

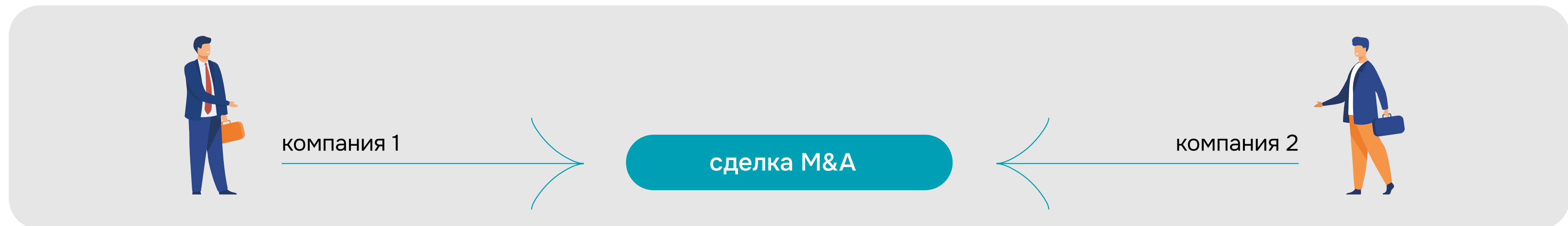
Сопровождение сделок M&A

Этапы сопровождения сделок M&A
и кейсы из практики

Сопровождение сделок M&A

Сделки M&A (слияния и поглощения) — это процесс объединения двух или более компаний в одну, что позволяет им увеличить свою рыночную долю, расширить бизнес и повысить эффективность.

Одним из видов таких сделок является частное размещение — это непубличная продажа части компании стратегическому или финансовому инвестору. В этом случае наши эксперты оказывают помощь сторонам сделки.



Сопровождение сделок M&A



01 /

Мы обладаем глубоким пониманием коммерческих аспектов и знанием отраслевой специфики, используем разносторонние подходы в работе с данными.



02 /

Мы окажем поддержку в ходе всего процесса: от предынвестиционного анализа компании до сопровождения во время осуществления самой сделки.



03 /

Мы обладаем искусством убеждения и отстаивания позиции клиента в переговорных процессах

Основные этапы работы



1 этап

Преинвестиционный анализ и отчет об оценке

01 /

Комплексный **риск-ориентированный анализ**, направленный на выявление рисков, которые напрямую влияют на основные финансовые результаты компании и как следствие справедливую стоимость совершения сделки.

02 /

Расчет основных финансовых результатов, включая **полный анализ долговой нагрузки** компании, необходимый для определения справедливой цены.

03 /

Рыночный анализ отрасли, в которой работает компания, включая выявление факторов, оказывающих непосредственное влияние на непрерывность деятельности компании.

04 /

Оценка конкурентоспособности компании, ее положения в отрасли.

05 /

Оценка эффективности системы управления.

06 /

Правовая экспертиза правоустанавливающих документов компании.

07 /

Юридический анализ структуры собственности компании, судебных исков, налогового обременения и прочих правовых аспектов компании.

08 /

Формирование финансовой модели на основе стратегии развития компании.

09 /

Проведение стоимостной оценки компании с описанием подходов и методов оценки.

10 /

Описание основных предположений, сделанных при проведении оценки, и **описание рисков**, которые могут повлиять на оценку.

По итогу формируется valuation report — отчет о проведенной оценке, а также (опционально) разрабатывается тизер — короткая презентация бизнеса и его оценки, ориентированные на формирование первичной заинтересованности со стороны потенциального инвестора/покупателя.

2 этап

Подготовка к совершению сделки

Консультирование по юридическим вопросам в рамках подготовки Term sheet

Term sheet – это соглашение об индикативных условиях сделки, согласованные сторонами основные условия планируемой к заключению сделки, на основе которого разрабатываются и согласовываются основные обязывающие документы по сделке.

На этом этапе происходит подготовка следующих документов:

- письмо о намерениях (Letter of intent)
- меморандум о взаимопонимании (Memorandum of understanding)
- Term sheet – непосредственно соглашение об основных условиях сделки

Консультирование по финансовым и юридическим вопросам в рамках договора купли-продажи

В договоре купли-продажи должно быть предусмотрено покрытие рисков, выявленных на первом этапе сопровождения.

3 этап

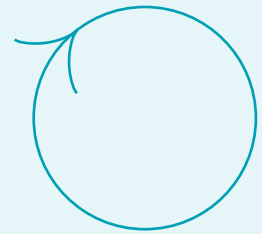
Структурирование сделки



01 /

Подготовка юридическим отделом необходимых документов

- договор купли-продажи
- соглашение акционеров/собственников
- опционные соглашения
- соглашения о не конкуренции, не переманивании и неразглашении
- прочие



02 /

Подписание документов и закрытие сделки

4 этап

Поддержка деловой репутации во время и после преобразования

В качестве мероприятий могут быть проведены следующие:

01 /

На первом этапе — составление презентации о бизнесе.

02 /

Работа с новостным полем для информирования о планируемой сделке на площадках СМИ различного уровня.

03 /

Подготовка кратких обзоров финансового состояния компании до и после совершения сделки.

04 /

Проведение интервью у представителей компании и его оформление.

05 /

Организация прямых эфиров с заинтересованными лицами.

*факультативный этап. Может проводиться в период осуществления всех вышеназванных процедур. Не входит в перечень обязательных действий в рамках совершения M&A сделки, однако очень рекомендуем с целью поддержания деловой репутации компании после разделения активов/слияния.

Кейсы из практики

>15 млрд руб.
объем сделки

Сопровождение продажи доли в одном из крупнейших логистических операторов России*.

ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Для продажи компании профильному инвестору подготовили независимую экспертную оценку стоимости бизнеса, отражающую реальную рыночную стоимость предприятия, его риски и перспективы. Кроме этого, произведена оценка в сравнении с публичными компаниями-аналогами.

ООО «Региональная платежная система»

Провели оценку рыночной стоимости бизнеса по инициативе владельцев платежной системы. Итоговое заключение включало в себя финансовый и организационный анализ текущей деятельности, а также оценку перспектив компании.

ООО «Техсталь»

Структурировали и реализовали сделку по входу в капитал профильного стратегического инвестора. Для этого подготовили независимую оценку стоимости бизнеса, на основании которой разработали структуру сделки и расчетов. Также участвовали в переговорах по завершении сделки.

Нафтатранс Плюс

Оценка и финансирование приобретения локальных сетей АЗС.

>500 млн руб.
объем сделки

Сопровождение покупки 100% доли в одном из крупнейших агрегаторов такси*

Платежная система Pinpay

Подготовили оценку рыночной стоимости для реализации сделки по входу в капитал европейского инвестиционного фонда. Для комплексного сопровождения таких крупных сделок мы формируем рабочие группы и привлекаем отраслевых экспертов и консультантов.

ЗАО НПО «Иргиредмет & Нойон»

Для золотодобывающей компании проведена независимая оценка бизнеса, включающая в себя углубленный анализ организационной структуры, технологической деятельности и финансовых показателей. В дальнейшем на основании этого заключения сопровождали сделку по продаже доли в компании.

СДЭК-Финанс

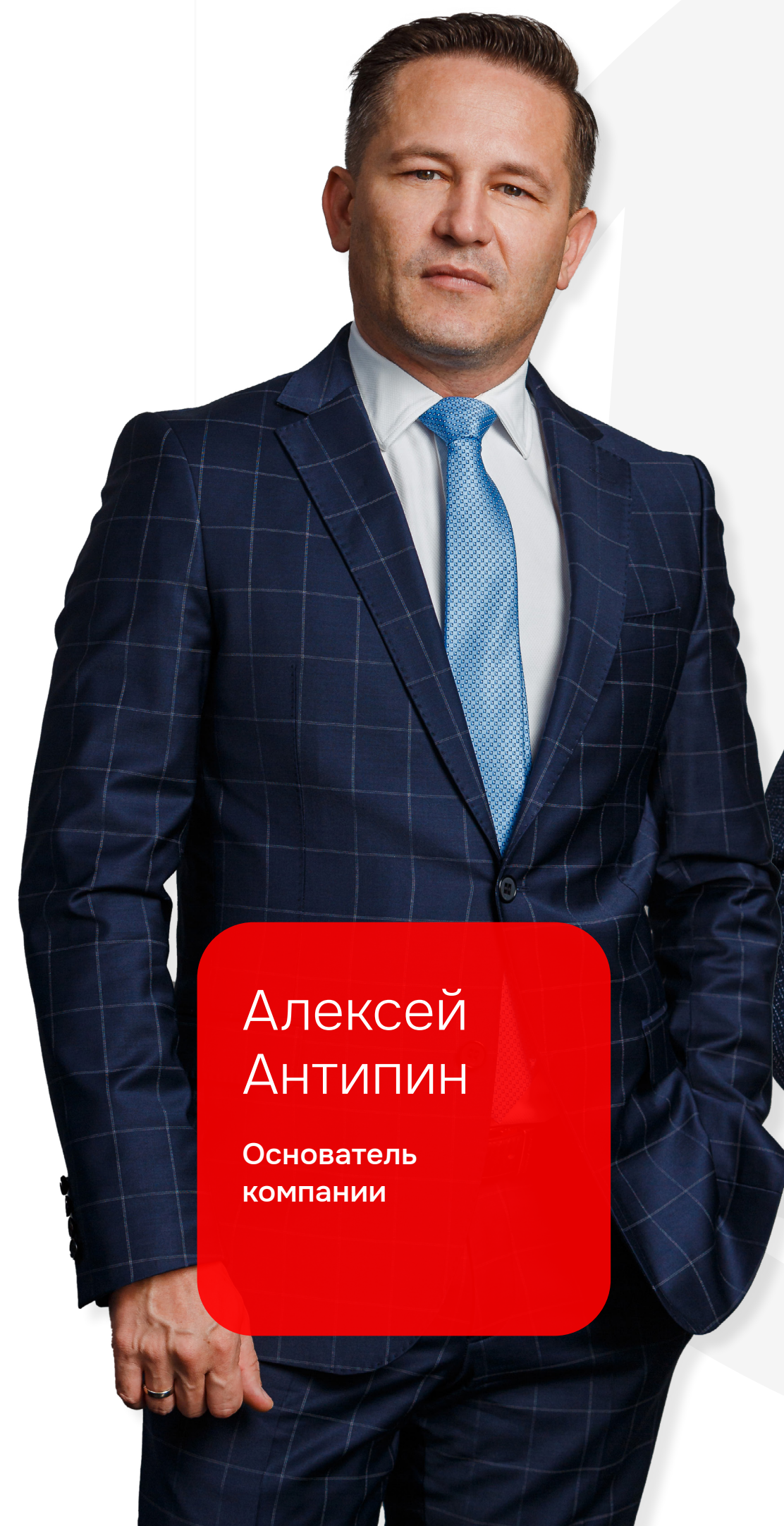
Оценка для продажи доли.

Первый Ювелирный Ломбард

Оценка и финансирование приобретения локальных ломбардных сетей.

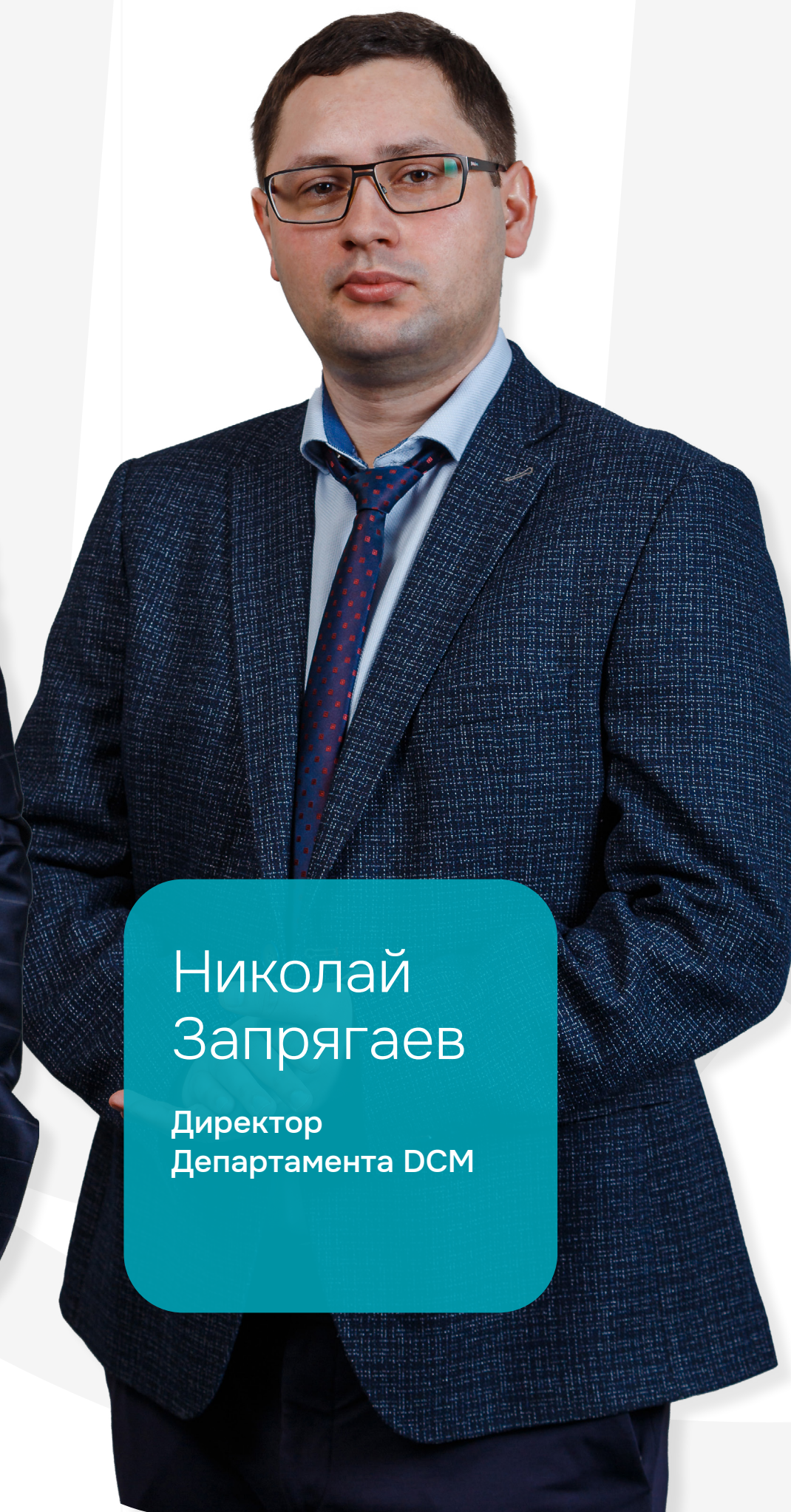
*Наименование компаний не подлежит раскрытию, согласно NDA

Наша команда



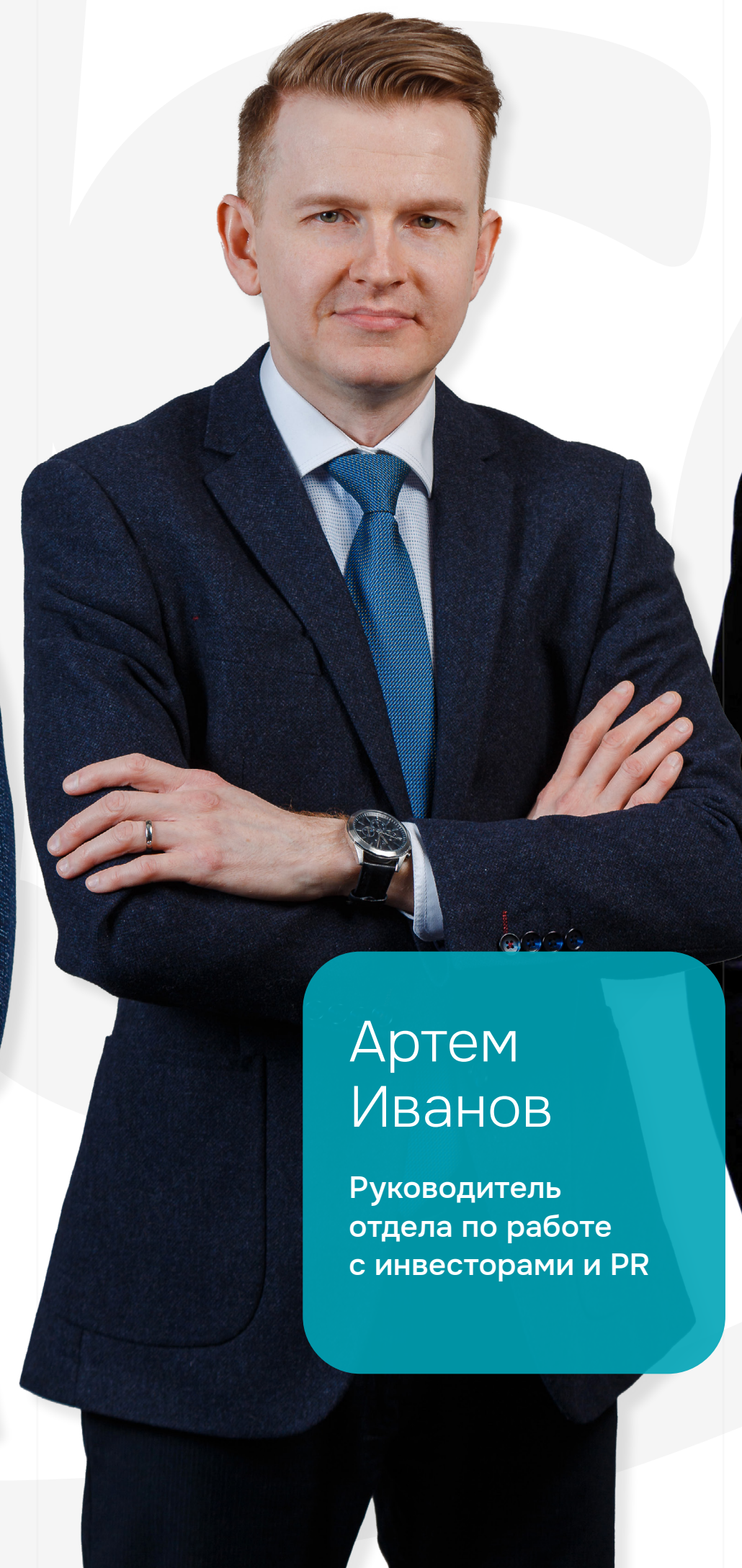
Алексей
Антипин

Основатель
компании



Николай
Запрягаев

Директор
Департамента DCM



Артем
Иванов

Руководитель
отдела по работе
с инвесторами и PR



Дмитрий
Козин

Руководитель
аналитического
отдела департамента
DCM

г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

+7 (383) 309-27-40

kel@uscapital.ru

Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции Вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал» не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Лицензия на осуществление брокерской деятельности

ЦБ №050-14168-100000, выдана 21.12.2022, без ограничения срока действия.

Лицензия на осуществление депозитарной деятельности

ЦБ №050-14169-000100, выдана 21.12.2022, без ограничения срока действия.

Лицензия на осуществление дилерской деятельности

ЦБ №050-14181-010000, выдана 21.04.2023, без ограничения срока действия.

Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными

бумагами ЦБ №050-14185-001000, выдана 18.05.2023,

без ограничения срока действия.