

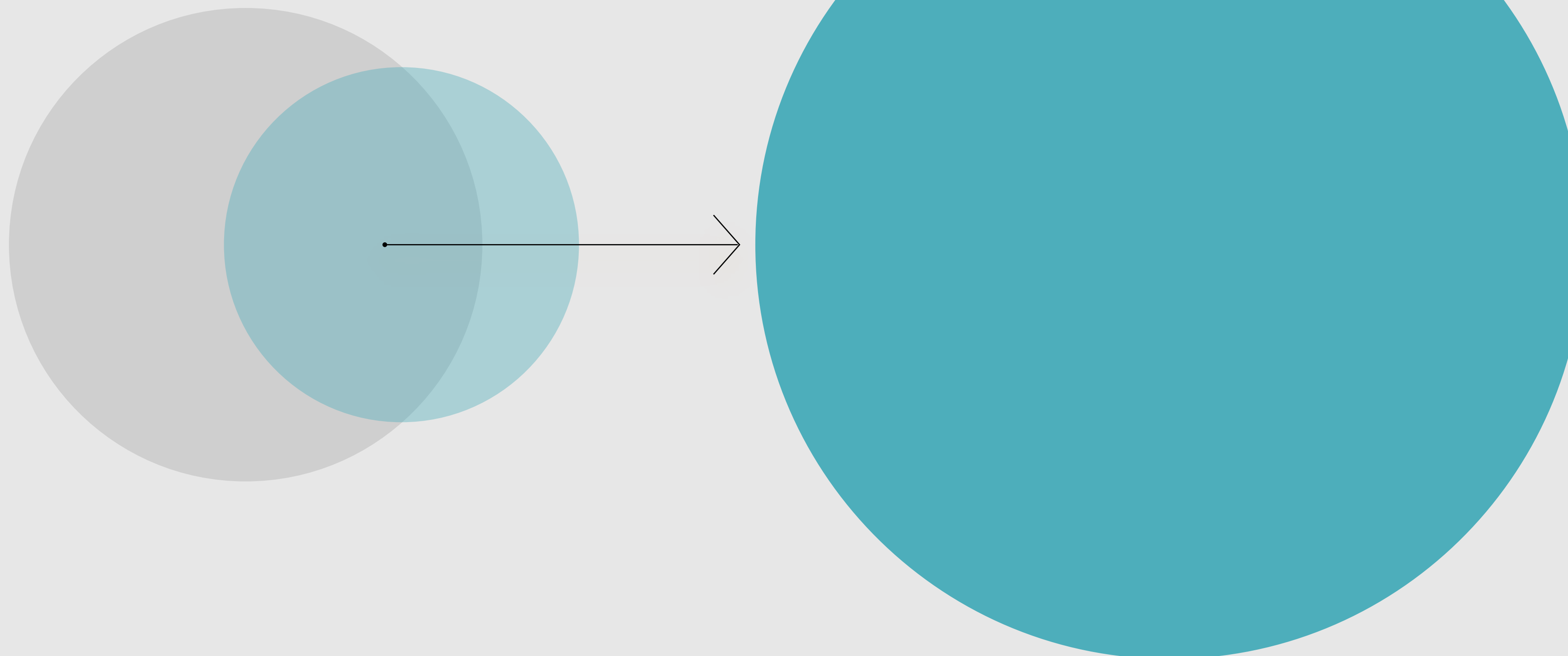
# Сопровождение сделок M&A

| Коммерческое предложение

# 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

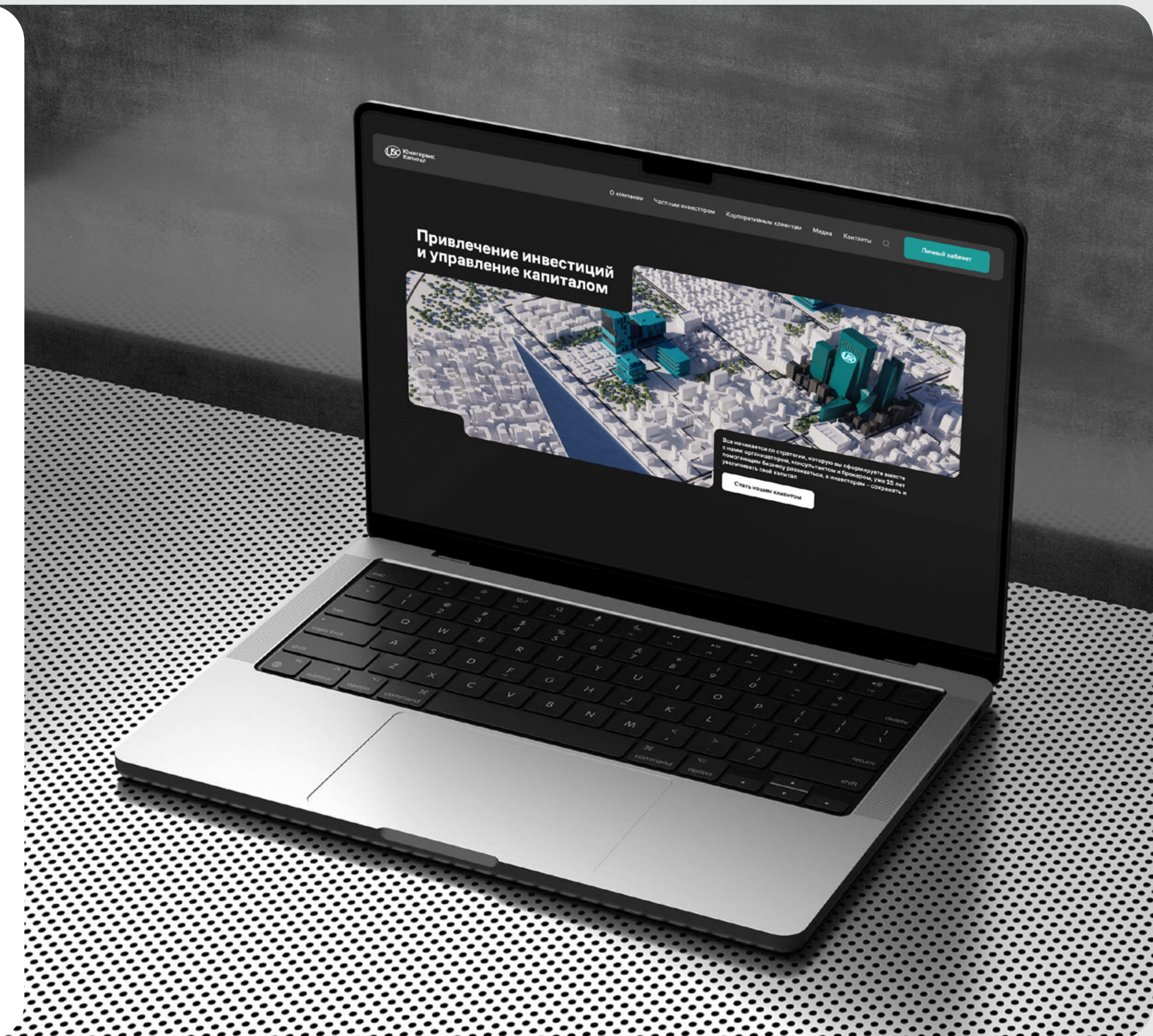
**Мы обладаем** глубоким пониманием коммерческих аспектов и знанием отраслевой специфики, используем разносторонние подходы в работе с данными.

02

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

03

**Мы обладаем** искусством убеждения и отстаивания позиции клиента в переговорных процессах.



# Сопровождение сделок M&A

Преинвестиционный анализ (due diligence)



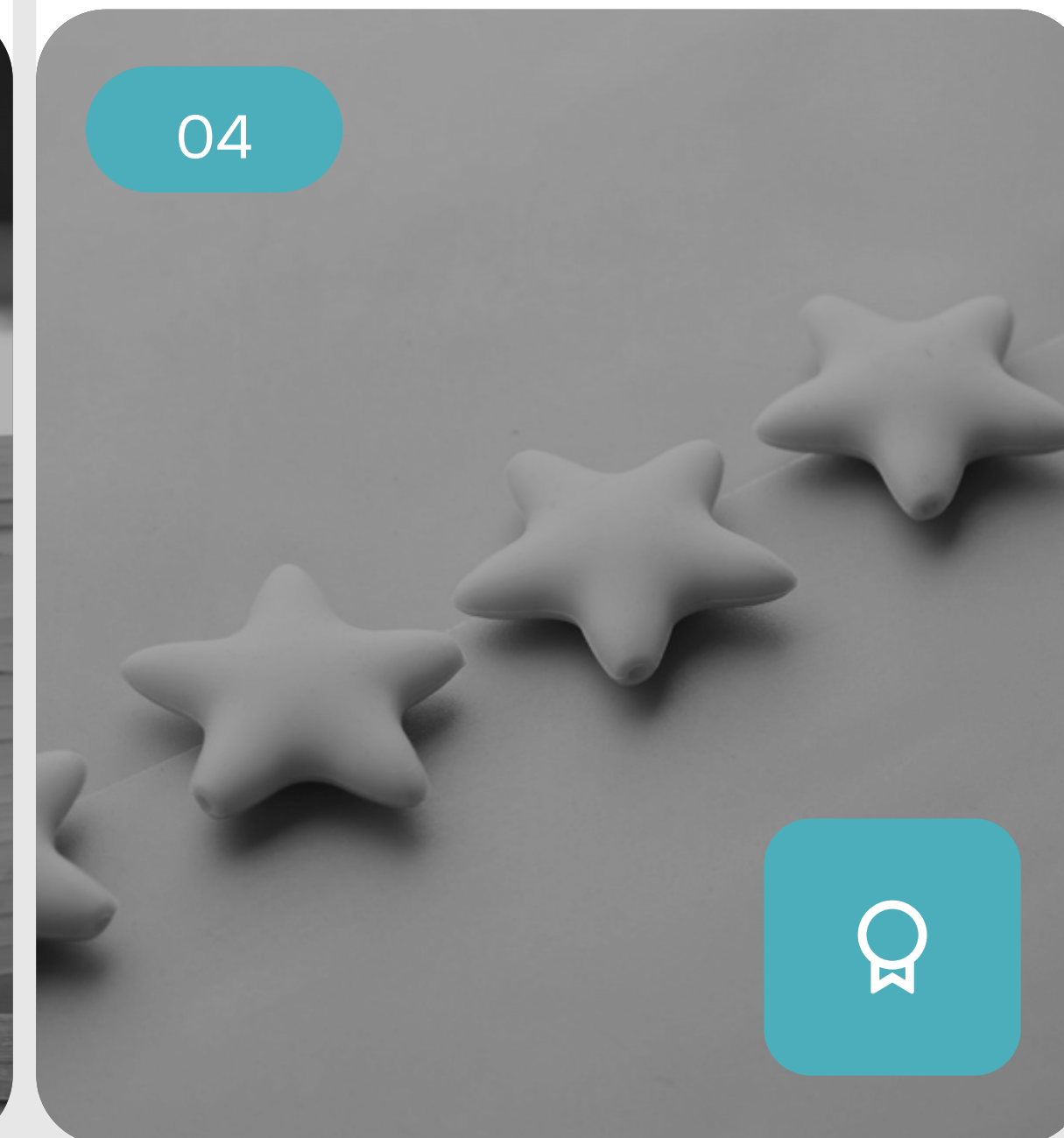
Подготовка к совершению сделки



Структурирование сделки



Поддержка деловой репутации после преобразования



# Этап № 1. Прединвестиционный анализ (due diligence)

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

01

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

02

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

03

**Оценка конкурентоспособности** компании, ее положения в отрасли.

04

**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.

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

07

**Правовая экспертиза** правоустанавливающих документов компании.

06

**Оценка эффективности системы управления.**

05

## Этап № 2. Подготовка к совершению сделки

### 1. 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

01

**Меморандум о взаимопонимании**  
Memorandum of understanding

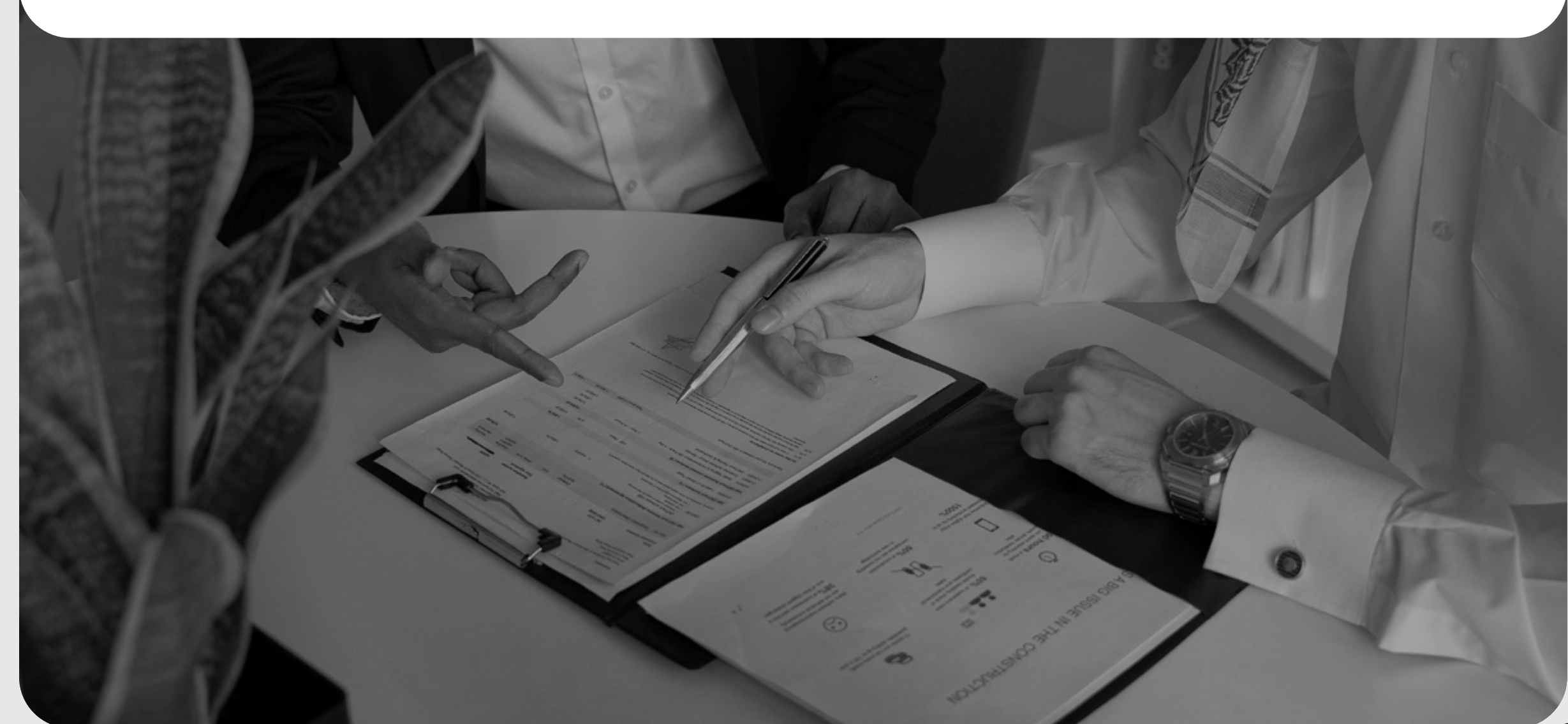
02

**Term sheet** – непосредственно соглашение об основных условиях сделки

03

### 2. Консультирование по финансовыми юридическим вопросам **в рамках договора купли-продажи**.

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



# Этап № 3. Структурирование сделки

1. Подготовка юридическим отделом  
необходимых документов

2. Подписание документов  
и закрытие сделки

Договор купли-продажи +

Соглашение акционеров/собственников +

Опционные соглашения +

Соглашения о не конкуренции,  
не переманивании и неразглашении +



## Этап № 4. Поддержка деловой репутации во время и после преобразования

**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.

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.

# Кейсы из практики

**1. Сопровождение продажи доли в одном из крупнейших логистических операторов России<sup>1</sup>.**

Объем сделки >15 млрд ₹

**2. Сопровождение покупки 100% доли в одном из крупнейших агрегаторов такси<sup>1</sup>.**

Объем сделки >500 млн ₹

## **3. 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.

## **6. 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.

## **4. 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.

## **7. 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.

## **5. 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.

## **8. СДЭК-Финанс**

Оценка для продажи доли

## **9. Нафтатранс Плюс**

Оценка и финансирование приобретения локальных сетей АЗС

## **10. Первый Ювелирный Ломбард**

Оценка и финансирование приобретения локальных ломбардных сетей

<sup>1</sup> Наименование компаний не подлежит раскрытию, согласно NDA

# Команда



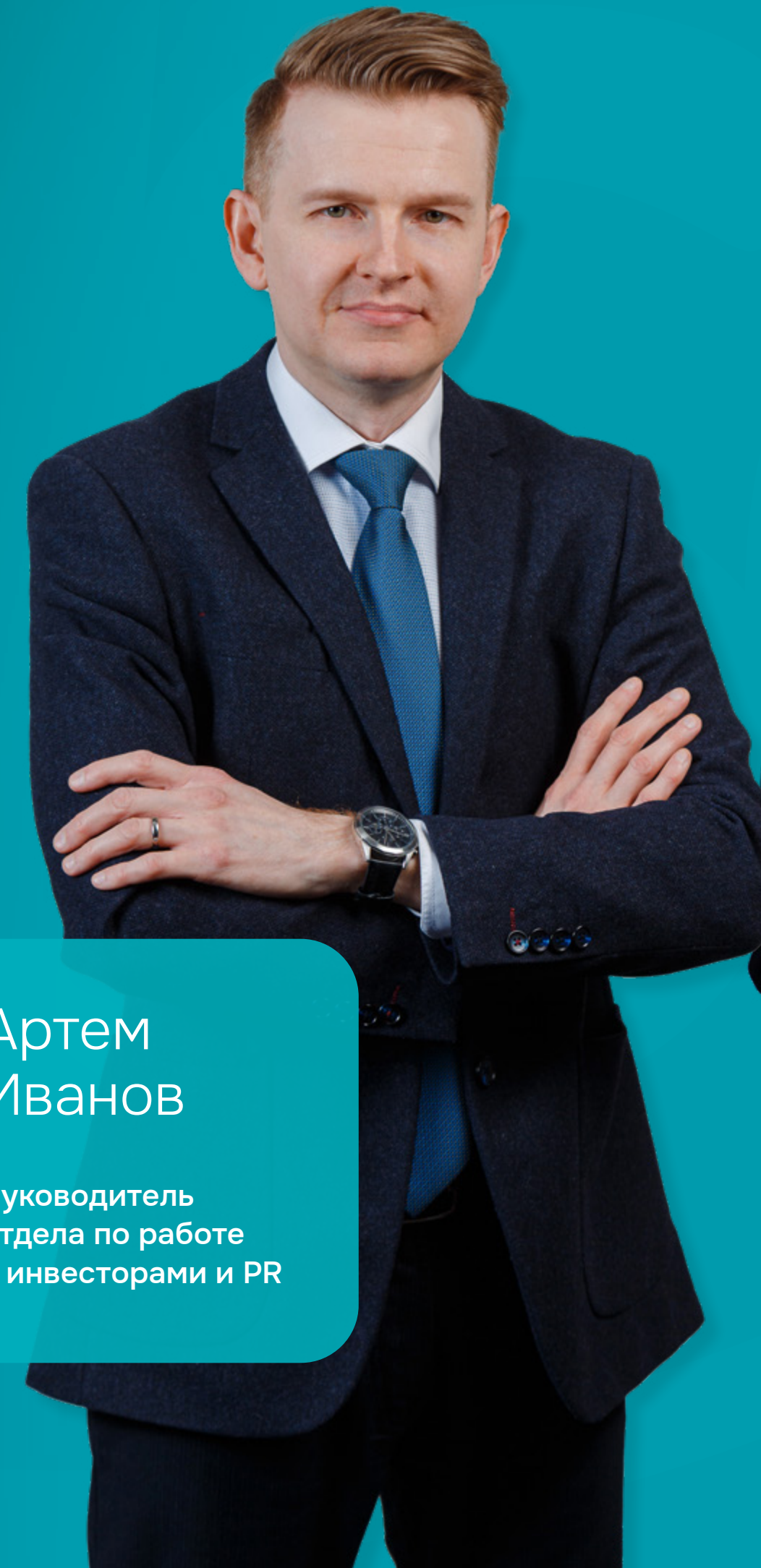
Алексей  
Антипин

Основатель  
компании



Николай  
Запругаев

Директор  
Департамента DCM



Артем  
Иванов

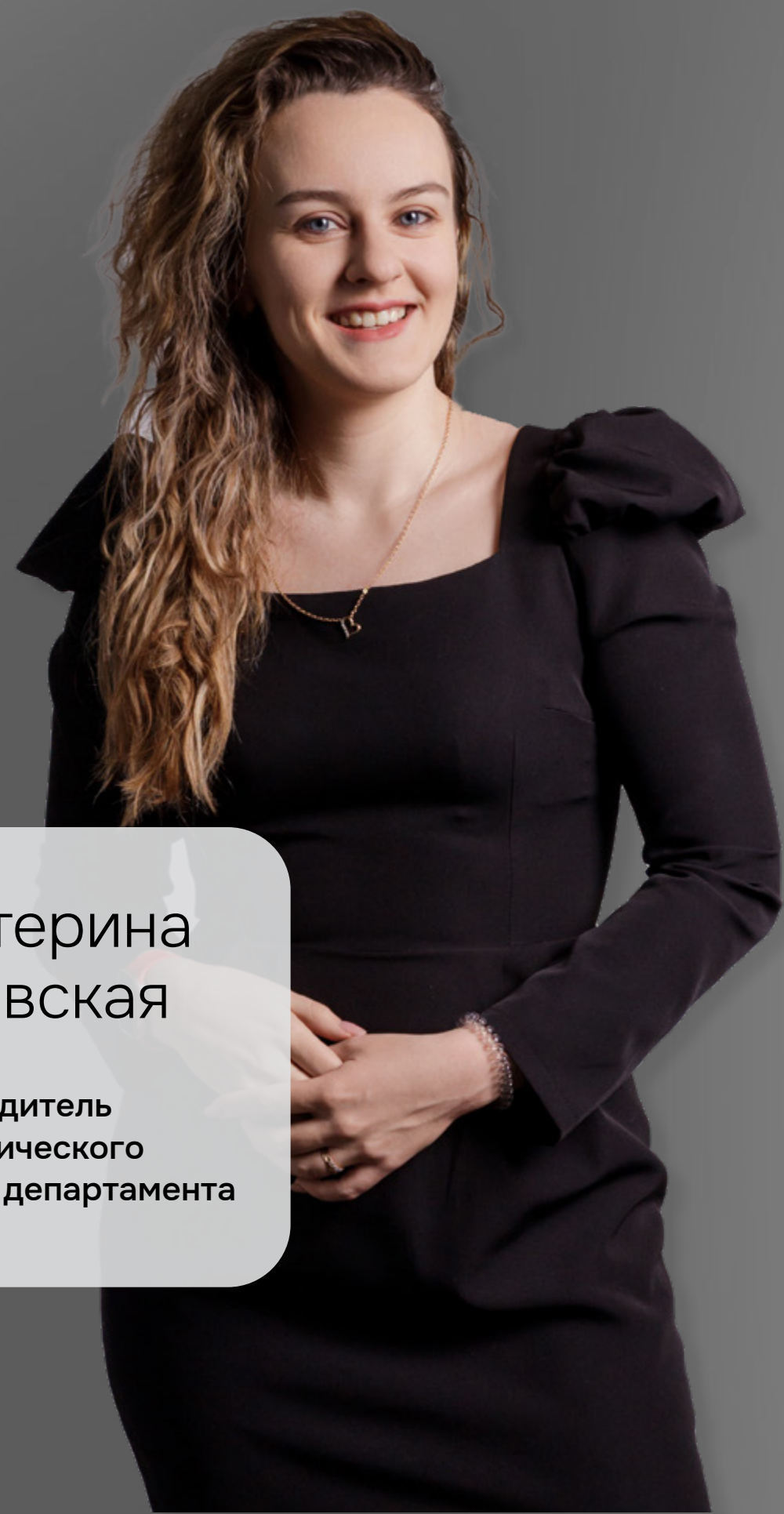
Руководитель  
отдела по работе  
с инвесторами и PR



Иван  
Рожков

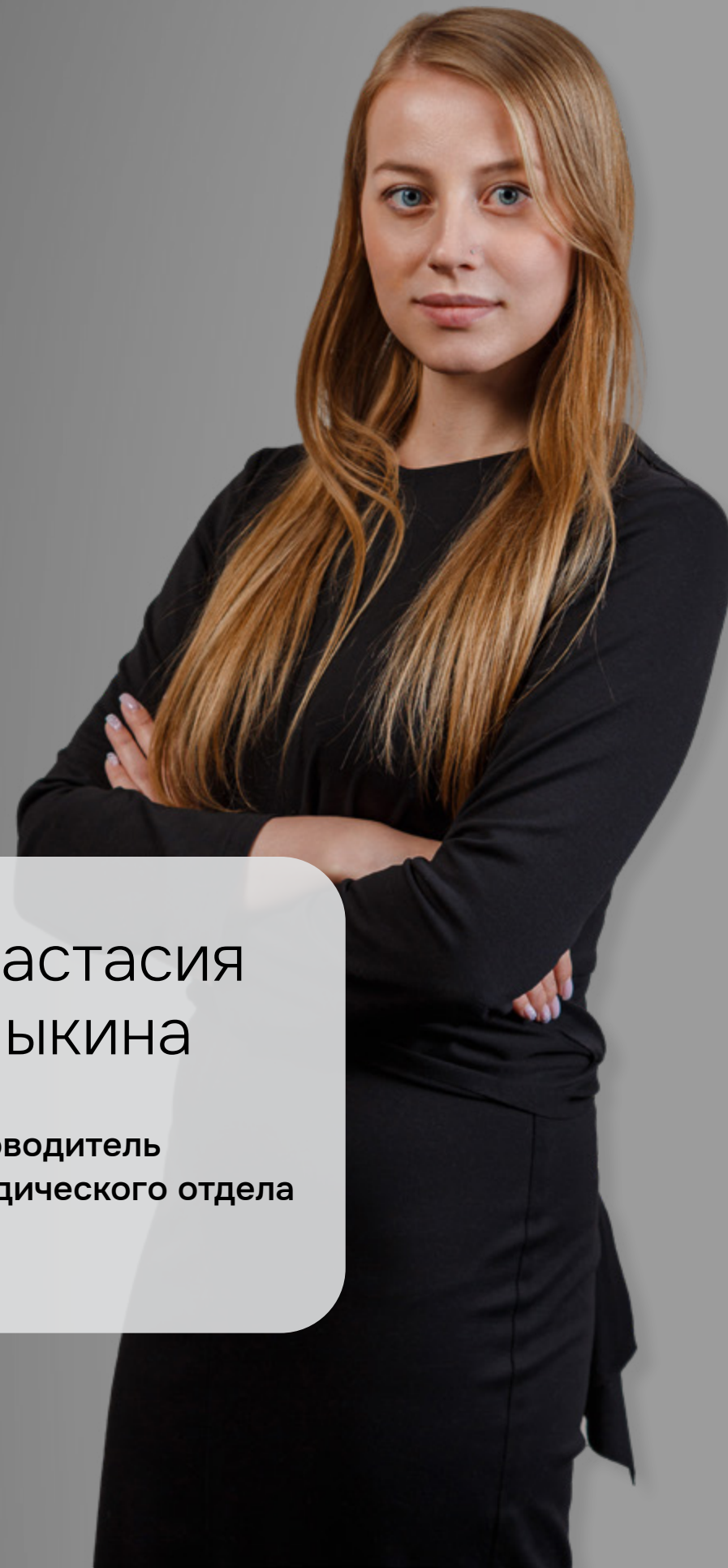
Специалист  
управления ценными  
бумагами

# Команда




Екатерина  
Маевская

Руководитель  
аналитического  
отдела департамента  
ДСМ



Анастасия  
Хмыкина

Руководитель  
юридического отдела



Игнат  
Медведский

Руководитель  
IT-отдела

г. Новосибирск, ул. Романова, 28

info@uscinvest.ru

+7 (383) 309-27-40

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. АО «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.