

Сопровождение сделок с капиталом

Идем на Запад

Как добиться успеха при приобретении западноевропейских компаний



В условиях усиления конкуренции и роста интереса к сделкам приобретения и созданию альянсов на рынках Западной Европы со стороны компаний и финансовых институтов из России и других стран с развивающейся экономикой, при вступлении в переговоры с западноевропейскими продавцами покупатели должны позиционировать и представлять себя в наиболее выгодном свете. Это поможет получить доступ к сделкам и максимально повысить шансы на успешное завершение сделки.

Пункт назначения – Западная Европа

В течение последних шести лет компании из стран с развивающейся экономикой существенно активизировали деятельность в области сделок слияния и поглощения в Западной Европе. В течение этого периода компаниями из стран с развивающейся экономикой было проведено 844 сделки приобретения и инвестирования в данном регионе, 126 из них были совершены российскими инвесторами.

По причине финансового кризиса и замедления темпов мирового экономического роста в 2008 году был отмечен крайне низкий уровень активности в сфере слияний и поглощений в мире. Несмотря на такое развитие ситуации, 2008 год стал рекордным по числу сделок слияния и поглощения со стороны покупателей и инвесторов из стран с развивающейся экономикой. В течение года было заключено беспрецедентное число сделок – 256, из которых 52 сделки были совершены российскими инвесторами.

Хотя в 2009 году ожидается дальнейшее общее снижение активности на мировом рынке слияний и поглощений, для российских покупателей будут открываться привлекательные возможности для совершения сделок среднего размера на рынке Западной Европы.

Снижение оценочной стоимости одних западноевропейских компаний и затруднительное положение других неминуемо приведет к созданию на рынке условий для приобретения. В то время как важнейшим фактором будет являться способность действовать оперативно и принимать решения в отношении быстро появляющихся инвестиционных возможностей, не менее важно использовать избирательный подход к выбору объектов приобретений, а также распознать качественные компании. Такой подход будет способствовать достижению долгосрочных стратегических целей.

Многие продавцы на рынках Западной Европы по-прежнему не готовы иметь дело с российскими покупателями – у них существуют опасения по поводу способности последних довести сделку до конца. В то же время некоторые покупатели из России могут полагать, что к ним прибегают как к последнему средству, привлекая их уже после того, как попытки продать компанию стратегическим или финансовым инвесторам из Западной Европы завершились неудачей.

Хотя процесс сделки на западноевропейских рынках в целом схож с процессом проведения сделок в России, все-таки существуют некоторые заметные отличия, на которые необходимо обратить внимание, для того чтобы сделка была выгодной для обеих сторон. Речь идет, в частности, о преодолении культурных различий. В этом документе мы предлагаем вашему вниманию некоторые полезные рекомендации относительно того, какие шаги стоит предпринять для преодоления таких различий и повышения ваших шансов на доступ к привлекательным инвестиционным возможностям.

Наше внимание сосредоточено на начальных этапах сделки, при этом наши комментарии ни в коей мере не являются исчерпывающими. Благодаря нашему опыту оказания консультационных услуг при проведении международных сделок, мы хорошо понимаем, что каждая сделка является уникальной и что связанные с ней проблемы практически всегда имеют свою особую специфику.

Мы надеемся, что этот документ даст вам пищу для размышлений.

Майкл Кнолл

Партнер

Руководитель Группы по сопровождению сделок слияния и поглощения

PricewaterhouseCoopers

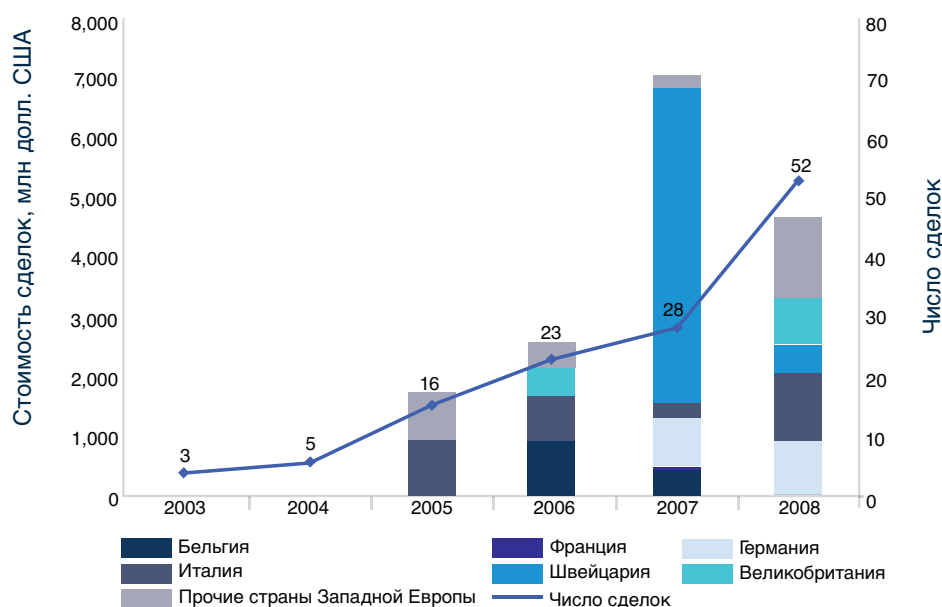
Тенденции и факторы, способствующие слияниям и поглощениям

В 2008 году было зарегистрировано беспрецедентное число сделок, в ходе которых покупатели из России приобрели западноевропейские компании. Общее количество сделок составило 52, а их стоимость – более 4 млрд долларов США.

Активность российских компаний по приобретению западноевропейских активов росла на протяжении шести лет, в течение которых было совершено около 126 сделок общей стоимостью почти 15,8 млрд долларов США. 2008 год был рекордным по числу сделок: российские покупатели инвестировали около 4,6 млрд долларов США в западноевропейские компании, заключив 52 сделки.

При постоянном росте количества сделок по приобретению западноевропейских активов российскими компаниями из года в год, в 2007 году был зарегистрирован самый высокий показатель по объему инвестиций – приблизительно 7 млрд долларов США. Большая часть этой суммы составляла сделка по приобретению алюминиевых активов Glencore International AG компанией «Русал» (сумма сделки – 3,6 млрд долларов США).

Активность в сфере слияний и поглощений в 2003-2008 гг.
Покупатели из России / Объекты из стран Западной Европы
Стоимость капитала (в млн долл. США) и число сделок в разбивке по годам



Источник: Dealogic, mergermarket, Zephyr, Февраль 2009

За последние 6 лет российские покупатели совершили самое большое количество сделок в Германии, Италии и Великобритании.



Согласно опубликованным данным о размерах сделок, владельцы компаний, зарегистрированных в Швейцарии, Италии и Германии, получили самый большой приток инвестиций от российских покупателей. В Швейцарии самые крупные сделки были совершены в секторе производства алюминия, когда «Русал» приобрел алюминиевые активы Glencore International AG, а также в секторе промышленного машиностроения – приобретение пакета акций компании Sulzer AG. В Италии российские покупатели инвестировали преимущественно в сектор производства стальной продукции. В Германии самые крупные сделки были совершены в сфере инженерно-строительного обеспечения.



Факторы, способствующие активизации сделок слияния и поглощения в 2009 году и в последующие периоды

В 2009 году из-за ограниченности доступных кредитных ресурсов и неблагоприятной ситуации, сложившейся в мировой экономике, ожидается общий спад активности на мировом рынке слияний и поглощений.

Мы ожидаем, что эти условия не могут не затронуть российских покупателей, в результате чего некоторым из них придется направить свои усилия на поддержание деятельности на внутреннем рынке и отсрочить планы по осуществлению зарубежных инвестиций.

Снижение оценочной стоимости одних западноевропейских компаний и затруднительное положение других приведет к созданию благоприятных условий для вложения средств в зарубежные активы для ряда компаний, наиболее приспособленных к меняющимся обстоятельствам. В то же время они будут намного тщательнее выбирать инвестиционные объекты и будут обращать внимание не только на их оценочную стоимость, но и финансовые показатели.

Решающую роль при проведении сделок, которые все же будут иметь место в 2009 году и в последующие периоды, будут играть покупатели из стран с развивающейся экономикой, в том числе российские покупатели. Речь идет о компаниях с устойчивыми финансовыми показателями, рассматривающих возможности приобретения активов в Западной Европе и руководствующихся такими мотивами, как возможности рыночной

Проблемы и задачи при совершении международных сделок

экспансии, обратной («нисходящей») интеграции или прямой («восходящей») интеграции, приобретения знаний и технологий, экономии за счет масштабов, доступа к международным брендам и диверсификации рисков.

Для того чтобы обеспечить успех международной сделки, необходимо решить множество проблем. По мнению руководителей международных корпораций, опрошенных в рамках проведенного PricewaterhouseCoopers исследования, основной преградой на пути успешного проведения международных сделок слияния и поглощения являются проблемы «столкновения культур».

По мнению руководителей международных корпораций, опрошенных в рамках проведенного PricewaterhouseCoopers исследования, основной преградой на пути успешного проведения международных сделок слияния и поглощения являются проблемы «столкновения культур».



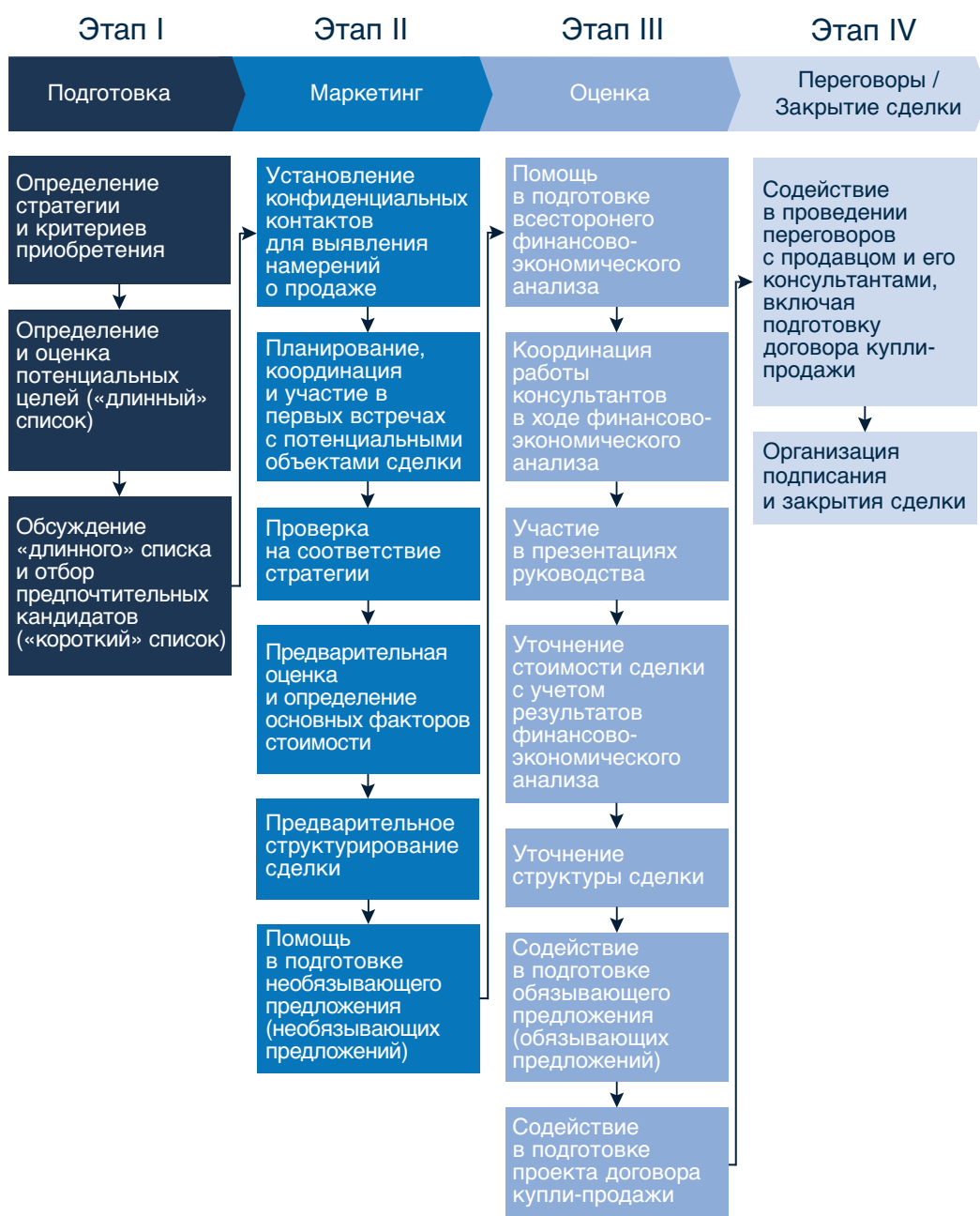
У западноевропейских продавцов зачастую возникают опасения по поводу способности российских покупателей выполнить свои обязательства в рамках сделки; для того чтобы успешно завершить сделку, необходимо развеять эти опасения.

Следующая часть этого отчета посвящена тому, какие действия следует предпринять российскому покупателю, для того чтобы его воспринимали как заслуживающего доверия потенциального инвестора, что позволит ему получить доступ к западноевропейским активам и максимизировать шансы на успешное завершение международных сделок.

Адаптация стратегии приобретений с учетом требований западноевропейских продавцов

Этапы сделки

Процесс осуществления сделки по приобретению бизнеса



Определение объектов приобретения в Западной Европе

Процесс определения потенциальных инвестиционных объектов в странах Западной Европы аналогичен тому, который вы, как правило, используете на российском рынке. Вы можете провести анализ «сверху вниз» и сами отфильтровать компании или прибегнуть к услугам консультантов, которые смогут оперативно предоставить вам информацию по конкретным возможностям и потенциально привлекательным объектам.

Используя подход, предполагающий анализ «сверху вниз», необходимо с самого начала выяснить, не является ли рассматриваемый вами сектор экономики стратегически важным в стране, где расположен объект приобретения, и, соответственно, огражденным от приобретений со стороны иностранных компаний. С точки зрения западноевропейских государств, настороженность может вызывать тот факт, что у иностранных инвесторов могут быть не только экономические, но и политические мотивы. Это означает, что при рассмотрении возможностей приобретения в таких секторах иностранным покупателям необходимо будет получить согласие государства, на что может потребоваться много времени и усилий.

Руководствуясь подобными предубеждениями, западноевропейские продавцы могут отказаться от вступления в переговоры с российскими покупателями, не давая им возможности представить предложение по приобретению активов.

Необходимо провести критический анализ своей собственной компании и определить ее сильные и слабые стороны

Вам необходимо провести критический анализ собственной компании, сосредоточив внимание на следующих основных вопросах:

Есть ли у вас опыт проведения сделок слияния и поглощения на внутренних и внешних рынках?

Приходилось ли вам приобретать компании в странах Западной Европы? Предыдущий опыт является преимуществом. Вы должны быть готовы к тому, что вам придется раскрыть информацию об уже проведенных сделках, в том числе о фирмах, которые предоставляли вам финансовые и юридические консультации. Это поможет вам завоевать доверие и продемонстрирует вашу серьезную заинтересованность в участии в процессе продажи. Вы также можете предоставить сведения о руководителях приобретенных вами компаний с тем, чтобы продавец имел возможность поговорить с ними и получить соответствующие рекомендации.

Есть ли у вас доступ к средствам для финансирования приобретения?

Какие источники вы намерены использовать для финансирования покупки: свободные денежные средства, заемный или собственный капитал? Имеется ли у вас доступ к финансовым ресурсам, необходимым для осуществления приобретения, и каковы источники такого финансирования? Для того чтобы завоевать доверие продавца, вы должны быть готовы к открытому обсуждению этих аспектов, особенно если в сделке участвует сторонняя финансирующая организация или долевого инвестор, и они играют важную роль в вашем процессе принятия решений.

Имеете ли вы представление об общепринятом процессе проведения сделок слияния и поглощения в Западной Европе?

Если нет, привлечите опытного международного консультанта, который поможет вам в процессе совершения сделок на западноевропейских рынках. Вам необходимо удостовериться в том, что вы уделяете достаточно внимания таким вопросам, как определение сроков, необходимых юридических документов, участвующих в сделке сторон и результатов каждого этапа процесса.

Располагаете ли вы «чистой», подтвержденной аудиторским заключением, финансовой отчетностью?

Качество подготовки финансовой отчетности в российской компании может не отвечать западноевропейским стандартам. Для того чтобы предоставить продавцу достаточную уверенность в своей финансовой устойчивости, российским покупателям нужно быть готовыми представить руководству намеченного объекта приобретения полный комплект подтвержденной аудиторским заключением финансовой отчетности, максимально приближенной к западноевропейским стандартам по таким показателям, как прозрачность и сопоставимость. В идеале такая отчетность должна быть составлена в соответствии с МСФО или национальными ОПБУ западноевропейских стран.

Насколько надежна система корпоративного управления вашей компании?

Российским покупателям необходимо помнить о том, что вопросы корпоративного управления представляют особую важность на западноевропейских рынках. Органам регулирования рынков и продавцам необходимо будет удостовериться в том, что покупатель осведомлен о своих обязанностях и обязательствах в этом отношении и что он имеет четкий план действий по внедрению устойчивой структуры корпоративного управления после проведения сделки.

Есть ли у вас четкое представление о местных нормативно-правовых требованиях?

Демонстрация четкого понимания правовой системы страны, в которой расположен объект приобретения, представит вас как серьезного претендента, в частности, если вам предстоит иметь дело с международными фондовыми биржами и другими зарубежными органами регулирования рынков. Вам нужно будет научиться разбираться в этих требованиях еще до того, как вы приступите к сделке приобретения в Западной Европе.

Среди других основных сфер – антимонопольное и природоохранное законодательство. Некоторые покупатели могут быть не очень хорошо знакомы с этими законами. Опытные и знающие консультанты помогут вам разобраться в соответствующих вопросах.

Создание убедительного инвестиционного обоснования

По завершении детализированного анализа компании-объекта и собственной компании, вам необходимо подготовить инвестиционное обоснование. Представьте себя на месте западноевропейского продавца и попытайтесь понять, что для него важно и каким может быть его мнение относительно потенциального иностранного покупателя.

Уделите основное внимание вопросам, актуальным для продавца, и эффективно используйте свои преимущества для подготовки инвестиционного обоснования, представляющего сделку как несомненно стратегический шаг для западноевропейской компании, а также как возможность для трансформации и получения выгоды.

Опасения продавцов

У некоторых продавцов может сложиться мнение, что они «теряют престиж» в результате продажи своего бизнеса российскому покупателю. Эта проблема может быть особенно актуальной для владельцев семейного бизнеса, когда для местных заинтересованных сторон продажа бизнеса является последней возможностью в условиях бедственного финансового положения. Некоторые при этом могут быть озабочены тем, что покупатель просто ищет возможность приобрести конкретные технологии и увезти их на отечественный рынок, что приведет к остановке европейского производства и сокращению рабочих мест.

Ваше инвестиционное обоснование должно содержать описание вашей стратегии в отношении компании-объекта, а также обоснование того, как это соответствует текущей стратегии компании.

Представьте себя на месте западноевропейского продавца, чтобы понять, что для него важно и каким может быть его мнение относительно потенциального иностранного покупателя.

Долгосрочные инвестиции

В результате финансового кризиса и стагнации экономики многим западноевропейским компаниям трудно соблюдать условия кредитных договоров и выплачивать проценты по долговым обязательствам, что может привести к процедурам внешнего управления или переходу имущества обанкротившегося предприятия к управляющему лицу и последующей ликвидации компании. Для некоторых покупателей приобретение западноевропейской компании может иметь значительную стратегическую ценность. Российские покупатели могут придавать большее значения долгосрочной перспективе инвестиций, несмотря на финансовые сложности, возможные в краткосрочной перспективе.

Риски на рынках с высокими темпами роста

Ухудшение ситуации на рынках Западной Европы вполне может трансформироваться в рост на российском рынке. Проанализируйте, будет ли продукция компании-объекта продаваться на отечественном рынке под тем же брендом через вашу сеть дистрибуции, что увеличит её мировой охват. Если, по вашему мнению, местное наименование или бренд сможет сохранить свою «жизнеспособность» после приобретения, разработка вашего инвестиционного обоснования на основе данного предположения может стать успешной стратегией.

Сокращение персонала

Подумайте, не приведет ли приобретение к значительному сокращению персонала. Если ваша цель – приобретение «стартовой площадки» для выхода на западноевропейский рынок, это создаст для вас преимущества перед другими местными претендентами на участие в сделке. Если у вас нет действующего офиса в Западной Европе, то не возникнет ожидания синергии затрат в результате консолидации и сокращения персонала. В то же самое время, инвестиционное обоснование других западноевропейских покупателей, претендующих на данный объект, может быть построено именно на реализации подобной синергии, ведущей к сокращению персонала компании-объекта. Это сделает ваше предложение более привлекательным.

Вступление в переговоры с компанией-объектом

Кто в компании принимает решения?

Когда вы начнете составлять короткий список возможных объектов приобретения и определять ключевых лиц, ответственных за принятие решений, вы поймете, что в некоторых западноевропейских странах несложно получить информацию о ключевых акционерах и управленцах из открытых источников или собственных баз данных компаний ввиду прозрачности и жесткости требований к предоставлению финансовой отчетности.

В других странах этот процесс может оказаться более сложным. Если в случае с некоторыми более крупными компаниями, зарегистрированными на фондовой бирже, обращение к главе отдела по сделкам слияния и поглощения может стать хорошим началом, то прямой контакт с управляющим и владельцем компании может оказаться более актуальным для компании среднего размера. Однако это может быть сложной задачей, если вас не представит доверенный консультант.

Первый шаг

Если вы не взаимодействовали с продавцом ранее, вам может помочь консультант, который имеет доступ к продавцу и может представить вас ключевым лицам, ответственным за принятие соответствующих решений. Как правило, подобные консультанты имеют возможность непосредственно связываться с компанией-объектом, обладают пониманием динамики местного рынка и работают на вас на начальном этапе взаимодействия. Более того, западноевропейские продавцы очень часто осуществляют продажу с привлечением консультанта.

В то же время на начальном этапе (и на последующих ключевых этапах сделки) важно задействовать ключевых руководителей вашей компании, а не осуществлять взаимодействие исключительно через консультантов, чтобы построить прочные и эффективные взаимоотношения с компанией-объектом.

Задачей на данном этапе является установление взаимоотношений с ключевыми лицами, принимающими решения в компании-объекте, убедить их в том, что вы являетесь надежным контрагентом и добиться от объекта положительной начальной реакции. На эту реакцию повлияет выбор языка, на котором пройдет ваше первое общение: если вы будете разговаривать на языке продавца, вы с большей вероятностью получите положительный ответ.

Если у вас не установлены взаимоотношения с продавцом, вам может помочь консультант, который уже взаимодействует с продавцом или имеет к нему доступ и может представить вам основных руководителей компании и других лиц, ответственных за принятие решений.

Первоначальная реакция руководства компании-продавца может быть сдержанной, поскольку для укрепления доверия требуется время. Кроме того, руководство будет заинтересовано в четком понимании вашего обоснования сделки, планов интеграции и финансовых возможностей. По мере развития взаимоотношений формы взаимодействия могут стать более неформальными. С самого начала вам необходимо приложить все усилия для того, чтобы донести свое инвестиционное обоснование и четко описать, кто вы и чем занимается ваша компания, почему вы хотите сделать приобретение и каковы ваши планы относительно объекта после его приобретения. С этой целью будет полезно продемонстрировать ваше понимание политики и системы регулирования в стране компании-объекта, а также местных требований к корпоративному управлению.

Четко опишите процесс принятия решений в вашей организации и обозначьте примерные сроки завершения сделки, одновременно выразив готовность проявить гибкость и скорректировать сроки с учетом графика продавца.

Решения в вашей компании должны быть приняты в согласованные с компанией-объектом сроки. В противном случае вы рискуете стать участником аукциона.

Продолжение диалога

Как только вы установили контакт с компанией-объектом, важно двигаться дальше, принимая решения в соответствии со сроками, согласованными с компанией-объектом. В противном случае вы рискуете стать участником аукциона.

Скорее всего, вам придется подписать соглашение о конфиденциальности перед тем, как вы получите доступ к конфиденциальной информации. Используйте этот этап для получения важной информации, которая позволит вам сформулировать предварительное предложение. Однако стоит учесть, что некоторые продавцы могут не пожелать раскрывать те детали, которыми могут воспользоваться их конкуренты, если сделка не состоится.

Будьте готовы к тому, что западноевропейские продавцы уделяют основное внимание величине денежного потока и показателю EBITDA. Для многих российских покупателей подобная информация является приемлемой. Однако если для вас приоритетными являются такие аспекты, как чистые активы или интеллектуальная собственность, точно укажите необходимую вам дополнительную информацию на начальном этапе.

В то же время сам продавец захочет узнать как можно больше о вашей компании. Будьте открыты в отношении юридической структуры (включая собственников) вашей компании и способа финансирования сделки и четко изложите ожидаемый результат и цели самого приобретения. Готовность предоставить подтвержденную аудиторским заключением отчетность вашей компании и описание опыта участия в сделках слияния и поглощения положительно скажется на вашем имидже. В некоторых случаях, в частности, если речь идет о слиянии и обмене акций, а также о совместных предприятиях, продавец может попросить вас предоставить ему возможность провести финансово-экономический анализ (due diligence) вашей компании.

Аукцион

Данный документ посвящен процессу приобретения, который исключает присутствие других претендентов. На практике выражение вашей заинтересованности в приобретении объекта может инициировать процесс аукциона. Также возможна ситуация, когда вы узнали о предстоящем аукционе от вашего финансового консультанта и решили принять в нем участие.

Для многих российских покупателей привычны длительные процессы продажи с продолжительным периодом на эксклюзивные переговоры. Поэтому продажа в короткие сроки при проведении аукциона, как правило, непривлекательна для российских покупателей. Нехватка времени и недостаток опыта в совершении приобретений на рынке Западной Европы приводят к тому, что в некоторых случаях российские покупатели не способны оперативно принимать стратегические решения в сроки, предусмотренные аукционом.

С вашей стороны крайне важна тщательная подготовка к процессу, чтобы вы смогли действовать оперативно, тем самым подтверждая продавцу свою способность завершить сделку. Наделение старшего руководства полномочиями принятия оперативных решений позволит вам конкурировать на равных с более опытными западными соперниками.

Соблюдение сроков –
важнейший фактор
на данном этапе.
Существенное значение
для продавца будет
иметь скорость
завершения сделки.

Предложение

Соответствие ожиданиям и управление ожиданиями

Качество предварительного предложения крайне важно в Западной Европе. Оно должно отражать профессионализм и надежность будущего покупателя.

Предварительное предложение, как правило, включает следующую информацию: точное описание обоснования сделки и механизмов корректировки цены; предлагаемое финансирование и структуру долга; предлагаемую систему мотивации руководства и сотрудников, если применимо; будущую стратегию совместного бизнеса; сроки завершения сделки; ключевые коммерческие допущения; и, если процесс позволяет, информационные запросы на проведение финансово-экономического анализа (due diligence).

Иногда подобное предварительное предложение может служить основой для не имеющего обязательной силы Меморандума о намерениях (Term Sheet), который затем используется юристами при подготовке документов, имеющих обязательную юридическую силу. В некоторых же случаях участники напрямую перейдут от письма-предложения к составлению юридических документов.

Мы рекомендуем российским покупателям настаивать на согласовании Меморандума о намерениях (Term Sheet), поскольку это значительно сократит риск недопонимания на более поздних этапах сделки. Кроме того, важно, чтобы любые условия, обязательные к исполнению до закрытия сделки, и важнейшие заявления и гарантии были оговорены на соответствующем этапе.

Соблюдение сроков имеет решающее значение

Предполагаемые сроки завершения сделки могут представлять большую сложность для российского покупателя, чем для западноевропейской компании-покупателя из той же отрасли или компании-финансового инвестора. Если финансовый инвестор, как правило, просит предоставить ему период исключительных прав на переговоры в течение 4-6 недель после принятия предварительного предложения, то российские инвесторы зачастую рассчитывают на более длительные сроки.

Помните, что соблюдение сроков – это важнейший показатель на данном этапе, поскольку для продавца крайне важна скорость закрытия сделки, а другие потенциальные покупатели уже ждут возможности вступить с ним в переговоры. Мы рекомендуем сократить период исключительных прав на переговоры до минимума, чтобы повысить ваши шансы на успех в сделке.

Соблюдение нормативно-правовых требований

Российские покупатели должны осознавать важность соблюдения местного законодательства, нормативно-правовых требований и соответствующего кодекса поведения. Экономика стран Западной Европы находится под жестким регулированием. Кроме того, в отношении приобретения зарегистрированной на бирже компании установлены еще более строгие правила.

К примеру, если объектом приобретения является компания, зарегистрированная на бирже Великобритании, при совершении сделки российскому покупателю придется соблюдать Кодекс по слияниям и поглощениям, а также законы и нормативно-правовые требования в области здравоохранения, безопасности и защиты окружающей среды, трудовое право и стандарты корпоративного управления в процессе ведения бизнеса.

Заключение

На фоне последствий финансового кризиса, когда прочие формы сделок слияния и поглощения сокращаются, а мировая экономическая активность смещается в сторону развивающихся рынков, компании из стран с развивающейся экономикой быстро приобретают опыт совершения сделок в Западной Европе.

Вместе с тем западноевропейские продавцы все еще не уверены в надежности и способности российских покупателей осуществлять сделки в установленные сроки. В результате российские компании рассматриваются ими в качестве менее привлекательного варианта.

Тщательная подготовка до начала переговоров, анализ и понимание собственных преимуществ и слабых сторон, разработка и предоставление убедительного инвестиционного обоснования, открытость и прозрачность в отношении вашей компании и будущей стратегии, соблюдение сроков и правил общения – все это увеличит ваш шанс быть принятым в качестве надежного претендента на участие в сделке и повысит вероятность на успешное завершение сделки.

Привлечение опытных консультантов по ведению сделок слияния и поглощения поможет вам не только в управлении финансовыми и операционными аспектами сделки, но и обеспечит вас инструментом для преодоления культурных различий, тем самым увеличивая вероятность вашего успеха.

На протяжении многих лет специалисты PricewaterhouseCoopers оказывают содействие своим клиентам в совершении международных сделок. Мы знаем, что каждая сделка уникальна с точки зрения поставленных задач и сопряженных с ними возможностей и сложностей. Наш опыт и наши специалисты могут помочь вам на каждом этапе сделки вплоть до ее успешного завершения.

Контактная информация



Джулиан Смит

Партнер
Тел.: +7 (495) 967-6497
julian.smith@ru.pwc.com



Лев Виляев

Партнер
Сопровождение сделок с капиталом
Тел.: +7 (495) 967-6497
lev.vilyaev@ru.pwc.com

Опыт участия PricewaterhouseCoopers в международных сделках

- В течение последних 10 лет специалисты PricewaterhouseCoopers предоставили консультационные услуги при проведении более чем 3 200 сделок, 39% из которых – международного масштаба.
- Только в 2008 году специалисты PricewaterhouseCoopers содействовали при совершении 82 международных сделок в Европе, общая стоимость которых составила 8,1 млрд долларов США.
- За последние 5 лет мы оказали консультационные услуги по более 200 сделкам на российском рынке, общая стоимость которых составила 20 млрд долларов США.

Настоящее издание подготовлено исключительно как общее руководство по вопросам, представляющим интерес, и не представляет собой профессиональные консультации. Без получения конкретных профессиональных консультаций не следует предпринимать каких-либо действий, основываясь на содержащейся в настоящем материале информации. В отношении точности или полноты информации, содержащейся в настоящем издании, не дается никаких заверений или ручательств (явно выраженных или подразумеваемых), и в той степени, в какой это допустимо законодательством, PricewaterhouseCoopers Russia B.V., ее участники, сотрудники и представители не берут на себя никакой ответственности и снимают с себя всякую ответственность за последствия ваших или чьих бы то ни было действий или бездействия, исходя из достоверности содержащейся в настоящем издании информации и за любое основывающееся на ней решение.