، امتیازات نسبت به دوره‌های قبل کاهش پیدا کرده است که نشان‌دهنده وضعیت نامطلوب ایران در زیرساخت‌های مالی است.

در این شاخص، دو عامل تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط که در ایران عمدتاً خصوصی هستند و عملکرد نظام بانکی و اعتباری در وضعیت نامطلوبی قرار داشته و پیشرفت خوبی نداشته است.

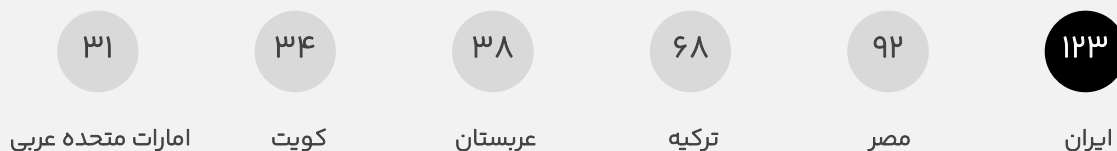
۱- نسخه ۴۷۰ شاخص جهانی رقابت‌پذیری بر انقلاب صنعتی چهارم به‌عنوان مسیری برای توسعه رقابت‌پذیری کشورها تمرکز دارد.

رتبه در بین
۱۴۱ کشور

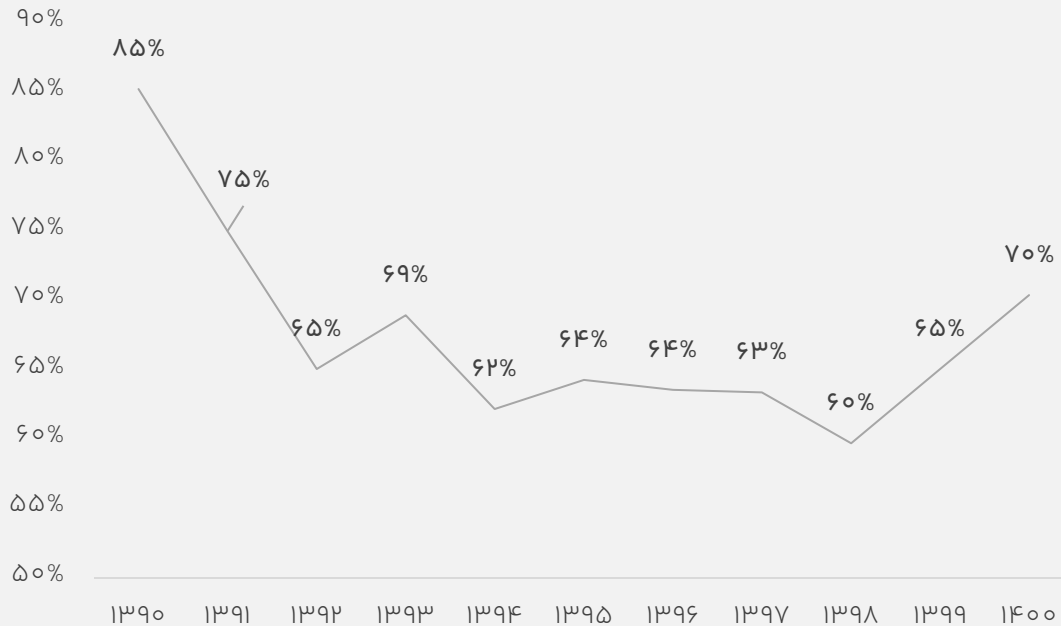
امتیاز

رتبه در بین ۱۴۱ کشور	امتیاز	رکن ۹: نظام مالی (امتیاز از ۰ تا ۱۰۰)
۱۲۳	↓ ۴۷,۵	عمق ۰ - ۱۰۰
۸۸	↓ ۳۲,۸	۹,۰۱ اعتبارات داخلی به بخش خصوصی درصد از تولید ناخالص داخلی
۵۳	↑ ۶۶,۲	۹,۰۲ تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط ۱-۷ (بهترین)
۱۲۶	↓ ۳۰,۸	۹,۰۳ در دسترس بودن سرمایه‌گذاری خطرپذیر ۱-۷ (بهترین)
۱۲۱	↓ ۲۰,۷	۹,۰۴ ارزش بازار درصد از تولید ناخالص داخلی
۶۹	↓ ۲۴,۶	۹,۰۵ حق بیمه حجم به تولید ناخالص داخلی
۸۴	↓ ۲۱,۵	ثبات ۰ - ۱۰۰
۱۳۷	↓ ۶۶,۰	۹,۰۶ سلامت بانکها ۱-۷ (بهترین)
۱۳۶	↓ ۲۹,۹	۹,۰۷ وام‌های غیرجاری درصد از تعداد کل ناخالص وام‌ها
۱۱۴	↓ ۷۸,۰	۹,۰۸ شکاف اعتباری درصد
۱۲۲	= ۹۳,۷	۹,۰۹ نسبت سرمایه قانونی بانکها درصد از کل دارایی‌های موزون شده بر اساس ریسک
۱۴۱	↓ ۶۲,۳	

مقایسه رتبه عملکرد نظام مالی ایران و کشورهای منطقه



نسبت تسهیلات به سپرده در بانک‌های تجاری کاهش معناداری را طی ده گذشته تجربه کرده است
نسبت تسهیلات به سپرده در بانک‌های تجاری | وزارت امور اقتصادی و دارایی



در حالی که اصلی‌ترین منبع تأمین مالی کسب‌وکارها از طریق بانک‌ها بوده است، تمایل و منابع بانک‌ها برای تأمین مالی بنگاه‌ها رو به کاهش است

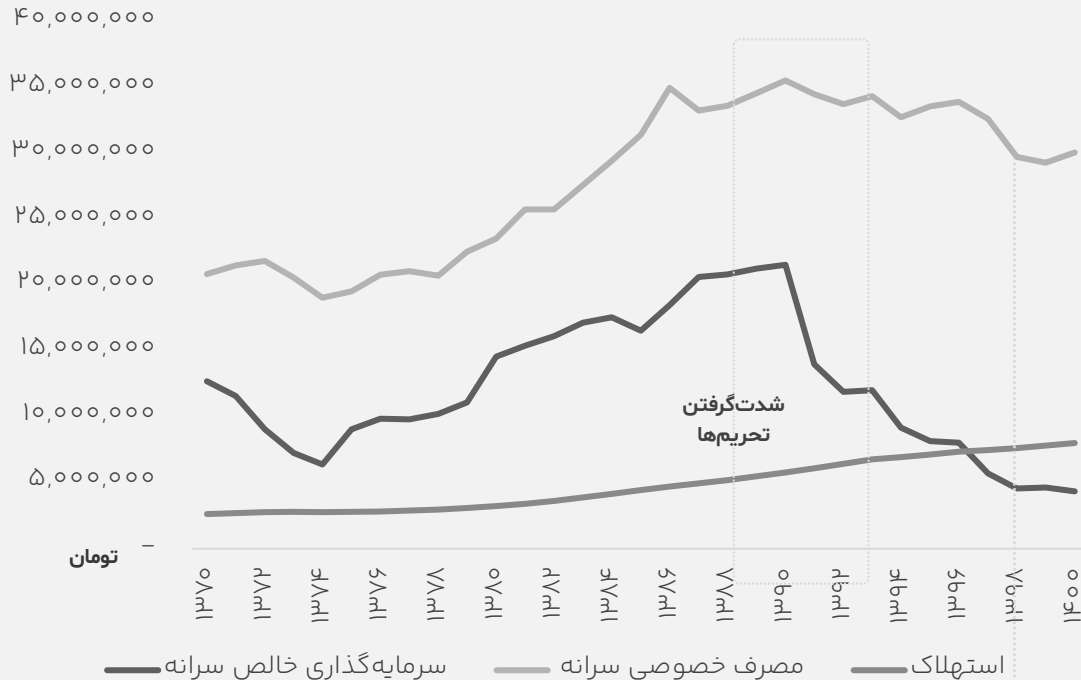
توسعه فعالیت‌های تولیدی و کسب‌وکار، به کمک ابزارهای تأمین مالی میان‌مدت و بلندمدت از دو محل بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام انجام می‌شود. تأمین مالی از طریق بدهی‌ها از منابعی مانند استقراض از بانک‌های تجاری، بازار پول و بازار سرمایه و سایر صورت می‌گیرد.

در این میان دریافت وام با وثیقه رهنی و تسهیلات اعتباری از شبکه بانکی اصلی‌ترین و ارزان‌ترین منبع تأمین مالی برای کسب‌وکارها به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط است.

در دهه‌های گذشته، از یک سو سرکوب مالی و تعیین دستوری نرخ سود کمتر از تورم منجر به اضافه تقاضا در بازار تسهیلات شبکه بانکی شده است. از سوی دیگر منفی بودن نرخ بهره حقیقی، هم تمایل به سپرده‌گذاری بلندمدت را که تأمین‌کننده منابع برای ارائه تسهیلات است کاهش داده است؛ و هم موجب شده است بانک‌ها ترجیح دهند منابع خود را به جای تسهیلات، به سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی اختصاص دهند که بتوانند سود بالاتر از تورم به‌دست آورند.

منبع: ۱- وزارت امور اقتصادی و دارایی ۲- تحلیل ایلیا و کران

در دهه گذشته بخش واقعی اقتصاد و سرمایه‌گذاری تحت تأثیر تحریم‌ها افت شدیدی یافته است
مصرف خصوصی سرانه، سرمایه‌گذاری خالص سرانه و استهلاک به قیمت سال ۱۴۰۰



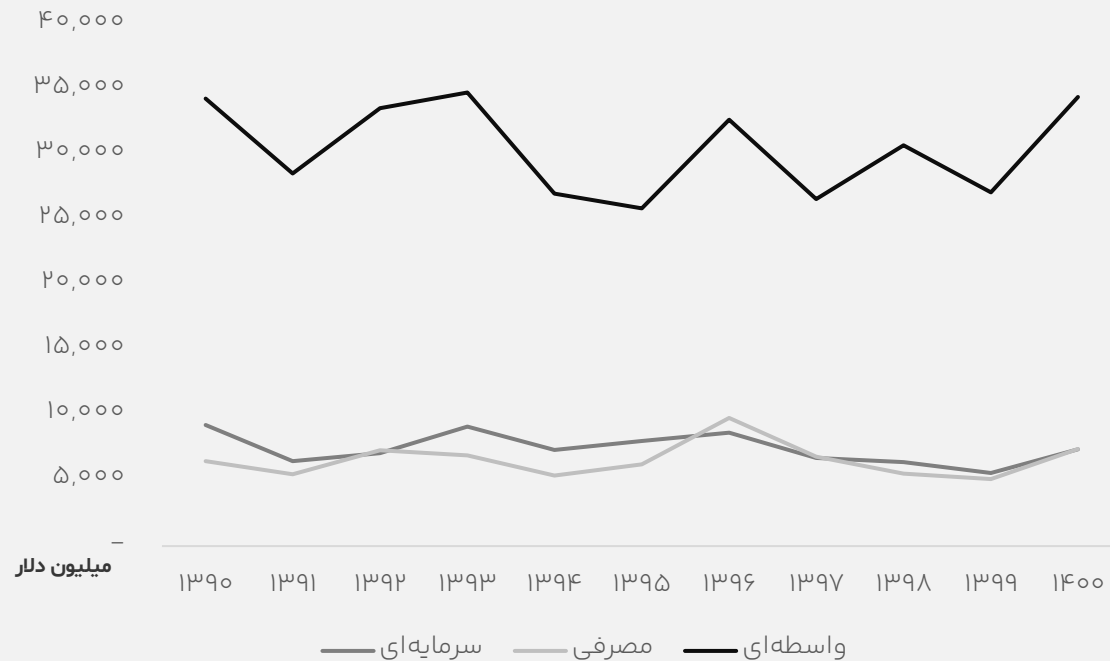
کاهش مصرف بخش خصوصی
نشان از وضعیت تهدیدکننده
برای سطح رفاه خانوارها است.

در دهه اخیر تشدید تحریم‌ها و عدم قطعیت در محیط کلان سیاسی و اقتصادی، موجب کاهش سرمایه‌گذاری شده است

انباشت تشکیل سرمایه در اقتصاد ایران به ازای هر ایرانی به‌طور مداوم طی یک دهه اخیر کاهش یافته است. به این ترتیب بخش واقعی اقتصاد و خالص سرمایه‌گذاری طی یک دهه گذشته کاهش معناداری را تجربه کرده و اکنون در پایین‌ترین میزان ممکن در سه دهه گذشته قرار دارد.

علاوه بر نوسانات شدیدی که رشد اقتصادی در دهه‌های گذشته متأثر از محیط کلان سیاسی و مدیریت اقتصادی تجربه کرده است؛ در سال‌های اخیر روند نزولی سرمایه‌گذاری جدید به‌طور مستمر تداوم یافته و به موقعیتی رسیده است که سرمایه‌گذاری سالانه جدید از مقدار استهلاک دارایی‌های موجود کمتر شده است. براساس آمارهای منتشرشده، طی دو سال گذشته از میزان خالص دارایی‌های سرمایه‌ای کشور کاسته شده است.

واردات کالای سرمایه‌ای با تشدید تحریم‌ها و بحران ارزی کاهش مستمری را تجربه کرده است
واردات کالاهای سرمایه‌ای، مصرفی و واسطه‌ای طی دهه گذشته



افت شدید واردات کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای در دهه ۹۰ به‌عنوان عوامل اصلی تولید در کشور نشان از کاهش محسوس سرمایه‌گذاری در این بخش دارد

کاهش سهم واردات کالاهای سرمایه‌ای از تجارت خارجی ایران نشانی از کاهش انگیزه برای سرمایه‌گذاری جدید و توسعه در بنگاه‌ها به علت چشم‌انداز مبهم و عدم قطعیت‌های بالا در اقتصاد و همچنین تشدید تحریم‌ها و دشواری امکان واردات کالاهای سرمایه‌ای و ناکارآمدی روش تخصیص ارز و نبود منابع مالی برای واردات بوده؛ چرا که واردات کالاهای سرمایه‌ای به داخل کشور معمولاً ارزبری بالاتری نسبت به کالاهای واسطه‌ای و مصرفی دارد.

افزایش واردات کالاهای واسطه‌ای که شامل نهاده‌های تولید است، به رونق تولید منجر خواهد شد و رشد واردات کالاهای سرمایه‌ای، نشان از افزایش سرمایه‌گذاری در بخش تولید دارد. افت واردات کالاهای سرمایه‌ای تا ۴۴ درصد و کاهش واردات کالاهای واسطه‌ای تا ۳۹ درصد در دهه ۹۰ به‌عنوان عوامل اصلی تولید در کشور نشان از کاهش انگیزه سرمایه‌گذاری در بخش مولد اقتصاد دارد. خلا موجود در صورت فائق آمدن کسب‌وکارها بر چالش‌های تامین مالی و بهره‌وری، می‌تواند فرصت‌هایی را برای صرفه‌مند شدن تولید داخل به همراه داشته باشد.

فرصت‌ها و چالش‌های بازار سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران

فرصت‌ها

چالش‌ها

فرصت‌ها و چالش‌های بازار خصوصی

ارزش چشم‌گیر دارایی‌های خصوصی و بکر بودن صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی

منفی بودن نرخ بهره حقیقی در کشور

بهره‌وری پایین صنایع در ایران

وجود شرکت‌هایی ارزان‌تر از ارزش ذاتی در بورس

تعمیل دولت به خصوصی‌سازی و واگذاری اموال شرکت‌های دولتی و منع بانک‌ها از بنگاه‌داری

ناپایداری شرایط اقتصادی و پیش‌بینی ناپذیری جریان نقدی آتی شرکت‌ها

ضعف دانش و تجربه تخصصی در حوزه سرمایه‌گذاری خصوصی در کشور

نو بودن ادبیات سرمایه‌گذاری خصوصی برای سرمایه‌گذاران و شرکت‌های هدف

دریافتن فرصت‌ها

پاسخ به چالش‌ها

بهره‌برداری سرمایه‌گذاری خصوصی از فرصت‌ها و چالش‌ها

پتانسیل خلق ارزش افزوده بالا در گزینه سرمایه‌پذیر

جذابیت بیشتر استفاده از معاملات اهرم جهت سرمایه‌گذاری

وجود تعداد زیادی شرکت تولیدی با شرایط اقتصادی نامناسب

شناسایی و انتخاب صنایع تاب‌آور و دارای قابلیت رشد در روندهای روبه‌جلو اقتصاد ایران

استفاده از افراد متخصص در داخل و خارج از کشور

تلاش جهت ایجاد سابقه عملکرد و اعتمادسازی

استراتژی‌های مناسب برای ورود به سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران

ورود به این صنعت از طریق همکاری با یکی از بازیگران با سابقه صنعت به صورت سرمایه‌گذاری joint-venture در صنایع منتخب با یکی از رهبران آن صنعت

۱- نهادهای مالی به‌عنوان شریک استراتژیک جهت ورود به این صنعت مثلاً به صورت سرمایه‌گذاری در یکی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی موجود

۲- ورود مستقیم به فرصت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی مانند دارایی‌های درمانده (Distressed)، ساختاردهی مجدد، کسب‌وکارهای خانوادگی با چالش‌های مدیریتی

ورود مستقیم به فرصت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی و استفاده از ادبیات حرفه‌ای سرمایه‌گذاری خصوصی در قالب ایجاد صندوق‌های تخصصی و شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی

چارچوب ارزش آفرینی

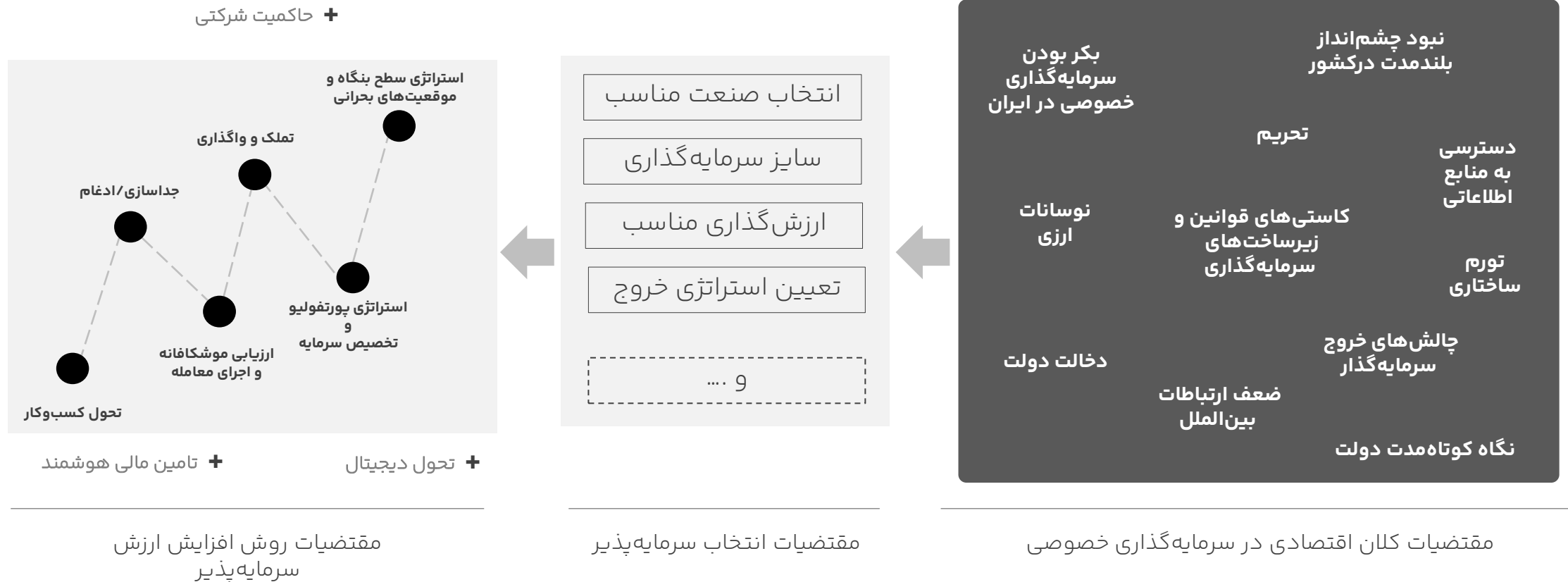
- مقدمه
- چارچوب پیشنهادی

«ارزش آفرینی اقتصادی»

چارچوب پیشنهادی در صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی ایران

صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران هنوز به طور کامل شکل نگرفته است و نیاز به ایجاد و توسعه اکوسیستم با استفاده از روش‌های بین‌المللی استاندارد دارد. در این راستا، با در نظر گرفتن عوامل خرد و کلان تاثیرگذار در ابعاد محیطی ایران، لازم است تا تکه‌های پازل شاخص‌های موفقیت در این فضا تکمیل شوند. چارچوب پیشنهادی برای سرمایه‌گذاری خصوصی در ایران **توجه فعال به فرصت‌های موجود** و استفاده از **بهترین روش‌ها براساس شرایط شرکت‌ها** است که به عنوان **"ارزش آفرینی اقتصادی"** شناخته می‌شود. این چارچوب به ما کمک می‌کند تا با در نظر گرفتن شرایط محیطی ایران بهترین فرصت‌ها (انتخاب صنعت، بازیگر و روش ارزش آفرینی براساس شرایط بازیگر) را انتخاب و با در نظر گرفتن شاخص‌های موفقیت بهترین روش ارزش آفرینی را برای شرکت‌ها انتخاب کنیم.





ارزش‌آفرینی اقتصادی

پپوست

Private Equity (PE)

سرمایه‌گذاری خصوصی؛ به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های خصوصی و عمومی، املاک، زیرساخت و منابع طبیعی در خارج از بازار سهام گفته می‌شود. معمولا این سرمایه‌گذاری با هدف فروش مجدد آن در آینده با قیمتی بالاتر انجام می‌شود. همچنین خرید و یا انتشار اوراق خصوصی با ریسک بالا نیز در این حوزه قرار می‌گیرد.

Limited Partner (LP)

مسئولیت تامین مالی در یک مشارکت سرمایه‌گذاری را برعهده دارد و در مقابل بدهی‌ها مسئولیت محدود دارد.

General Partner (GP)

مسئولیت مدیریتی در یک مشارکت سرمایه‌گذاری را برعهده دارد و مسئول همه تعهدات و بدهی‌ها است.

Buyout

تملک کامل یک شرکت از طریق خرید سهام کنترلی. معمولا به تملک کسب‌وکارهای بالغ که جریان درآمدی آن‌ها باثبات است و رشد چندانی ندارد اطلاق می‌شود.

Distressed Debt

به بدهی شرکت‌های در حال افول گفته می‌شود که ریسک عدم بازپرداخت آن‌ها بالاست. این بدهی‌ها به دلیل آنکه با تخفیف خریداری می‌شوند، از نرخ بازدهی بسیار بالاتری برخوردار هستند.

Due Diligence

فرایند واکاوی یا ارزیابی موشکافانه گزینه سرمایه‌گذاری.

Initial Public Offering (IPO)

به عرضه اولیه سهام یک شرکت در بازار سهام گفته می‌شود.

Mezzanine

نوعی ابزار تامین مالی مبتنی بر بدهی است که از لحاظ اولویت پرداخت در انتهای سایر بدهی‌ها و بالاتر به نسبت سهام ممتاز قرار می‌گیرد. این اوراق به دلیل ریسک بالاتر به نسبت سایر بدهی‌ها، بازدهی بیشتری نیز دارند.

Merger and Acquisition (M&A)

به تمام معاملات تملک یا ادغام چند شرکت گفته می‌شود.

Distressed Investment

سرمایه‌گذاری در حقوق صاحبان سهام شرکت‌های در حال افول با هدف در اختیار گرفتن کنترل شرکت و تجدید ساختار آن تا در نهایت مجدداً با ارزشی بالاتر فروخته شوند.

Public Equity

دارایی یا سهامی که در بازار سهام معامله می‌شود.

Venture Capital (VC)

در اکوسیستم استارت‌آپی، سرمایه‌گذاران خطرپذیر به عنوان یک کانال بسیار مهم برای ترویج نوآوری در نظر گرفته می‌شوند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر علاوه بر سرمایه‌گذاری، پشتیبانی‌های دیگری مانند مربی‌گری و فضای کاری ارائه می‌کنند.

منابع

منابع انگلیسی:

- Mckinsey Global Private Markets Review, Mckinsey & Company, 2022
- Global Private Equity Report, Bain & Company, 2021
- Global Private Equity Report, Bain & Company, 2023
- KKR Global Macro & Asset Allocation analysis
- Initial public offerings: Median Age of IPOs Through 2020 و University of Florida, March 2021
- Understanding private equity's outperformance in difficult times," Partners Group Research Flash, January 2012
- The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2017-2018
- The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2019
- The Next Leadership agenda for Private Equity, 2020

منابع فارسی:

- مرکز آمار ایران
- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- وزارت امور خارجه ایران
- سازمان توسعه تجارت ایران
- اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
- سازمان بورس و اوراق بهادار ایران

تیم تهیه گزارش

از اقتصاددانان، مدیران، مشاوران و صاحب نظران فعال در صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی به ویژه آقایان سعید بداغی، تیم لطیف و تمامی افرادی که ما را در تهیه این گزارش همراهی کرده‌اند، بسیار سپاسگزاریم. همچنین از اعضای تیم ایلیا و کران جهت بازخورددهی و ارائه بینش از تجربیات مختلف، صمیمانه سپاسگزاریم.

دنیای اقتصاد
روزنامه صبح ایران

ILIA & KC Karân Capital

تیم ایلیا



سیدحسین نبوی
بنیانگذار و رئیس هیئت مدیره
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



فاطمه منشی زاده
مشاور
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



هدی سادات حسینی فر
معاون ارشد
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



محمد جعفر آبادی
مشاور
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا

تیم کران



سعید باباخانی
مدیرعامل
شرکت سرمایه‌گذاری کران کپیتال



حانانه مرعشی
تحلیل‌گر ارشد سرمایه‌گذاری خصوصی
شرکت سرمایه‌گذاری کران کپیتال

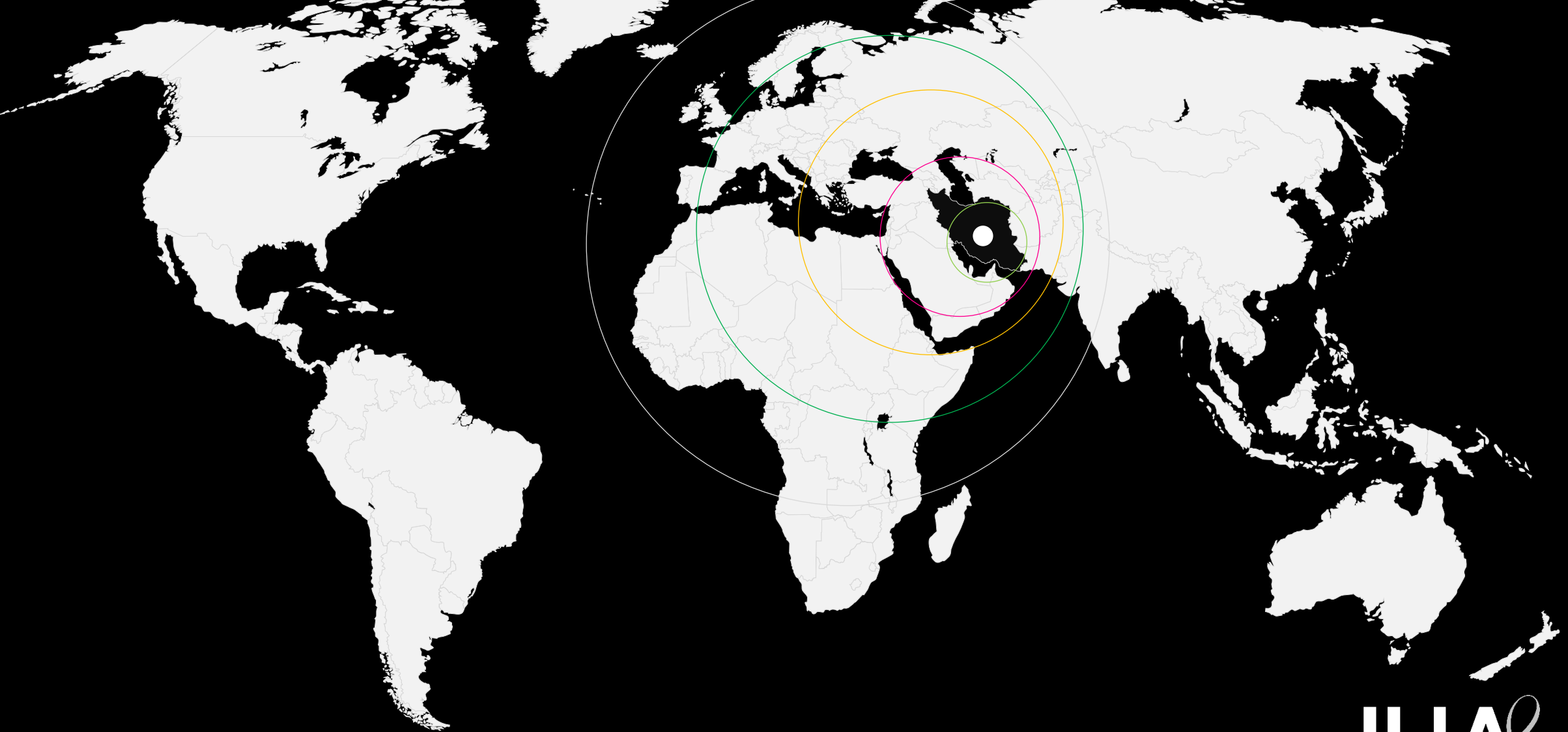
مشاور



مریم رضانیان
مشاور گزارش
متخصص
سرمایه‌گذاری خصوصی

گروه رسانه‌ای دنیای اقتصاد به عنوان شریک استراتژیک شرکت مشاوره مدیریت ایلیا و بازوی رسانه‌ای آن، در انتشار گزارش سرمایه‌گذاری خصوصی به مخاطبین اصلی آن شامل صاحبان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران کمک ارزشمندی می‌کند.

همکاری شرکت مشاوره مدیریت ایلیا با شرکت سرمایه‌گذاری کران در تدوین گزارش سرمایه‌گذاری خصوصی، با هدف ارائه گزارشی جهت دسترسی و ارائه اطلاعات و ابزارهای کاربردی برای سرمایه‌گذاران، مشاوران و کسب‌وکارهای ایرانی است. این همکاری به دلیل تخصص و تجربه کران در حوزه سرمایه‌گذاری و همچنین دسترسی ایلیا به روش‌های ارزش‌آفرینی برای کسب‌وکارها، می‌تواند منجر به تولید و انتشار گزارش‌هایی با ارزش افزوده بالا و قابل اعتماد در حوزه سرمایه‌گذاری خصوصی گردد. همچنین می‌تواند به کسب‌وکارهای ایرانی در تصمیم‌گیری‌های بلندمدت و استراتژیک در حوزه سرمایه‌گذاری خصوصی کمک بسزایی نماید.



ILIA&

آدرس: خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان، خیابان خدری، پلاک پنج، طبقه نهم
تلفن: +۹۸ ۲۱۸۸۶۵۱۷۲۹
ایمیل: office@ilia.co
وبسایت: ilia.co