

#M&A_STRATEGY_VALUATION

Must-know M&A-юриста
до старта сделки на buy-side

Что важно прояснить юристу до начала работы по сделке M&A на BUY-SIDE

VERBA / LEGAL

WWW.VERBA.LEGAL

- Что приобретается (не в смысле доли или акции)?
- Зачем это приобретается?
- Какую предполагаемую добавленную стоимость создает сделка для покупателя?

Что приобретается?

VERBA / LEGAL



Какой бизнес-процесс / функцию / юнит вы приобретаете?



Какое это звено в «supply chain»?

На примере горнодобывающей отрасли это может быть компания по геологоразведке / добыче / производству / обогащению / реализации ценного металла



Каков ключевой входной ресурс, который перерабатывает этот бизнес-юнит / процесс, и каков его конечный продукт?



Рынок конечного продукта приобретаемого бизнеса (B2B/C/G/G+)?



Какие ключевые операционные метрики приобретаемого бизнеса?

На примере компании горнодобывающего сектора – это может быть мощность шахты, коэффициент вскрыши, содержание металла в руде и проч.



Основной набор активов, ключевых для приобретаемого бизнеса?

Зачем это приобретается?

Ответ из доктрины корпоративных финансов – чтобы увеличить стоимость акционерного капитала, - очевиден. Важно определить, **за счет чего именно** такое увеличение стоимости должно реализоваться в данной сделке. Для этого необходимо понимать:



Какие **МОТИВЫ** у сделки M&A (личные, экономические и т.п.) и переговорная позиция покупателя?



Какая **стратегия** у сделки?



На реализацию каких **синергий** рассчитывает покупатель?

Например, это может быть **вертикальное приобретение**, т.е. покупка контроля в каком-либо из звеньев **единой производственно-сбытовой цепи**. Так, покупатель может приобрести производство полуфабриката, который является ключевым «сырьем» для его основного бизнеса. В этом случае он рассчитывает сэкономить на добавленной стоимости, которую до этого платил поставщикам. Значит производство основного продукта в будущем должно стать **рентабельнее за счет сокращения затрат**, что и является стратегической целью сделки.

Какую предполагаемую добавленную стоимость создает сделка для покупателя?

Иными словами, как оцифрованы синергии от поглощения за вычетом премии за контроль (большая ее часть, как правило, передается продавцу)? «Разница» между стоимостью синергий и премией за контроль составляет NPV проекта для покупателя.

- Какова standalone оценка приобретаемого бизнеса (то есть бизнеса as is под контролем продавца без учета добавленной стоимости, создаваемой покупателем)?
- Каков размер премии за контроль и насколько эта величина соотносится с планами по смене / сохранению команды менеджмента таргета?
- Какова стоимость синергий для покупателя и какую их часть (максимум) он готов уступить продавцу?
- Каковы ключевые драйверы стоимости приобретаемого бизнеса?



VERBA / LEGAL