



GLOBAL
VALUE
FINANCE

ОБЗОР УСЛУГ КОМПАНИИ

Владимир Бутяга

Управляющий партнёр

Тел: +7 999 940 0920

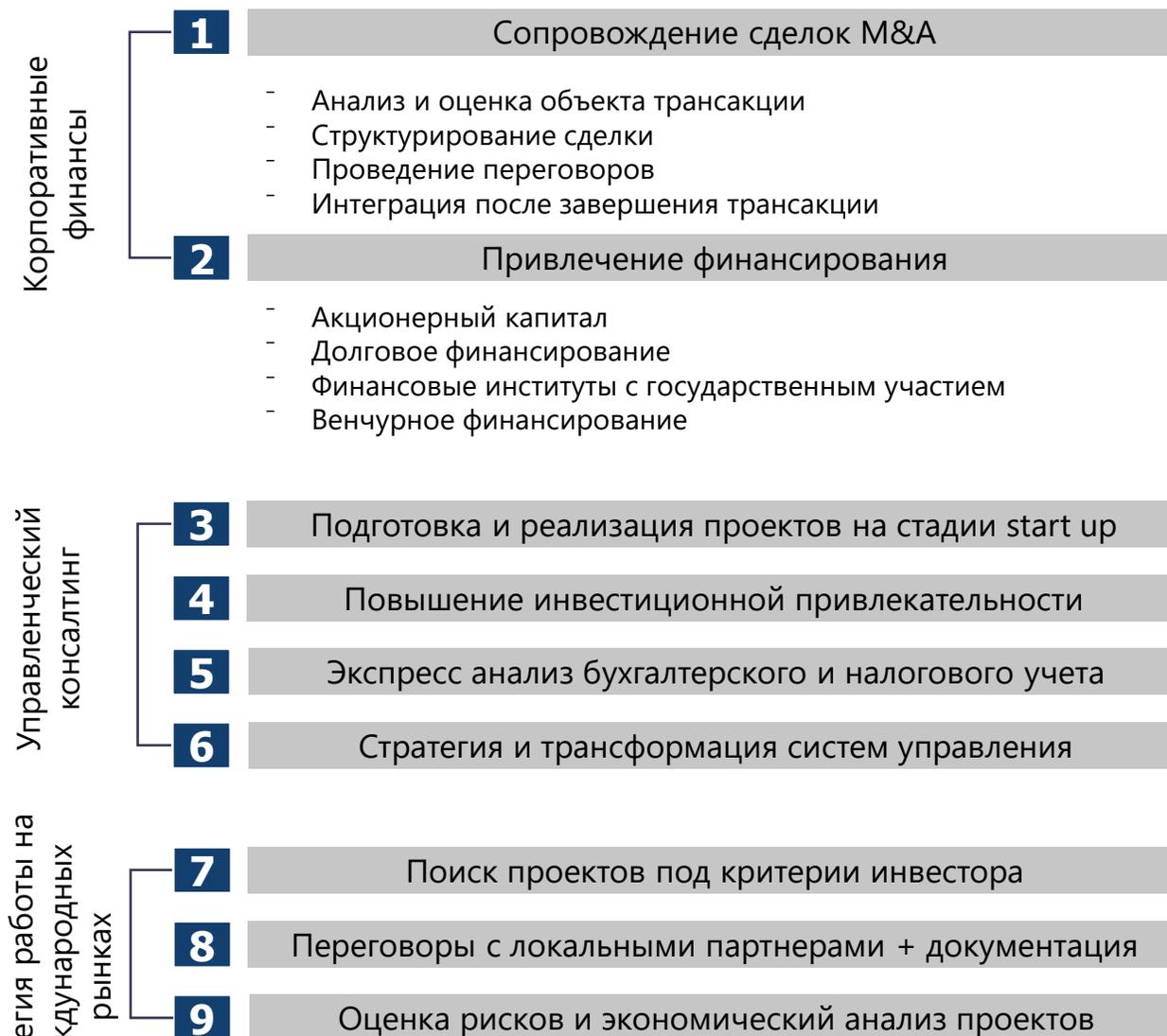
Email: bvw@globalvaluefinance.com

Web: www.globalvaluefinance.com





Профессиональный подход и эффективные комплексные решения



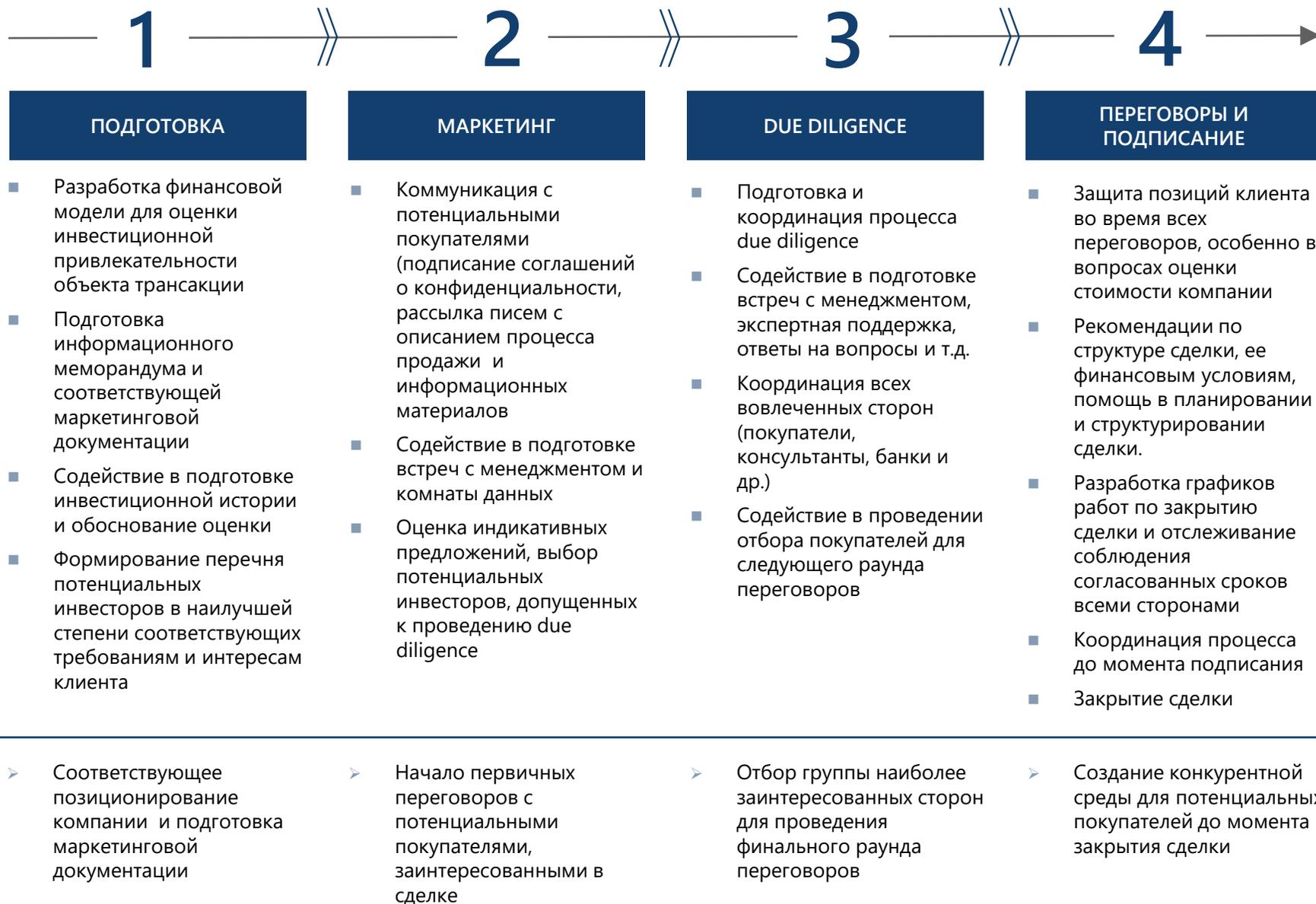
Global Value Finance

- Независимая консалтинговая компания, которая предоставляет консультационные услуги в области корпоративного финансирования, управленческого консалтинга и разработки стратегий для работы на международных рынках.
- Наша команда состоит из опытных профессионалов, которые имеют значительный опыт работы в инвестиционном банкинге, реальном секторе экономики и стратегическом консультировании.
- Клиенты привлекают нас за наш опыт, уникальные решения, отраслевые знания и способность быстро достигать результат.
- Мы формируем профессиональные отношения с нашими клиентами, основанные на долгосрочном сотрудничестве и совместной работе, что позволяет нам поддерживать эти отношения на протяжении многих лет.



Сопровождение сделок M&A (на стороне продавца)

Оказание содействия на всех этапах процесса продажи компании



Сопровождение сделок M&A (на стороне продавца)

Благодаря налаженному партнерству с рядом портфельных и стратегических инвесторов мы обеспечиваем рассмотрение сделки на самом высоком уровне

Преимущества привлечения консультанта



1

Достижение максимальной возможной оценки



2

Глубокий и тщательный анализ



3

Профессиональное представление рынку



4

Повышение потенциала и вероятности сделки



5

Снижение рисков

Состав работ по подготовке и сопровождению сделки

Этап 1 >>>

- Анализ полученной информации от клиента
- Подготовка финансовой модели, определение диапазона оценки объекта транзакции
- Подготовка презентационных материалов на основе результатов моделирования и оценки

Этап 2 >>>

- Определение круга потенциальных инвесторов и представление им объекта транзакции, сопровождение переговорного процесса
- Содействие в подготовке data room и координация ее посещений заинтересованными сторонами
- Актуализация исходной информации, предоставляемой клиентом, в инвестиционных документах, дополнение документов в соответствии со специфическими требованиями потенциальных инвесторов

Этап 3 >>>

- Оценка поступивших предложений и выбор предпочтительных покупателей
- Сопровождение переговоров о цене и условиях сделки
- Взаимодействие с юристами, консультантами и сотрудниками покупателя в рамках прединвестиционного due diligence
- Рекомендации по структуре сделки, ее финансовым условиям, помощь в планировании и контроль сроков реализации сделки.
- Содействие, по мере необходимости, по проведению последующих переговоров для поддержания активной связи до момента перехода к стадии закрытия сделки.
- Проведение переговоров по документам по сделке и согласований условий соглашений
- Координация подписания документов по сделке



Сопровождение сделок M&A (на стороне покупателя)

Оказание содействия на всех этапах процесса покупки и интеграции целевой компании

- 1** Подбор объектов
 - Сбор и анализ данных о существующих объектах по заданным критериям инвестора
 - Формирование прогноза экономического эффекта от сделки
 - Выбор объектов
 - Участие в переговорах
- 2** Оценка стоимости компании
 - Определение достоверного диапазона цены приобретаемой компании с учетом всех рисков, выявленных в результате due diligence
 - Оценка экономической эффективности сделки
- 3** Проведение Due Diligence
 - Операционный due diligence
 - Финансовый и бухгалтерский due diligence
 - Юридический due diligence (совместно с юристами клиента)
 - Анализ кадровых, социальных вопросов, влияющих на сроки реорганизации и интеграции предприятия после завершения сделки M&A
- 4** Представление интересов клиента в переговорах
 - Профессиональное обоснование:
 - запрашиваемой стоимости объекта
 - прогнозов развития
 - финансовых, юридических и операционных рисков, выявленных в результате due diligence
- 5** Структурирование сделки
 - Разработка структуры сделки с учетом:
 - Минимизации юридических, финансовых, налоговых рисков как самой сделки, так и последующего функционирования актива в составе бизнес структуры покупателя
 - Защиты активов
 - Интеграции активов и технологий

Сопровождение сделок M&A (на стороне покупателя)

Оказание содействия на всех этапах процесса покупки и интеграции целевой компании

6 Сопровождение сделки

- Координация работы юристов, финансистов и прочих специалистов участников сделки
- Курирование своевременности осуществления этапов сделки
- Координация работы юридических консультантов в рамках M&A сделки по вопросам антимонопольного законодательства, получения соответствующих разрешений

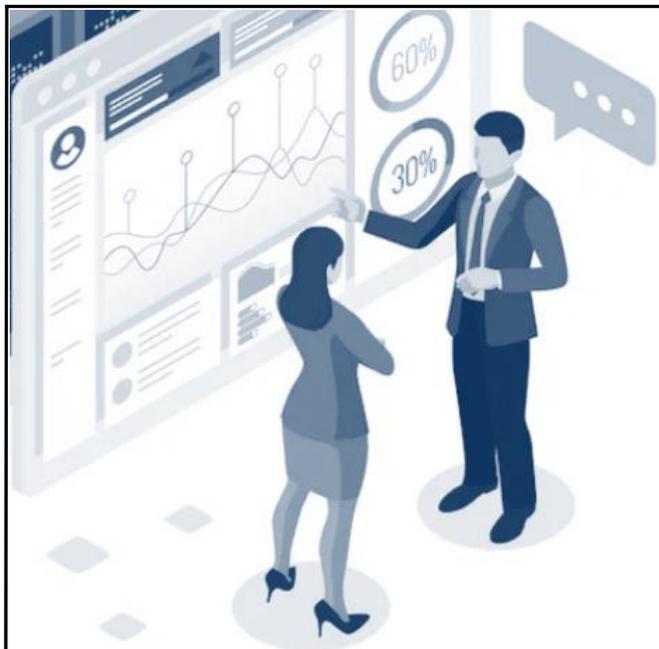
7 Разработка стратегии интеграции активов и технологий

- Ревизия компании после вхождения в собственность
- Разработка стратегии интеграции активов
- Разработка плана синхронизации систем планирования и учета, внутреннего контроля и иных инструментов системы управления

8 Финансирование

- Привлечение необходимого финансирования для успешного закрытия сделки
- За счет привлечения дополнительного финансирования для реализации сделки M&A, возможно существенно улучшить экономический эффект от трансакции





ИНСТРУМЕНТЫ

Долговое
финансирование

Привлечение
стратегического или
финансового инвестора

Государственные
программы поддержки
(Корпорация МСП, ФРП,
РФПИ, РЭЦ и др.)

Проектное
финансирование

Лизинг

Выпуск облигаций

Факторинг

НАШИ УСЛУГИ

- Разработка стратегии привлечения финансирования
- Анализ возможностей получения налоговых льгот и участия в программах государственной поддержки (ТОСЭР и т.п.) Подготовка соответствующей документации и сопровождения процесса
- Подготовка компании или проекта к привлечению финансирования
- Осуществление комплекса мер по повышению инвестиционной или кредитной привлекательности
- Разработка и экспертиза бизнес-планов и информационных меморандумов
- Формирование полного инвестиционного или кредитного пакета документов
- Поиск и привлечение инвесторов
- Работа с финансовыми институтами
- Структурирование сделки



Выбор наиболее эффективного финансового решения для наших клиентов, в зависимости от специфики проекта



Достижение максимально выгодных условий сделки



1 Консалтинг на этапе подготовки проекта

Разработка (экспертиза) бизнес-плана и инвестиционной документации, в том числе:

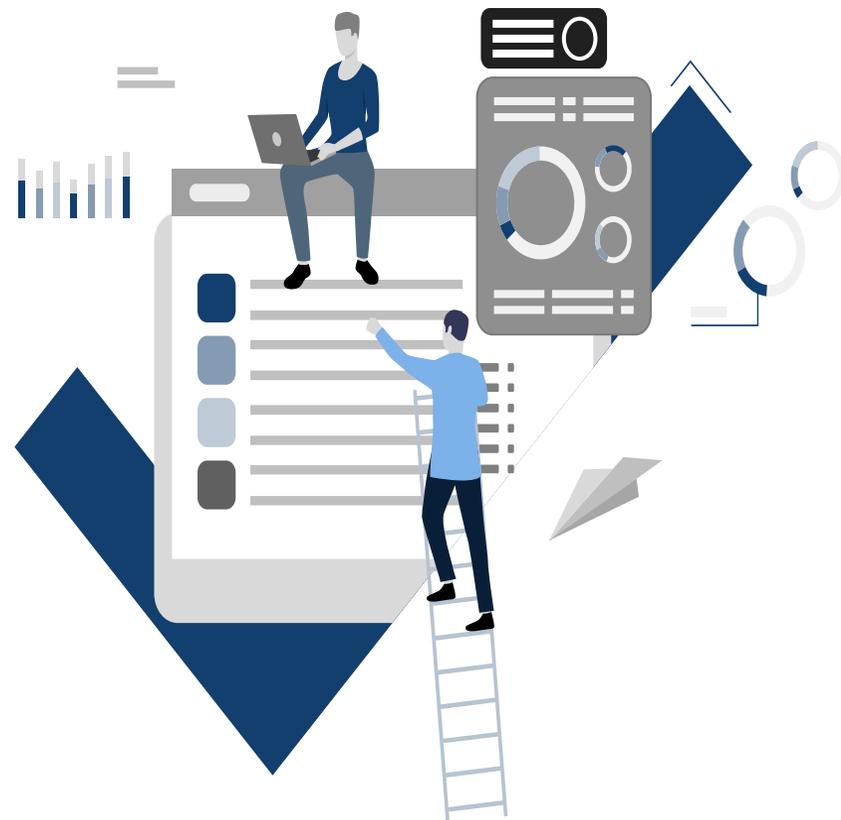
- Определение направлений и формирование стратегий развития проекта
- Маркетинговый анализ
- Анализ рисков проекта
- Подготовка финансовой модели проекта
- Описание последовательности этапов развития проекта с обоснованием соответствующих ресурсов
- Описание требований к системе управления и персоналу

2 Привлечение инвестиций

- Представление проекта частным и венчурными инвесторам
- Получение поддержки со стороны государственных и региональных институтов развития

3 Участие в управлении проектом

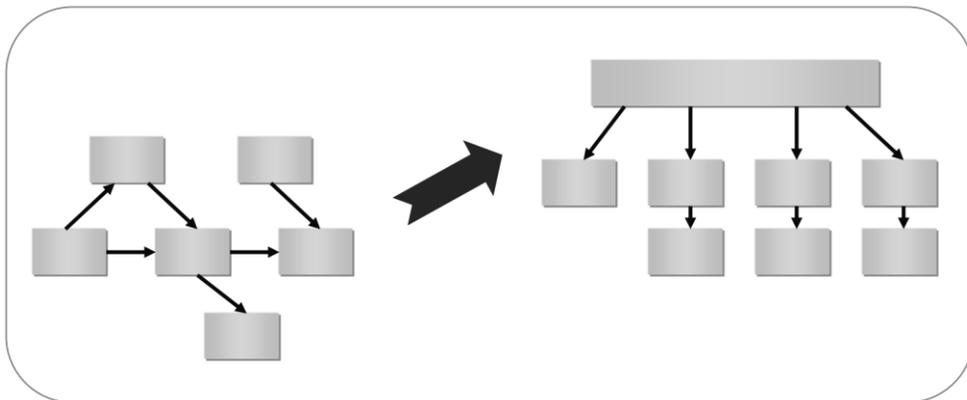
- Постановка и сопровождение системы управления проектом
- Участие в операционном управлении по требованию клиента или инвесторов
- Финансовый контроль проекта
- Сопровождение проекта на последующих этапах





Повышение инвестиционной привлекательности холдингов

Улучшение эффективности управления и рост стоимости бизнеса



- Оценка уровня инвестиционной привлекательности компаний
- Разработка и внедрение индивидуального комплекса мер по повышению капитализации и инвестиционной привлекательности в целом
- Оптимизация структуры собственности, разработка схем защиты активов (баланс между инвестиционной привлекательностью и защитой активов)
- Оптимизация схем ФХД и денежных потоков, минимизация налоговых рисков
- Постановка и регламентация элементов системы внутреннего контроля (в том числе, функционирования соответствующих подразделений)
- Оптимизация организационной структуры и постановка работы коллегиальных органов управления



1

Формализация стратегий

2

Регламентация ключевых бизнес-процессов

3

Внедрение единых стандартов систем: планирования, учета и корпоративной отчетности

4

Разработка политики IR

5

Создание положительной публичной и кредитной истории компании

6

Оптимизация системы мотивации менеджеров высшего и среднего уровня



Комплексный экспресс-анализ учета организации

Проверка состояния учета и отчетности, потенциальных рисков, оценка внутреннего контроля

1 Кто заказчики?

- Учредители (собственники)
- Топ-менеджмент
- Действующие и потенциальные инвесторы/кредиторы

2 Что входит?

- Анализ достоверности, прозрачности и систематизации учетных функций по всем объектам учета
- Анализ достоверности и соответствие нормам законодательства бухгалтерской и налоговой отчетности
- Анализ состояния документооборота и регламентации учетных бизнес-процессов организации
- Оценка эффективности системы управления и внутреннего контроля в организации

3 Когда нужен экспресс анализ?

- Перед плановой налоговой проверкой
- Перед предварительной проверкой годовой отчетности
- Перед инвестиционными вложениями в бизнес
- В случае внедрения новых видов деятельности
- В случае нестандартных сделок деятельности
- С целью получения кредитов и займов
- При смене руководителя или главного бухгалтера

4 Какой результат?

- Квалифицированное и достоверное мнение о состоянии учетных функций, учета и отчетности, документооборота и системы внутреннего контроля организации
- Выявление возможных финансовых, налоговых и организационных рисков, которые могут возникнуть в процессе проверок и осуществления деятельности организации
- Предоставление конкретных путей решения выявленных рисков с пошаговым планом и рекомендациями по их устранению

5 Основные преимущества

- Фиксированная стоимость
- Быстрые сроки и результаты
- Установленный перечень анализируемых учетных показателей
- Независимость от объема операций в учете, количества и перечня видов доходов и расходов, сферы деятельности компании
- Стандартный перечень запрашиваемых документов и информации

Индикативные сроки проекта

- После предоставления полного пакета документов и информации – анализ осуществляется в течение 7-10 рабочих дней
- Общий срок анализа и формирования отчета - после предоставления полного пакета документов и информации не превышает 15 рабочих дней



Процесс проведения экспресс-анализа

Командная работа и эффективный обмен информацией со специалистами клиента



Запрос информации

Анализ базы данных учета и учетных функций

Анализ бухгалтерской и налоговой отчетности

Анализ системы документооборота и регламентации

Завершение проекта

ЗАКАЗЧИК

- Вопросы по услуге
- Согласование договора
- Предоставление доступа к базе данных учета организации, документов и информации по первичному запросу

- Предоставление доступа к базе данных учета операций финансово-хозяйственной деятельности организации
- Предоставление документов согласно первичному запросу

- Предоставление бухгалтерской и налоговой отчетности организации
- Документов и информации по дополнительному запросу

- Предоставление регламентирующих внутренних актов и организационно-распорядительной документации организации и документов и информации по дополнительному запросу

- Рассмотрение и согласование отчета по проведенному экспресс-анализу учета организации

КОНСУЛЬТАНТ

- Согласование дорожной карты проекта
- Координация подписания договора
- Первичный запрос доступа к базе данных учета организации, документов и информации

- Проверка осуществления учета операций финансово-хозяйственной деятельности организации в учетной системе на прозрачность, практичность и соответствие нормам законодательства.
- Формирование дополнительного запроса документов и информации

- Проверка достоверности расчета показателей деятельности организации и формирования бухгалтерской и налоговой отчетности на достоверность и соответствие законодательству

- Анализ регламентирующих документов на полноту, достоверность и соответствие законодательству

- Проведение консультации и встреч по результатам
- Формирование и предоставление отчета по проведенному экспресс-анализу учета организации
- Предоставление закрывающих документов

Детальная проработка каждого этапа и задачи плана

Цель

Достижение и поддержание высокой степени управляемости бизнеса при сохранении высоких темпов роста и развитии новых направлений.

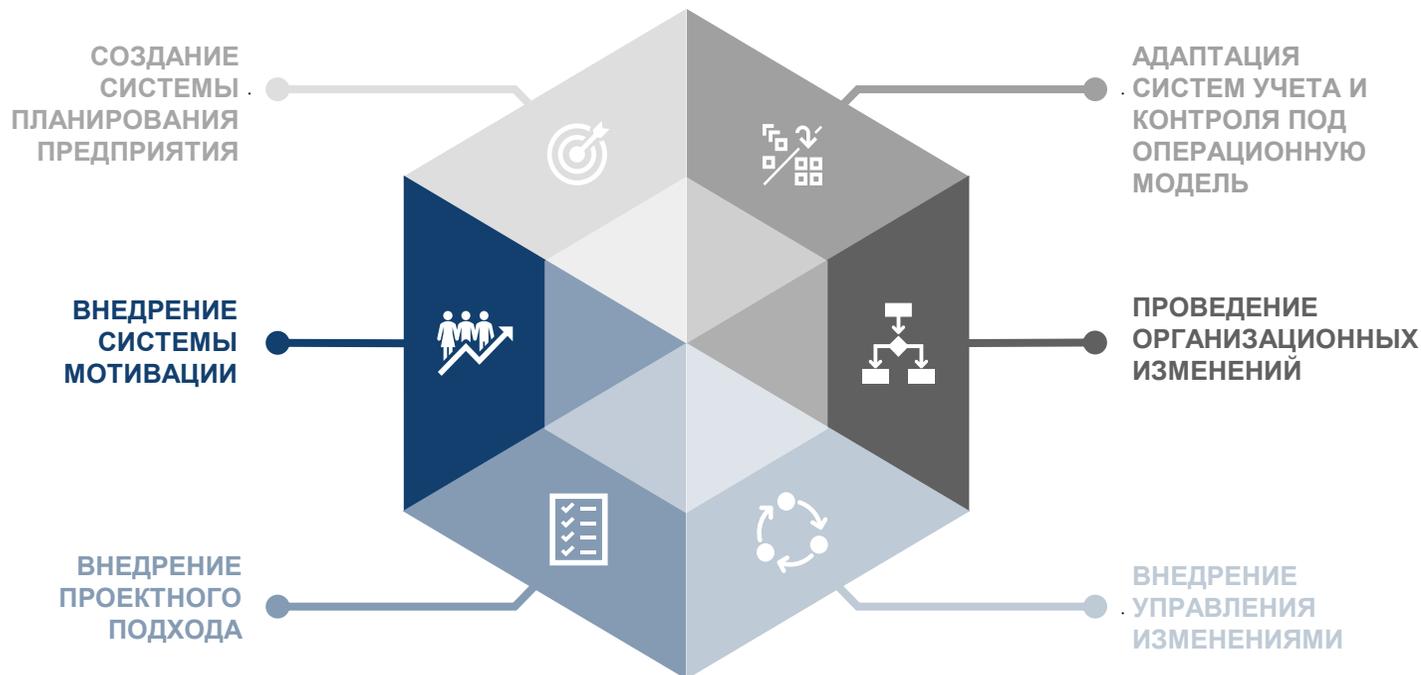
Ключевые задачи

- Сформировать видение операционной модели
- Построить систему управления в соответствии с данной моделью

Результат

В приемлемые для руководства сроки доступна полная, актуальная и достоверная информация о плановом и фактическом состоянии группы компаний.

НАПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

ДИАГНОСТИКА
СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ

ФОРМИРОВАНИЕ
ОПЕРАЦИОННОЙ
МОДЕЛИ

ФОРМИРОВАНИЕ
ПЛАНА
ТРАНСФОРМАЦИИ



ФАКТОРЫ УСПЕХА

- Вовлеченность высшего руководства во все задачи трансформации
- Информирование менеджеров среднего звена о проводимых изменениях
- Выделение необходимого ресурса (время, люди, деньги)



Примеры наших документов и финансовых моделей

Высокие стандарты качества и соответствие требованиям ведущих банков и финансовых институтов

Outstanding questions for business plan preparation

(Usually it takes ca. 1-3 months to prepare)

- 1 Legal structure**
 - o Jurisdiction and Legal Entities. Holding structure
 - o Shareholders
 - o Foundation documents
 - o Exclusivity distribution agreements
 - o Patents/ IP rights
 - o Trademark registration
- 2 Management**
 - o People / Team
 - o Corporate governance
 - o Responsibilities
 - o Organization structure
 - o HR – talent search, salaries policy, motive etc.
- 3 Financial Plan**
 - o Initial capital required
 - o Fincal model (Revenues, Opex, Capex, W schema, tax planning, dividend payouts)
 - o Accounting policy
 - o Tax Policy
 - o Investment attractiveness justification
- 4 Market research**
 - o Demand estimation
 - o Sales policy
 - o Distribution channels
 - o Pricing policy
 - o Competitive advantages
 - o Marketing strategy
 - o Potential partners



История развития и ключевые события развития компании



Анализ конкуренции [1]



По запросу, мы сможем предоставить отзывы и рекомендации наших клиентов, которые подтвердят качество и опыт нашей работы.



География возможных проектов в странах Африки

Успешный опыт работы и налаженные отношения с политической и бизнес элитой

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С GVF

- Сопровождение экспортных и/или импортных торговых сделок
- Поиск и мониторинг проектов в соответствии с критериями клиента
- Разработка стратегии входа на рынки стран Африки
- Оказание содействия в получении соответствующих лицензий и разрешений
- Оценка рисков и экономический анализ проектов региона
- Сопровождение переговорного процесса с местными партнёрами



(1) Намибия

- Население: 2.5 млн. чел.
- ВВП'22 = \$12.2 млрд.
- Ресурсы: уран, алмазы, медь, золото, свинец, цинк, олово, серебро, вольфрам, уголь, природный газ.
- Основные отрасли: горнодобыча, рыбная ловля, туризм



(2) Ботсвана

- Население: 2.3 млн. чел.
- ВВП'22 = \$17.6 млрд.
- Ресурсы: алмазы, медно-никелевые руды, уголь, сода, платина, золото и серебро
- Основные отрасли: горнодобыча, туризм



(3) Замбия

- Население: 18 млн. чел.
- ВВП'22 = \$21.7 млрд.
- Ресурсы: медь, кобальт, изумруды, золото, серебро, уран, свинец, цинк, уголь, марганец
- Основные отрасли: сельское хозяйство, горнодобыча



(4) Зимбабве

- Население: 14 млн. чел.
- ВВП'22 = \$25.7 млрд.
- Ресурсы: табак, платиноиды, хромиты, железная руда, золото, редкие металлы, медь, никель, кобальт, бокситы, каменный уголь и драгоценные камни (алмазы, рубины, изумруды)
- Основные отрасли: сельское хозяйство



(5) Танзания

- Население: 59 млн. чел.
- ВВП'22 = \$69.2 млрд.
- Ресурсы: олово, фосфаты, железная руда, уголь, алмазы, драгоценные камни, золото, газ, никель
- Основные отрасли: сельское хозяйство



(6) Кения

- Население: 53 млн. чел.
- ВВП'22 = \$109.4 млрд.
- Ресурсы: кофе, фрукты, сода, флюорит
- Основные отрасли: сельское хозяйство, сфера услуг, туризм



(7) ЮАР

- Население: 59 млн. чел.
- ВВП'22 = \$415.3 млрд.
- Ресурсы: алмазы, золото, хром, марганец, ванадий, железная руда, уголь.
- Основные отрасли: горнодобыча, туризм



(8) Эфиопия

- Население: 114 млн. чел.
- ВВП'22 = \$92.7 млрд.
- Ресурсы: кофе, цветы
- Основные отрасли: сельское хозяйство, гидроэнергетика



(9) Ангола

- Население: 32 млн. чел.
- ВВП'22 = \$70.3 млрд.
- Ресурсы: алмазы, нефть
- Основные отрасли: нефтяная, алмазодобыча, сельское хозяйство



(10) Нигерия

- Население: 230 млн. чел.
- ВВП'22 = \$477.1 млрд.
- Ресурсы: нефть, каменный уголь, олово
- Основные отрасли: нефтяная, сельское хозяйство

Возможность задействовать наших партнеров за рубежом для решения проектных задач

Стратегия работы на международных рынках

1

ИНВЕСТИЦИИ В ПОЛЕЗНЫЕ ИСКОПАЕМЫЕ

- Создание СП с локальным партнером с последующим получением лицензии и/или покупка доли в уже действующей на локальном рынке компании
- Проведение дополнительной геологоразведки и подтверждение запасов/инвестирование в актив
- Перепродажа актива стратегическим игрокам по существенно более высокой оценке



Высокая доходность в случае успеха



Геологические, политические, инфраструктурные и др. риски. Длительные сроки инвестирования

2

УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРАХ И КРУПНЫХ ПРОЕКТАХ

- Участие в различных тендерах на строительство инфраструктурных объектов при наличии бюджетного финансирования и/или финансирования банков развития
- Создание совместных предприятий с локальными игроками и работа по реализации строительных проектов



Возможность достаточно точно просчитать риски и экономику проекта



Растущий уровень конкуренции со стороны крупных международных компаний. Возможные переносы сроков. Длительный период подготовки.

3

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

- Организация экспортно-импортных закупок/поставок различных товаров
- Создание торгового дома с местными партнёрами, которые могут обеспечить, административную поддержку, логистику и сбыт.



Стандартные процедуры и процессы. Понятная экономика.



Риски неплатежей и т.д. Необходимость первоначальных инвестиций в оборотный капитал и юридическую структуру

4

ТРАНСФЕР ИННОВАЦИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ

- Трансфер успешных технологических бизнес моделей, зарекомендовавших себя на рынках развитых стран (в сфере digital media, IT, интернета, платежных систем и др.)
- Достижение эксклюзивных договоренностей с действующими монопольными игроками (например, с государственными Телеком или ТВ компаниями)



Создание рыночных ниш с нуля и получение монопольных преимуществ



Необходима серьезная работа по адаптации к местным требованиям и стандартам

Перечень услуг и этапы формируются индивидуально в зависимости от задач и целей клиента

СТАНДАРТНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ В РАМКАХ ПРОЕКТА

- Позиционирование компании в диппредставительствах стран потенциальных партнеров в Африке и получение соответствующей поддержки для организации бизнес сотрудничества.
- Поиск потенциальных партнеров с целью заключения контрактов о возможном сотрудничестве по реализации совместных проектов. Последующая организация и сопровождение переговорного процесса с ними.
- Определение степени готовности иностранных партнеров к сотрудничеству с компанией клиента путем организации и проведения адресных бизнес консультаций.
- Организация переговоров в профильных министерствах и ведомствах в странах Африки, а также с потенциальными партнерами и со-инвесторами.
- Содействие в подготовке деловой документации о возможном сотрудничестве, документации практической реализации проекта, сопровождение коммуникации и координация вовлеченных сторон.

ВОЗМОЖНЫЕ ЭТАПЫ

- **Этап 1:** Проведение соответствующих встреч и переговоров. Сбор и предоставление информации для формирования тактики и стратегии компании ее присутствия на рынке стран Африки.
- **Этап 2:** Подготовка, организация и проведение переговоров с государственными структурами и потенциальными партнерами. Подготовка и содействие в подписании советующих меморандумов о взаимопонимании и дорожной карты реализации проекта.
- **Этап 3:** Оказание содействия в переговорном процессе по вопросам получения соответствующих земельных участков, разрешений и преференций для проекта. Поддержка в процессе подготовки и подписании обязывающей документации.
- **Этап 4:** Оказание содействия и поддержка в переговорном процессе по получению соответствующих договоров практической реализации проекта (договоров на энергоснабжение, разрешения на строительство и т.д.)

ВОЗМОЖНАЯ СТРУКТУРА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ



- Предварительная ежемесячная комиссия



- Комиссия за успех и/или Агентский договор



- Оплата командировочных расходов

Размер, этапы и структура вознаграждения зависят от задач и целей клиента и устанавливаются в индивидуальном порядке



Владимир Бутяга

Управляющий Партнер

Тел.: +7 999 940 0920

Email: bvv@globalvaluefinance.com

Web: www.globalvaluefinance.com