

ЦЕЛИ ЗАПРОСА ИНФОРМАЦИИ

Цель консалтинга – содействие в максимальной реализации целей и интересов Покупателя в сделке. Для этого цели и интересы Покупателя должны: а) быть предельно точно осознаны; б) быть корректно сформулированы; в) цели продавца должны быть понятны Покупателю. Обстоятельства сделки и последствия ее совершения должны быть точно спрогнозированы с учетом выбранного дизайна сделки.

Необходимо знать, что параметры предлагаемого к продаже Актива не соответствуют параметрам того актива, который будет приобретен. Так, произошла продажа двух значимых элементов Актива. Существенно сокращен обычный уровень запасов. По политическим причинам вероятно активизируются взыскания кредиторской, и затруднится работа по взысканию дебиторской задолженности. Потенциальная доходность с большой вероятностью снизится, возникнет потребность во внешнем финансировании оборотных средств.

ЦЕЛИ ЗАПРОСА ИНФОРМАЦИИ

Дизайн сделки напрямую зависит от доступных условий кредита. Так, долгосрочный кредит с каникулами (льготным периодом) во многом упрощает вопрос о возврате финансирования. А финансирование сделки, не полностью покрывающее стоимость Актива и его инвестиционные потребности, и тем более – финансирование, для погашения которого темпы генерации доходов Активом недостаточны, требует иного дизайна. В зависимости от полноты понимания Покупателем целей сделки и интереса в ней, а также от качества представленной информации, рассматриваются три основных типа приобретения Актива.

ЗАЧЕМ?

1. Главная краткосрочная цель приобретения Актива

2. Главная среднесрочная цель приобретения Актива

3. Главная долгосрочная цель приобретения Актива

РОЛЬ АКТИВА В ГРУППЕ

1. Вспомогательный технический актив, не создающий прибыли и работающий по заказам Группы

2. Актив, работающий самостоятельно на открытом рынке, прибыли поступают в Группу

3. Актив, работающий самостоятельно, прибыли поступают участникам (акционерам)

Финансирование покупки ак

1. Полное заемное финансирование (указать стоимость актива; наилучшие доступные срок, каникулы и сумму кредита)

2. Частичное финансирование со стороны Группы и третьих лиц (указать те же сведения для всех источников финансирования)

ВОЗВРАТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

1. Темп генерации доходов Активом достаточен для расчетов по заемному финансированию сделки

2. Генерация доходов Активом недостаточна для расчетов по заемному финансированию сделки, финансирование обеспечит Группа

ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ О ЦЕЛИ ПРОДАВЦА

1. Каковы предполагаемые цели продавца?

2. Соответствует ли цена Актива предполагаемой чистой выгоде покупателя?

2. Соответствует ли цена Актива декларируемым потерям продавца?

ЭТАПЫ ВЫБОРА ДИЗАЙНА СДЕЛКИ

1. Ответы на вопросы, заданные Покупателю и продавцу, уяснение целей и интересов, уточнение возможностей и последствий приобретения Актива (Покупатель, Продавец, аудит, юридическая служба).
2. Выбор генеральной конструкции сделки, расчет прямых финансовых последствий и первая итерация юридического оформления.
3. Финансовая и юридическая оптимизация, выбор локальной модели в целях снижения рисков в рамках выбранной глобальной модели.

ПЕРВАЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

Приобретение 100% доли непосредственно поставщиком заказов.

ВТОРАЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

Приобретение 100% доли SPV компанией

ТРЕТЬЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

Приобретение предприятия как имущественного комплекса непосредственно поставщиком заказов.