



MergersCorp M&A International
Global Investment Banking

MERGERSCORP
The Leader In Business Sales Mergers & Acquisitions

The logo for Mergerscorp features the word "MERGERSCORP" in a bold, blue, sans-serif font. A thin blue arc is positioned above the letters, starting from the left side of the 'M' and ending at the right side of the 'P'.

MERGERSCORP

The Leader In Business Sales Mergers & Acquisitions

ИНДЕКС

О нас	5	Корпоративная реструктуризация	15
Почему стоит выбрать MergersCorp M&A International?	7	Финансирование и IPO	17
Слияния и поглощения (M&A)	8	Пост-слияния	18
Услуга по оценке	9	Стратегическое консультирование	19
Поглощения	10	Наш метод слияний и поглощений	20
Наши основные направления деятельности	11	Почему владельцы бизнеса выбирают нас	21
Слияния	12	Наши основные руководящие принципы	22
Привлечение капитала	13	Процесс Слияния и Поглощения	23
Выкуп предприятия менеджментом	14	Недавние сделки	26

О нас

MergersCorp™ M&A International – ведущий бренд, специализирующийся на консультировании по вопросам слияний и поглощений на рынке ниже среднего, предлагающий профессиональные услуги по слияниям и поглощениям клиентам по всему миру.

A MergersCorp™ M&A International – ведущий бренд, специализирующийся на консультировании по вопросам слияний и поглощений на рынке ниже среднего, предлагающий профессиональные услуги по слияниям и поглощениям клиентам по всему миру.

Мы помогаем нашим глобальным клиентам конфиденциально покупать и продавать частные предприятия, согласовывая интересы всех сторон для взаимного успеха и удовлетворения.

Сегодня MergersCorp™ M&A International является глобальным игроком с сетью инвестиционных банкиров, консультантов по слияниям и поглощениям и брокеров, продающих бизнес с годовой выручкой от 500 000 до 250 миллионов долларов США в области технологий, строитель-

ства, банковского дела, производства, здравоохранения, услуг, дистрибуции, инжиниринга, образования, транспорта и более.

Мы сопровождаем наших клиентов на протяжении всего процесса M&A: от инициации до исполнения финансовой сделки.

Наша команда состоит из старших консультантов по слияниям и поглощениям, профессионалов в области инвестиционно-банковских услуг, бизнес-брокеров и операционных руководителей, каждый из которых имеет большой опыт и реализовал сотни сделок на общую сумму в миллиарды долларов.

Наша цель – сделать процесс покупки нового бизнеса или продажи существующего бизнеса максимально гладким и эффективным. Мы знаем, насколько важна конфиденциальность для

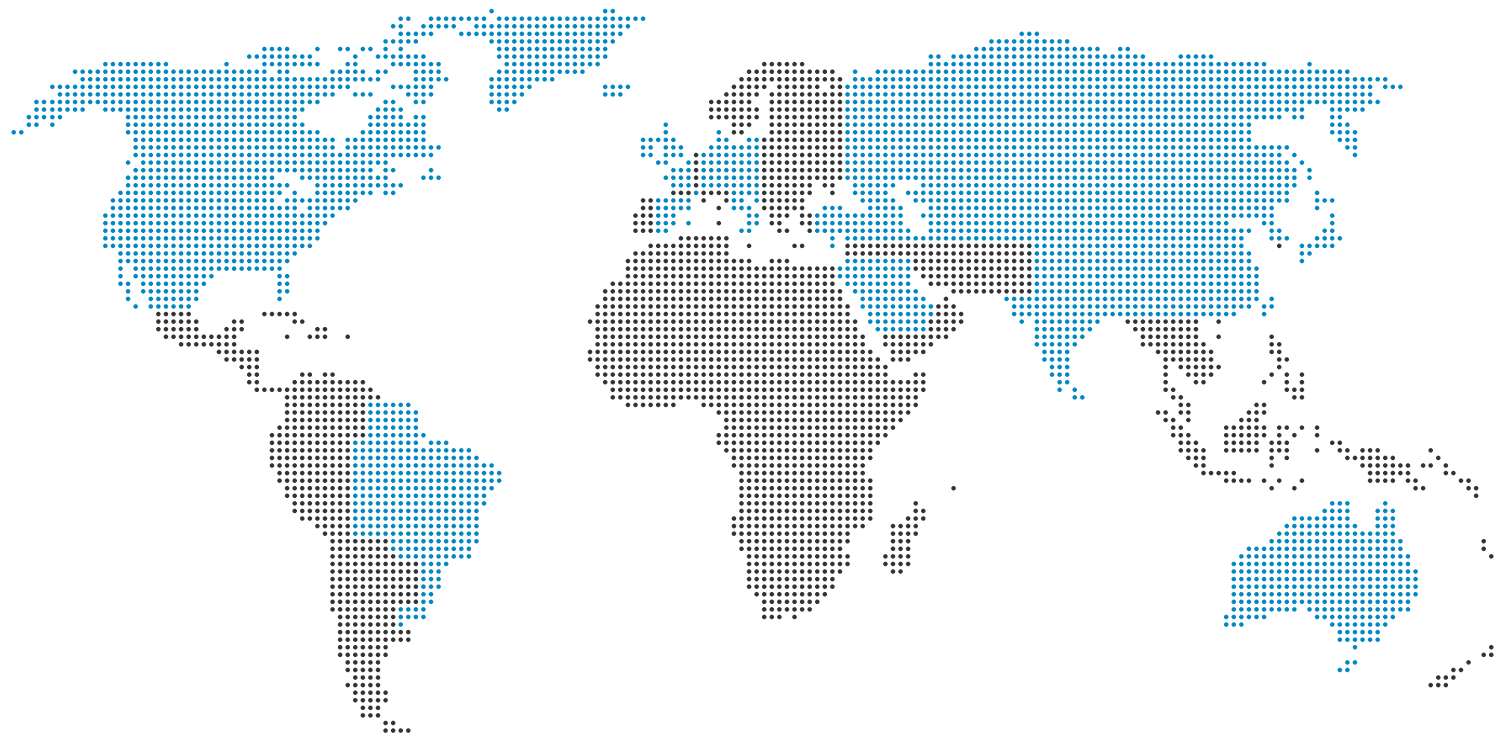
наших продавцов, и относимся к ней с первостепенной важностью. Мы считаем, что создание взаимовыгодного результата для всех вовлеченных сторон – это то, что, по нашему мнению, решает или разрушает сделку.

Если вы рассматриваете возможность продажи своей компании, мы уверены, что вы хотите принять правильное решение о том, кто вас представляет.

Для получения БЕСПЛАТНОЙ конфиденциальной консультации вы можете связаться с нами по телефону +1 212 210 1940 (США) или +43 (0) 660 2021910 (Европа) или написать нам по адресу info@mergerscorp.com

Мы с нетерпением ждем ответа от вас.





110

ГЛОБАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ ПО
СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ (M&A)
НА РЫНКЕ НИЖЕ СРЕДНЕГО

13+

ЯЗЫКОВ, НА
КОТОРОМ ГОВОРЯТ
НАША КОМАНДА

\$5МЛРД.+

ОТ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ
ЛИСТИНГА

2500+

БИЗНЕСОВ НА
ПРОДАЖУ

18+

СТРАН

35,000+

МИРОВЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ-ПАРТНЕРОВ

Почему стоит выбрать MergersCorp M&A International?

Наше сильное чувство идентификации с клиентами означает, что мы постоянно стремимся предлагать решения даже для проблем, о которых они еще не знают.

«Нам платят, когда вам платят»

- Глобальная компания с более чем 100 консультантами по всему миру
- Специализация на рынке ниже среднего
- Собственная база данных покупателей на рынке ниже среднего
- Все данные Конфиденциальны и Защищены на Сервере банка в Швейцарии
- Мы сотрудничаем с крупнейшей компанией по Условному Депонированию в Мире для обеспечения Безопасности Сделки



Слияния и поглощения (M&A)

Наше сильное чувство идентификации с клиентами означает, что мы постоянно стремимся предлагать решения даже для проблем, о которых они еще не знают

Сделки M&A являются результатом комплексного анализа стратегических, финансовых и налоговых вопросов, оптимизация которых является решающим фактором успеха сделки.

MergersCorp M&A International Advisors является ведущим поставщиком услуг по слияниям, поглощениям, продаже бизнеса, оценке стоимости и разделению бизнеса на рынке ниже среднего звена.

Услуги включают в себя:

- Анализ стратегических целей и технико-

экономических обоснований.

- Оценка сделки и рекомендуемые альтернативные сценарии.
- Идентификация, отбор и анализ потенциальных приобретений.
- Поиск потенциальных промышленных и финансовых партнеров в глобальном масштабе.
- Помощь в проведении переговоров, структурировании и закрытии и вопросах на всех этапах сделки.
- Координация актуальных налоговых и юридических вопросов с сильными партнерами.

Области фокусировки

➤ Консультации на стороне продавца

Предоставление целенаправленных подходов с добавленной стоимостью для клиентов, желающих выйти.

➤ Консультации на стороне покупателя

Мы помогаем выявить потенциальные целевые фирмы, соответствующие критериям клиента.

➤ Оценка бизнеса

Мы помогаем определить ключевые области бизнеса, создающие ценность.

Услуга по оценке

MergersCorp M&A International разработала значительные и признанные ноу-хау в широком спектре бизнес-консультационных услуг для клиентов, таких как:

- Оценка бизнеса и бизнес-подразделений
- Справедливые мнения
- Оценка товарных знаков и патентов
- Оценка клиентского списка
- Распределение закупочной цены
- Тест на обесценение (гудвил, доли участия и другие активы)
- Составление бизнес и финансовых моделей
- Обзор бизнес-планов
- Анализ рынка, сектора и конкурентного позиционирования
- Сравнительный анализ
- Сертификация финансирования проектов
- Подготовка сводки документов, включая финансовые и деловые риски.



Поглощения

Термины «слияния» и «поглощения» часто используются взаимозаменяемо, но они различаются по смыслу. При поглощении одна компания полностью покупает другую. Слияние – это объединение двух фирм, которые впоследствии образуют новое юридическое лицо под знаменем одного корпоративного наименования.

Любое успешное трансграничное приобретение требует опыта, чтобы заключить правильную сделку с правильным бизнесом. У нас есть такая экспертиза. Мы нацелены на взаимодополняющие предприятия, чтобы получить максимальную отдачу от любого бизнеса, который мы продаем, и наша глобальная сеть предоставляет больше возможностей для поиска именно того, что нужно. У нас есть опыт работы во многих различных культурах, с актуальной местной

информацией из первых рук. Наше понимание межкультурных вопросов, когда речь идет о международных деловых сделках, позволяет нам вести переговоры с учетом культурных особенностей. Различные культуры и языки могут привести к недопониманию, но мы объединяем две стороны, выступая вместе с нашими клиентами на этой незнакомой территории и преодолевая культурный разрыв. Разные взгляды на оценку и прозрачность

предпринимательской проверки (due diligence) управляются опытной командой наших специалистов, которые всегда доступны для консультаций и помощи во всем процессе. Наличие команды экспертов, обладающих знаниями и навыками для глобальных деловых сделок и понимающих, как определить связанные с этим риски, сохраняя при этом возможности, имеет важное значение для поиска оптимальной сделки для любого приобретения.

Области фокусировки

➤ Консультации на стороне продавца

Предоставление целенаправленных подходов с добавленной стоимостью для клиентов, желающих выйти.

➤ Консультации на стороне покупателя

Мы помогаем выявить потенциальные целевые фирмы, соответствующие критериям клиента.

➤ Оценка бизнеса

Мы помогаем определить ключевые области бизнеса, создающие ценность.

Наши основные направления деятельности



АЭРОКОСМОС И ОБОРОНА



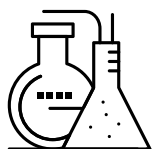
АВТОМОБИЛИ И
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ



БАНКОВСКОЕ ДЕЛО



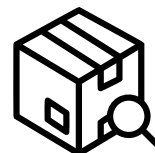
БИОТЕХНОЛОГИИ И
ФАРМАЦЕВТИКА



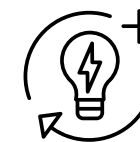
ХИМИЧЕСКИЕ ПРЕПАРАТЫ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ
ТОВАРЫ И УСЛУГИ



КОНТЕЙНЕРЫ И УПАКОВКА



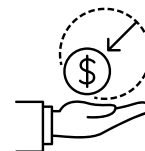
ЭНЕРГИЯ И МОЩНОСТЬ



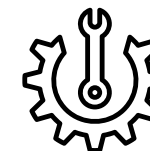
ОБОРУДОВАНИЯ И
ПРИНАДЛЕЖНОСТИ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



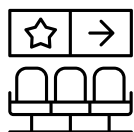
СТРАХОВАНИЕ



ИТ-КОНСАЛТИНГ И УСЛУГИ



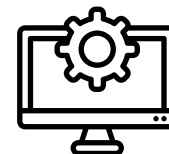
МЕХАНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



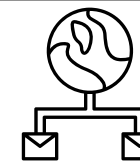
СРЕДСТВА МАССОВОЙ
ИНФОРМАЦИИ
И РАЗВЛЕЧЕНИЯ



РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Слияния

Слияния и Поглощения могут быть сложными, но наша команда опытных специалистов может помочь вам от начала до конца.

Первоначально они проанализируют и оценят ваш бизнес, определяют его сильные и слабые стороны и какое слияние лучше всего дополнит ваш бизнес для достижения ваших целей. Из этого они будут работать вместе на протяжении всего процесса, от нацеливания на нужные компании до закрытия сделки и фактического слияния вашего бизнеса.

Мы помогаем с:

- Оценкой потенциальных бизнесов и взвешиванием преимуществ каждого.
- Оценкой рисков для инвесторов.
- Подготовкой документации.
- Проведением предпринимательской

- проверки (due diligence).
- Оценкой и анализом бизнеса и финансовой структуры.
 - Разработкой плана для слияния или поглощения с целью обеспечения плавного перехода.
 - Управлением переговорами и предложением сделки, которая наилучшим образом позволит компании расти.
 - Исследованием возможностей для привлечения дополнительных средств при необходимости.

На протяжении всего процесса мы готовы проконсультировать вас и будем поддерживать вас до тех пор, пока слияние не будет полностью завершено.

Области фокусировки

➤ Слияния

Мы помогаем нашим клиентам в достижении их стратегических целей путем выявления и последующего внедрения возможностей для слияния с другими компаниями.

➤ Трансграничное слияние

У нас очень глобальный подход, наша команда может предоставлять услуги на месте, где бы они ни были необходимы.

➤ Консультации по слияниям

Мы можем помочь вам во многих вопросах, наша команда готова решить любые конкретные задачи, которые могут возникнуть.



Привлечение капитала

В развитии компании бывают периоды, когда для перехода на следующий уровень или этап роста требуется капитал

В развитии компании бывают периоды, когда для перехода на следующий уровень или этап роста требуется капитал.

У нас есть консультанты-эксперты, которые могут рассказать нашим клиентам о доступных им вариантах и о том, что лучше всего соответствует их интересам, целям и текущей ситуации. Мы работаем с многочисленными финансовыми учреждениями, и у нас есть сеть банков и частных инвесторов, готовых инвестировать.

У нас есть глобальный опыт работы во многих различных компаниях, которые хотят расти за счет расширения ассортимента новых продуктов или местоположений или путем поглощения новых компаний.

Таким образом, мы можем дать экспертный совет, где бы вы ни находились, и если вас интересуют зарубежные фондовые рынки. Мы проводим тщательный анализ бизнеса наших клиентов, оценивая существующую структуру капитала и потребности для достижения будущих целей. Затем мы рассматриваем наилучшие доступные варианты для финансирования этих целей, будь то кредиты, первичное публичное размещение акций или любая гибридная система. С каждым вариантом мы подберем подходящих инвесторов и будем работать вместе с нашими клиентами в переговорах, чтобы найти для них наилучшие условия финансирования.

Мы сопровождаем наших клиентов от начала и до конца, контролируем весь процесс и консультируем на каждом этапе. Мы работаем с лучшими лицензированными инвестиционными банкирами по всему миру.

Области фокусировки

➤ Привлечение капитала

Мы консультируем генеральных и исполнительных директоров по требованиям к капиталу, структурируем решения для удовлетворения потребностей в капитале и привлекаем долг или структурированный капитал от различных поставщиков капитала.

➤ Оценка

Мы приступаем к формальной оценке текущей структуры капитала вашей компании

и будущих потребностей в капитале.

➤ Консультации по привлечению капитала

Наша команда определит и оценит доступные варианты капитала, включая размещение прямых инвестиций, банковский долг, гибридные/структурированные финансовые продукты и финансирование первой публичной продажи акций (IPO).

Выкуп предприятия менеджментом (МВО)

Часто выкуп предприятия менеджментом является хорошим планом для бизнеса, а не для вывода его на рынок.

Часто выкуп предприятия менеджментом является хорошим планом для бизнеса, а не для вывода его на рынок.

В этом случае менеджмент - это те, кто берет на себя управление бизнесом. Это имеет много преимуществ, не последним из которых является то, что они уже знают, как вести бизнес, поэтому переход может быть относительно плавным. Кроме того, легче поддерживать большую конфиденциальность между продавцом и покупателями. Несмотря на то, что выкуп предприятия менеджментом может показаться относительно простым по сравнению с другими слияниями и поглощениями, существуют факторы, требующие консультации

эксперта. Вероятно, потребуется внешнее финансирование, и спонсоры будут обращать внимание на то, насколько компетентно руководство и какие бизнес-стратегии у них есть, чтобы позволить компании расти и процветать. Наши эксперты способны провести профессиональную оценку бизнеса и предоставят подробный финансовый анализ, дающий рекомендации по составлению хорошей структуры сделки, с которой бизнес сможет справиться в будущем. Они помогут обучить руководство их новой роли владельцев и разработать эффективные бизнес-стратегии для дальнейшего развития бизнеса.

У нас есть сеть возможных источников финансирования, которые мы можем предложить, и мы можем проконсультировать по поиску правильных вариантов или комбинации вариантов, включая самофинансирование, проведение необходимых переговоров и заключение выгодных сделок. Эти факторы, а также подготовка документов, необходимых для предпринимательской проверки (due diligence), и весь процесс сделки, осуществляемый нами, позволяют нашим клиентам продолжать вести свой бизнес, пока процесс продолжается.

Области фокусировки

- **Курирование по выкупу предприятия менеджментом**
Мы помогаем команде менеджеров объединить ресурсы для приобретения всего или части бизнеса, которым они управляют.
- **Пост-слияние**
Мы поддерживаем переход бизнеса в частную собственность с целью оптимизации операций и повышения прибыльности.
- **Консультации по выкупу предприятия менеджментом**
Наши навыки в области финансирования и структурирования сделок могут помочь вам заключить выгодную сделку, поддерживая позитивные отношения между всеми сторонами — результат, критически важный для успеха МВО.

Корпоративная реструктуризация

Наши стратегии корпоративной реструктуризации могут помочь компании спасти ситуацию и в долгосрочной перспективе повысить ее ценность.

У нас есть опыт в поиске вариантов, открытых для компаний, у которых слишком много долгов, и консультирование о том, как творчески реструктурировать бизнес. Наши стратегии корпоративной реструктуризации могут помочь компании спасти ситуацию и в долгосрочной перспективе повысить ее ценность.

Наш опыт охватывает как внесудебные, так и судебные процедуры реорганизации финансовых структур, а также продажу активов. Наши решения основаны на многолетнем опыте работы в этой области в решении сложных ситуаций. Нас также поддерживают наши международные сети, которые могут предоставить дополнительные альтернативы.

Области фокусировки

- **Консультации по корпоративной реструктуризации**
Корпоративная реструктуризация играет роль в жизни многих компаний. Мы поддерживаем вас на всех этапах.
- **Финансовая реструктуризация**
Финансовая реструктуризация может произойти в связи с изменениями на рынке или в правовой среде и необходима для выживания бизнеса.
- **Организационная реструктуризация**
Мы советуем вам при осуществлении эффективной организационной реструктуризации сосредоточиться на изменении структуры компании, а не ее финансовых механизмов.

25%

ОЖИДАЕТСЯ
КОРПОРАТИВНАЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ США
В 2020-2025 ГГ.

13%

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ,
ИТ И ТЕХНОЛОГИИ.

15%

СОСТАВЛЯЮТ
ТРЕБОВАНИЯ К
КОРПОРАТИВНОЙ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ
В ЕС



Финансирование и IPO

Когда дело доходит до финансирования компании, существует множество различных вариантов.

Наша команда экспертов может порекомендовать лучшее решение. Мы помогаем нашим клиентам сделать лучший выбор для их бизнеса и обстоятельств из широкого спектра альтернатив, а затем оказываем помощь в этом процессе.

Мы знаем, как найти необходимый капитал, будь то кредиты или частный капитал. Благодаря нашей сети корпоративных банков и частных инвестиционных компаний со всего мира мы можем найти инвесторов, готовых предоставить финансирование, необходимое для развития бизнеса.

Области фокусировки

➤ Финансирование

Мы обеспечиваем успешную навигацию наших клиентов на фондовом рынке.

➤ Курирование по IPO

Мы помогаем нашим клиентам подготовиться к первичным публичным предложениям (IPO) до публичного листинга и оцениваем, является ли обратное слияние лучшим вариантом.

➤ Консультации по IPO

Мы поддерживаем вас на всех этапах IPO, поскольку это требует хорошо спланированных и стратегических коммуникаций до, во время и после мероприятия



Пост-слияние

Интеграция после слияния или PMI — это сложный процесс объединения и реорганизации бизнеса для реализации потенциальной эффективности и синергии, которые обычно мотивируют слияния и поглощения.

Области фокусировки

➤ Интеграция после слияния

В ходе этого процесса мы помогаем вам объединить две или более компаний вместе с целью максимизации синергии, чтобы гарантировать, что сделка соответствует ее прогнозируемой стоимости.

➤ Пост-слияния

Мы помогаем вам на протяжении всего плана интеграции после слияния:

процесс найма, дублирование/увольнения, технологии и производительность сотрудников.

➤ Интеграция после слияния по областям

Мы помогаем вам во всех областях: данные и знания, технологии и системы, внутренние политики, бизнес-процедуры, организационные структуры, продукты и услуги.



Стратегическое консультирование

Наличие плана слияний и поглощений (M&A) может упростить поиск источников сделок, соответствующих вашей корпоративной стратегии.

Когда дело доходит до ведения бизнеса, может быть трудно разработать наилучшую стратегию, особенно когда речь идет о важных решениях, и существуют различные варианты того, как двигаться вперед.

У нас есть большой опыт в оказании помощи компаниям, когда они оказываются на перепутье, в принятии наиболее обоснованных решений и разработке правильных стратегий для достижения их бизнес-целей. Мы консультируем по возможным вариантам развития бизнеса, будь то привлечение капитала или слияние и поглощение, диверсификация или

специализация. Мы консультируем о том, является ли это подходящим временем для продажи. Работая вместе с владельцами бизнеса и используя различные методы моделирования, анализа и оценки, мы помогаем владельцам бизнеса найти стратегию, которая им подходит.

После того, как стратегия определена, мы прорабатываем, как реализовать эту стратегию и как наиболее подходящим образом представить ее другим заинтересованным сторонам в компании, помогая в подготовке презентаций и других формах коммуникации

Области фокусировки

➤ **Правление и Стратегия**

Услуги консультантов

Мы не торопимся, чтобы понять ваши критические проблемы, чтобы поддержать вас в качестве объективного консультанта.

➤ **Консультации по основному бизнесу**

Наша команда консультантов готова поддержать ваши важные решения, предоставив рекомендации на всех этапах вашего бизнеса.

➤ **Стратегия и прогресс**

Оценить и анализировать стратегические возможности в новых сегментах рынка, удостоверившись, что ваша бизнес-стратегия соответствует рынку и соответствует ему.



Наш метод Слияний и Поглощений

Наш метод проверен временем, в результате получается идеальный покупатель, предлагающий наилучшую цену для Прод авца.

ОЦЕНКА		ПОДГОТОВКА		ПРИБЛИЖЕНИЕ		
Этап Оценки	Этап Подготовки	МО (машинное обучение)	1-я встреча с Тизером	Соглашение о неразглашении (NDA)	2-я встреча с ИМ	Письмо о намерениях (LOI)
MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL анализирует финансовые показатели и запрашиваемую цену целевых компаний и решает, следует ли братья за проект	MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL подготовит необходимые проектные материалы для встречи с потенциальными покупателями	MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL свяжется с соответствующими сторонами, принимающими решения по слияниям и поглощениям, и с руководителями потенциальных покупателей, чьи имена не указаны.	MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL встретится с заинтересованными потенциальными покупателями, используя Тизер (без указания имени).	После того, как потенциальные покупатели проявят заинтересованность в дальнейших действиях, между MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL и потенциальными покупателями будет подписано Соглашение о неразглашении.	После подписания NDA Информационный Меморандум целевой компании будет раскрыт потенциальным покупателям.	Потенциальные покупатели отправят LOI, которые выражают первоначальный интерес.
ПРИБЛИЖЕНИЕ		ЗАКРЫТИЕ				
Предварительная проверка	Встреча на высшем уровне (Сессия Q&A)	Меморандум о взаимопонимании (MOU)	Период предпринимательской проверки (Due Diligence)	Окончательное предложение	Договор купли-продажи (ДКП)	Закрытие
После того, как потенциальные покупатели проявят заинтересованность в дальнейших действиях, между MERGERSCORP M&A INTERNATIONAL и потенциальными покупателями будет подписано соглашение о неразглашении.	Топ-менеджмент целевой компании и потенциальный покупатель встретятся для дальнейшего обсуждения и обмена информацией.	Потенциальный покупатель, выбранный целевой компанией, подпишет MOU. Эксклюзивный период переговоров с продавцом начнется после подписания MOU.	Due Diligence будет проводиться для исследования достоверности предоставленной информации от целевой компании.	По результатам Due Diligence в первоначальное предложение будут внесены необходимые коррективы при подаче Окончательного предложения	После составления ДКП на основе окончательных согласованных условий ДКП будет подписан Продавцом и Покупателем.	Совершение сделки с перечислением денежных средств от Покупателя к Продавцу.

Почему владельцы бизнеса выбирают нас

В конце концов, мы преданные своему делу профессионалы, которые имеют подтвержденный опыт успешного представления интересов владельцев бизнеса в конфиденциальной продаже их бизнеса.

У нас есть обширный список потенциальных покупателей, с которыми мы успешно работали в прошлом, а также предварительно квалифицированных покупателей, которые ждут включения в список таких компаний, как ваша.

СЕТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Мы гордимся тем, что являемся членами многих международных ассоциаций с расширенной сетью консультантов по M&A.

СЕТЬ КОНСУЛЬТАНТОВ ПО M&A

Мы уже делали это раньше! У нас есть подтвержденный опыт получения максимальной прибыли для некоторых крупных предприятий и успешной продажи тех предприятий, которые трудно продать, которые не смогли продать другие консультанты по M&A.



Наши основные руководящие принципы

Если вы решите продать свой бизнес с нами, никаких скрытых платежей или сборов не будет. Мы просто делимся с вами своими знаниями и опытом

Если вы решите продать свой бизнес с нами, никаких скрытых платежей или сборов не будет. Мы просто делимся с вами своими знаниями и опытом.

НИКАКИХ СКРЫТЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ИЛИ СБОРОВ

Проще говоря, мы являемся специалистами по продаже

бизнеса, ориентируясь на максимальное увеличение цены, достигнутой для вашего бизнеса быстро, легко и конфиденциально. Мы стремимся предоставить вам максимальную ценность, и у нас есть навыки и ресурсы, чтобы максимизировать продажную стоимость вашего бизнеса.

МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ
Мы используем сдержанный многоканальный подход для выявления потенциальных покупателей и конфиденциального контакта с ними. Наш маркетинговый процесс полностью проактивен и использует связи с международной сетью многих типов покупателей.

УСТАНОВЛЕНИЕ СВЯЗИ С НУЖНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

Мы предлагаем вам профессиональное, дружелюбное и индивидуальное обслуживание. Мы последовательно достигаем максимальной ценности для наших клиентов, с дополнительной уверенностью в нашем опыте, приверженности и знаниях.

НЕДООЦЕНЕННАЯ ЦЕЛЬ

Компания, котирующаяся на бирже, которая значительно недооценена, и компания, не зарегистрированная на бирже, со слабым менеджментом являются потенциально «дешевыми» целями более сильной компании.

СИНЕРГИИ ПО ДОХОДАМ

Пост-аквизиционный доход покупателя превышает сумму доходов покупателя и цели из-за синергии по доходам, таких как эффективное перекрестное продажи, повышение производительности и др.

СИНЕРГИИ В СНИЖЕНИИ ЗАТРАТ

Пост-аквизиционные расходы покупателя оказываются ниже суммы расходов покупателя и цели из-за синергии в снижении затрат, которая часто связана с увеличением экономии на масштабах, например, снижением затрат на производство.

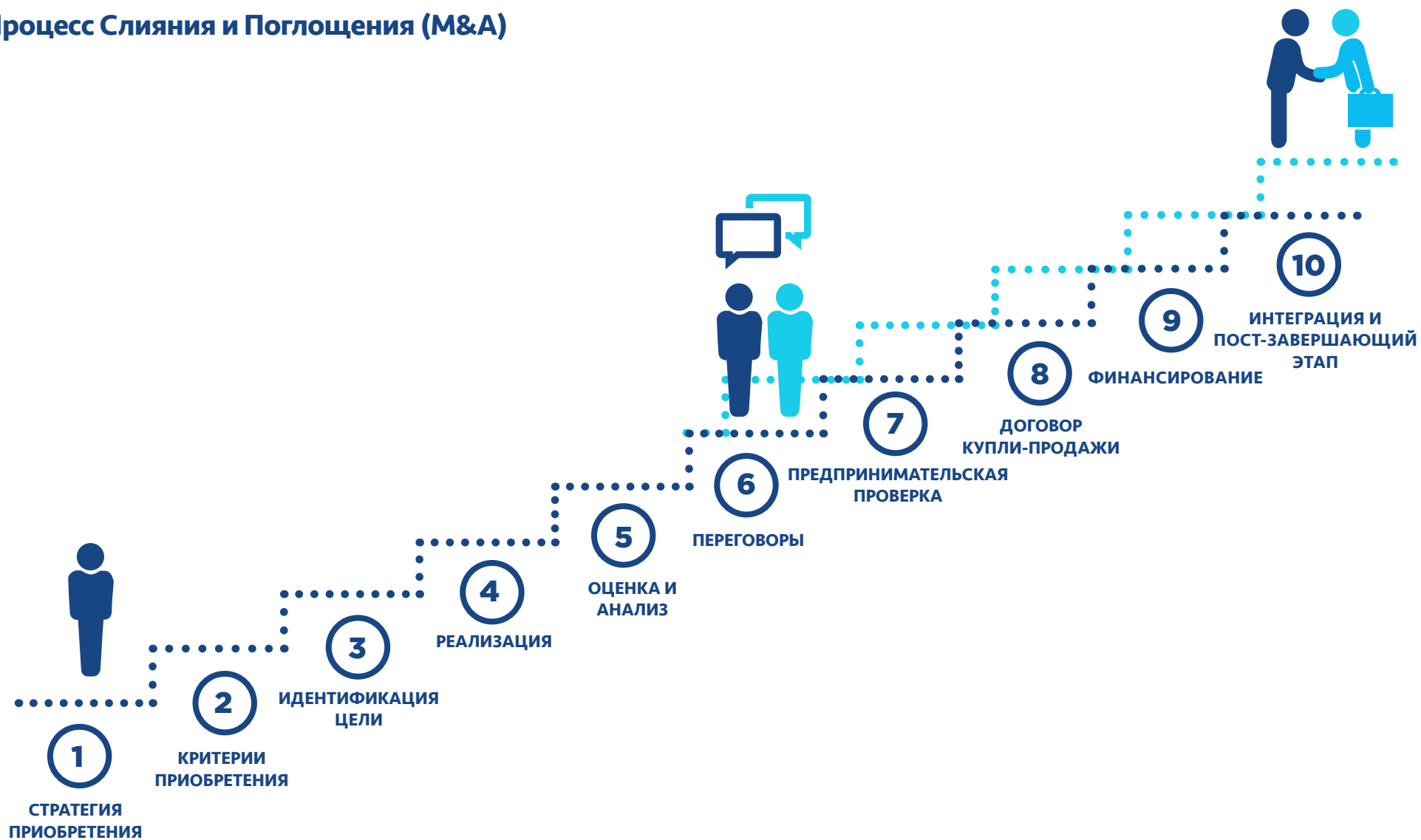
ФИНАНСОВЫЕ СИНЕРГИИ

Пост-аквизиционный покупатель может извлекать выгоды из улучшенной капиталовложения/финансовой структуры, таких как налоговые льготы или убытки, более высокая долговая способность или большой излишек денежных средств, который может быть инвестирован в новые проекты.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Покупатель принимает решение о слиянии или приобретении цели для диверсификации источников дохода (диверсификация бизнеса) или расширения основного бизнеса за рубежом (географическая диверсификация).

Процесс Слияния и Поглощения (M&A)



Процесс Слияния и Поглощения (M&A) на стороне продавца

1. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА

Разработка прочного плана приобретения позволяет получить четкое представление о целях и рационале слияния и поглощения (M&A).

2. УСТАНОВЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ПОИСКА ДЛЯ M&A

Определение ключевых критериев для выявления потенциальных целевых компаний (например, экономия масштаба, доля рынка, приобретение новых технологий/экспертизы, синергии (создание стоимости), географическая диверсификация, вертикальная интеграция, кросс-продажи, налогообложение, финансовые мотивы, оппортунизм).

3. ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ КОМПАНИЙ

Специалист по M&A использует точные критерии поиска для выявления и поиска потенциальных целевых компаний.

4. НАЧАЛО ПРОЦЕССА ПРИОБРЕТЕНИЯ

Специалист по M&A устанавливает контакт с одной или несколькими компаниями, которые соответствуют критериям поиска, для установления коммуникации в отношении потенциальной сделки по M&A.

5. ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА СТОИМОСТИ

После установления отношений Стороны начинают исполнять соглашение о конфиденциальности и ведут более детальные разговоры о финансовых, операционных и бизнес-моделях. Это позволит Сторонам лучше понять синергию и преимущества сделок M&A.

6. ПЕРЕГОВОРЫ

После множества встреч и финансовых рассмотрений стороны обладают достаточными знаниями для того, чтобы предложить официальное соглашение и обсудить структуру сделки.

7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ПРОВЕРКА (DUE DILIGENCE) В СФЕРЕ M&A.

Это означает проведение исследования потенциальных инвестиций (например, акций) или продукта для подтверждения всех фактов. Это аудит или проверка, проводимая для подтверждения фактов или деталей вопроса, рассматриваемого на данный момент.

8. ДОГОВОР КУПИ-ПРОДАЖИ

Предполагая успешное завершение предпринимательской проверки (Due Diligence), следующим шагом является заключение окончательного договора о продаже, обычно в форме договора о покупке акций/долей или активов.

9. СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Покупатель, конечно же, заранее изучит варианты финансирования сделки, но детали финансирования обычно согласовываются после подписания договора купли-продажи.

10. ЗАВЕРШЕНИЕ И ИНТЕГРАЦИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Сделка закрыта, стороны начинают работу над процессом постслияния/поглощения.

Forbes

yahoo!
finance

The Washington Post

Entrepreneur

 HARVARD
UNIVERSITY

ANSAit

FOX 40

TED

yahoo!
news

 BuzzFeed

TECH TIMES

**DIGITAL
JOURNAL**

**BUSINESS
INSIDER**

SAP

MarketWatch
THE WALL STREET JOURNAL

КАПИТАЛ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

100 YEARS
KAZINFORM
INTERNATIONAL NEWS AGENCY
SINCE 1920

*Казахстанская
ПРАВДА*

NUR.KZ
КАЗАХСТАНСКИЙ ПОРТАЛ

THE GOOD MEN PROJECT
"The conversation we wish there is having."

**Tribune
de Genève**

 **companymarket.ch**
Vermittlungsplattform für Unternehmen

 **wirtschaft.ch**

 **SelfGrowth.com**

21 WFMJ


CONFINDUSTRIA


WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia

yahoo!
money

MENAFN

NEWSWIRE

 Channel Futures.


THE M&A ADVISOR


COMMERCE
Times

Недавние сделки

VPN



Турецкий поставщик VPN (виртуальной частной сети) продан ведущей немецкой холдинговой компании.

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Хостинг



Швейцарская IT-компания продана ведущей облачной группе

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Производство



Американская компания по производству ящиков для инструментов продана ведущей фирме частного эквити (PE)

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Образование



Голландская образовательная онлайн-платформа продана покупателю из США

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

SAAS



Британская компания SAAS продана гонконгской фирме PE

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Энергия



Солнечная электростанция продана итальянскому инвестору

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

SAAS



Румынская компания SAAS продана покупателю из США

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Производство



Испанское производство труб продано фирме PE

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

SAAS



Британская компания SAAS продана американскому инвестору

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Медицина



Индийский медицинский патент продан американской фирме PE

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Дата-центр



Греческий дата-центр продан многонациональному покупателю

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Напитки



Итальянский винный бренд продан покупателю из США

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

Банковское дело



Банковская лицензия EMI Великобритании продана Канадскому инвестору

КОНСУЛЬТАЦИИ M&A НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА

**Мы помогаем нашим клиентам конфиденциально
покупать и продавать частный бизнес**

WWW.MERGERSCORP.COM



Для получения дополнительной информации посетите www.mergerscorp.com



© 2022 MergersCorp M&A International. Все права защищены. 22.05

Для получения информации или разрешения на перепечатку обращайтесь в MergersCorp M&A International по адресу info@mergerscorp.com. Чтобы найти последние материалы MergersCorp M&A International и зарегистрироваться для получения электронных оповещений по этой или другим темам, посетите сайт mergerscorp.com. Следите за новостями MergersCorp M&A International в LinkedIn, Facebook и Twitter

Австралия | Австрия | Бразилия | Канада | Китай | Казахстан | Королевство Саудовская Аравия | Индия | Израиль | Португалия | Россия | Сингапур | Южная Корея | Испания | Швейцария | Турция | Соединенные Штаты Америки | Великобритания

© 2022 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International — это коллективный бренд независимых дочерних компаний MergersCorp M&A International. Для получения более подробной информации о характере нашей аффилиации посетите наш веб-сайт <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International не является зарегистрированным брокером-дилером в соответствии с законодательством США о ценных бумагах. MergersCorp M&A International не предлагает и не продает ценные бумаги, не предоставляет инвестиционные консультации или услуги по андеррайтингу. Статьи или публикации, содержащиеся в данной презентации, не предназначены для предоставления конкретных деловых или инвестиционных рекомендаций. Автор или MergersCorp M&A International не несет ответственности за какие-либо ошибки или упущения, а также за любые убытки, понесенные любым лицом или организацией, которые действуют или воздерживаются от действий в результате содержания этого веб-сайта. Перед принятием любого делового или инвестиционного решения рекомендуется получить конкретную независимую консультацию.

Глобальный бренд, управляемый MergersUS Inc. | Уолл-Стрит, 40, офис № 2725 | Нью-Йорк 10005 | Соединенные Штаты Америки | +1 212 210 1940