

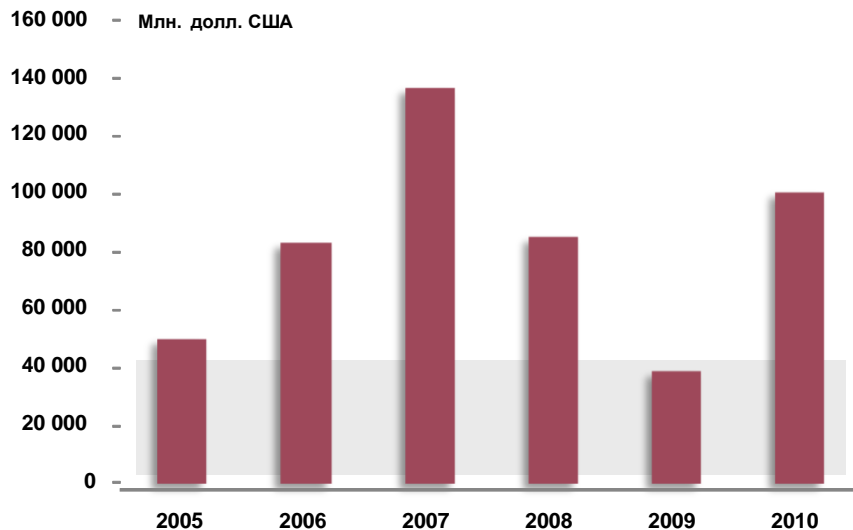
branan.

**Комплексное сопровождение М&А-проектов.
Оптимум для малых и средних компаний.**

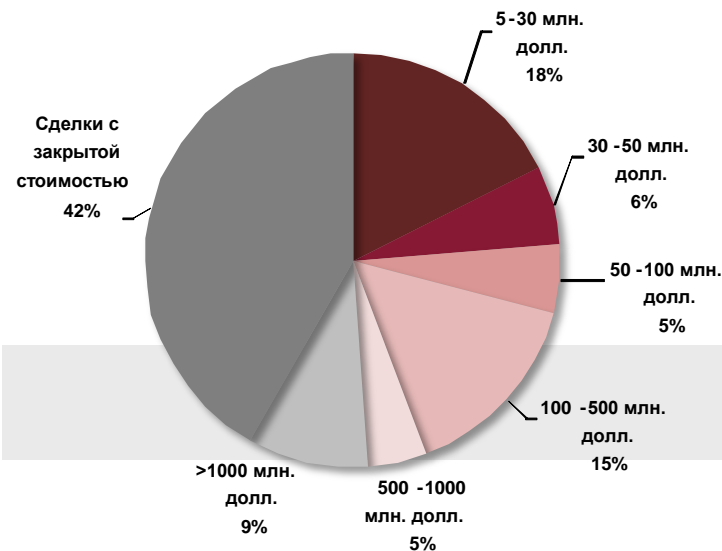
**Максим Бунякин
Партнер Branan Legal**

Объемы российских M&A-сделок

Динамика рынка M&A в РФ в 2007-2010 гг.



Доля сделок различной стоимости в 2010 г.



В сегменте сделок по покупке компаний малой и средней капитализации сосредоточено 30% - 50% капитала

- ❑ **Особенности «клиента»** (продавца/покупателя/объекта сделки):
 - Компания с большой капитализацией
 - Зрелость бизнеса, отстроенность / регламентированность процедур
 - Большая PR- и GR-составляющая
 - Значимость бренда консультанта

- ❑ **Набор консультантов – отсутствие единого центра ответственности за глобальный результат:**
 - Инвестбанк(и)
 - Юридические консультанты
 - Технические консультанты
 - Аудиторы, оценщики

- ❑ **Управление процессом**
 - Сложности координации
 - Разница подходов консультантов
 - Высокие требования к менеджеру проекта

Особенный клиент:

- Специфика финансов и учета
- Особенности структуры владения и защиты активов
- Не всегда адекватная оценка бизнеса собственниками
- Проблема с информацией о компании
- Особое отношение к бизнесу («сам вырастил – сам продам»)
- Особое отношение к роли консультантов и к стоимости их услуг



Не всегда привлекают консультантов

Не все консультанты готовы взяться

IB, корпфин

Юридические услуги

Управленческий консалтинг



ЕДИНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Управление проектом

- Диагностика бизнеса, оценка факторов риска
- Разработка модели оценки стоимости
- Разработка бизнес-плана
- Рекомендации по «предпродажной подготовке»
- Поиск и взаимодействие с потенциальными инвесторами
- Подготовка всей документации
- Организация тендерных процедур
- Юридическая проверка
- Согласование структуры сделки и стоимости
- Поддержка переговорного процесса на финальном раунде
- Юридическое сопровождение
- Контроль исполнения сделки
- Выработка решений по «включению» актива в бизнес
- Разработка необходимых финансовых документов
- Оптимизация корп. управления
- Повышение операционной эффективности

принятие решения
о стратегии
продажи/покупки

подготовка
сделки

«заккрытие»
сделки

интеграция
актива

- Гибкость в вопросах вознаграждения («1 < 3»)
- Оперативность взаимодействия
- Дополнительная полезность для клиента – предложения по повышению операционной эффективности компании
- Единый консультант – координация всего процесса
- Работа внутри команды клиента
- Разделение ответственности с клиентом за глобальный результат

Комплексный подход Branap

Стратегическое консультирование

- Разработка стратегий и программ развития бизнеса
- Содействие в реализации стратегии
- Помощь в стратегическом управлении

Корпоративные финансы

- Сопровождение сделок M&A
- Корпоративная реструктуризация
- Привлечение проектного финансирования

Управление изменениями

- Организационная поддержка и оперативное управление проектами
- Трансформация систем управления
- Планирование и сопровождение интеграции

Системы управления

- Разработка организационных структур
- Оптимизация и регламентация бизнес-процессов
- Разработка системы мотивации и КПЭ

Юридические услуги (Branap Legal)

- Правовое сопровождение сделок M&A
- Правовое сопровождение реструктуризации компаний
- Корпоративное управление

Привлечение финансирования в инновационные проекты

- Разработка бизнес-планов инновационных проектов
- Коммерциализация инноваций
- Привлечение инвесторов в венчурные проекты

branan.

<i>Web-site</i>	<u>www.branan.ru</u>
<i>Телефон</i>	+7 (495) 961 1206
<i>Факс</i>	+7 (495) 961 1207

Максим Бунякин,
партнер, управляющий директор Branан Legal
bmн@branan.ru

Алексей Знаменский,
партнер, лидер практики «Корпоративные финансы»
aaz@branan.ru