

Сопровождение сделок слияний и поглощений

20,0 млрд долл. США –

объем сделок M&A в России в 2018 г.¹

37%

СЕО международных компаний планируют совершение сделки M&A в следующие 12 месяцев для стимулирования роста выручки²

Преимущества работы с PwC



PwC является одним из лидеров на рынке M&A и занимает 2-е место в мире по количеству сделок*.



Наша глобальная сеть охватывает все страны. Мы можем привлечь максимально широкий круг потенциальных инвесторов.



Мы работаем по принципу «одного окна».



Имеющийся опыт работы позволяет соблюсти интересы акционеров и обеспечить получение максимальной возможной финансовой выгоды.



Мы оказываем содействие в привлечении финансирования в коммерческих банках для сделки за счет налаженных контактов.

В каком секторе приобретать компании?
Какие именно компании приобретать?
Сколько стоят приобретаемые компании?
Как минимизировать риски покупателя?

Покупка



Кто наиболее вероятный покупатель?
Как обосновать максимальную цену?
Как сократить срок процесса продажи до минимума?

Продажа



К какому PE-фонду или банку обратиться?
Как организовать pre-sounding рынка?
Как подготовить материалы для привлечения инвестиций?

Привлечение инвестиций



Как организовать выделение активов (carve-out)?
Как консолидировать активы?
Как создать совместное предприятие (JV)?

Прочее



Ваша сделка

*По данным исследования Mergermarket в 2018 г.

На стороне продавца услуги могут включать:

- управление всем процессом продажи;
- консультирование по вопросам предпродажной подготовки;
- предварительный анализ стоимости;
- определение вероятных покупателей;
- контактирование потенциальных покупателей с целью выявления их интереса к сделке;
- презентация бизнеса перед потенциальными покупателями, консультирование в выборе наилучшего предложения для продолжения процесса продажи;
- консультирование в ходе переговорного процесса, в том числе по структурированию сделки;
- консультирование при определении коммерческих условий в договорах SPA/SHA*.



На стороне покупателя услуги могут включать:

- определение вероятных объектов для покупки;
- предварительный анализ стоимости;
- оценка привлекательности объекта для покупки;
- содействие в подготовке предложения;
- сопровождение переговорного процесса, подписания соглашений и окончательного оформления сделки;
- консультирование в переговорном процессе, в том числе по структурированию сделки;
- консультирование при определении коммерческих условий в договорах SPA/SHA*.



* SPA – договор купли-продажи, SHA – акционерное соглашение

¹ Источник: EMEA M&A activity during Q1-Q4 2018 report (Mergermarket)

² Источник: 22-й опрос руководителей крупнейших компаний мира, 2019 г. (PwC)

Сопровождение сделок слияний и поглощений



Причины для привлечения консультанта при проведении сделок

- Получение наиболее выгодных условий продажи: цены, прочих финансовых и нефинансовых условий (в частности, касательно гарантий и заверений). Это достигается за счет:
 - организации аукциона и максимального охвата потенциальных покупателей, в том числе иностранных инвесторов;
 - эффективной организации процесса продажи за счет наработанного опыта проведения сделок.
- Минимальное отвлечение персонала от операционных бизнес-процессов.
- Помощь в узкоспециализированных вопросах проведения сделки (например, связанных со структурированием).
- Привлечение консультанта после попытки продажи собственными силами снижает вероятность продажи и достижения оптимальной цены.
- Нахождение оптимальных с точки зрения целей покупки и потенциальной цены объектов сделок. Наибольшее значение данный пункт имеет для иностранных компаний, которые могут не знать детально ландшафт потенциальных объектов сделок, в том числе их готовности к сделке.

Примеры M&A проектов PwC в России

Покупка
PRINZHORN GROUP
 Покупка 50% крупнейшего производителя картона и гофроупаковки в РФ
SFT Group
 В стадии закрытия

Продажа

 Продажа 184 Ресторанов KFC в России
 2018

Продажа/покупка

 Продажа 100% акций ВТБ Страхование в пользу СОГАЗа
СОГАЗ
 2018

Продажа

 Продажа 16 ресторанов Pizza Hut в России
 2018

Покупка
CJ Cheiljedang Corporation
 Покупка 100% акций компании

 2017

Контактная информация



Олег Мальшев

Партнёр, руководитель практики сопровождения сделок

Тел.: +7 495 967 6138

E-mail: oleg.malyshev@pwc.com



Елена Ершова

Директор, руководитель подразделения организации и сопровождения сделок M&A

Тел.: +7 985 998 6546

E-mail: elena.v.ershova@pwc.com



Татьяна Бровкина

Старший Менеджер, Подразделение организации и сопровождения сделок M&A

Тел.: +7 495 223 5071

E-mail: tatiana.brovkina@pwc.com



Андрей Катогаров

Менеджер, Подразделение организации и сопровождения сделок M&A

Тел.: +7 999 971 3910

E-mail: andrey.katogarov@pwc.com