

Содержание

«Делойт» в Каспийском регионе	03
Корпоративные консультации	04
Коммерческий предынвестиционный анализ	06
Оценка	08
Финансовый и налоговый предынвестиционный анализ	09
Услуги по реструктуризации	10
Решения для кредиторов	11
Продажа бизнеса	12
Слияния и поглощения	13
Услуги по сделкам слияния и поглощения	14
Налоговое структурирование	15
Услуги по интеграции бизнеса после слияния	16
Привлечение капитала	17
Консультационные услуги по размещению капитала	18
Контакты	19

Введение

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками, налогообложения и иные услуги государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики.

«Делойт» — международная сеть компаний, в число клиентов которой входят около четырехсот из пятисот крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. «Делойт» имеет многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира и использует свои обширные отраслевые знания и опыт оказания высококачественных услуг для решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Около 330,000 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться.

Сегодня «Делойт» является наиболее быстрорастущей компанией Большой Четверки в Казахстане, наши офисы открыты в Алматы, Астане, Атырау и Актау и их сотрудниками является более 500 человек.

В «Делойте» представлен ряд кросс-функциональных индустриальных групп, которые помогают клиентам решать их бизнес-задачи, исходя из их рыночных потребностей. Мы постоянно отслеживаем все последние изменения в различных секторах экономики и предлагаем свое экспертное мнение о том, как это может повлиять на бизнес. Высокое качество наших услуг и уникальная корпоративная культура позволили нам заработать международную узнаваемость и ряд профессиональных наград.

«Делойт» ведет свою деятельность в регионе более 25 лет, и с тех пор мы каждый день решаем задачи, которые имеют важное значение для наших профессионалов, клиентов и общества в целом. Мы проделали путь длиной в четверть века, чтобы стать теми, кто мы есть, и достигли результата, которым гордимся.

Узнайте больше о компании «Делойт» в Казахстане на сайте www.deloitte.kz

Корпоративные консультации

Мы предоставляем высококачественные стратегические консультации и рекомендации для компаний, которые планируют либо совершают поглощения, отчуждения, рефинансирование, реструктуризацию, создание совместных предприятий, первичное и вторичное размещение.

Планирование

- Стратегическое планирование и реализация стратегии инвестиций / совместного участия;
- Финансовое планирование капитала, заемных средств и прочих потребностей в финансировании.

Оценка

- Поиск подходящих партнеров, соответствующих установленным инвестиционным критериям;
- Обзор деятельности потенциальных партнеров;
- Помощь во время переговоров и стратегические консультации;
- Мониторинг внутренних финансовых систем, в т.ч. внутренних контролей.

Регулирование

- Подготовка официальных предложений купли-продажи при совершении публичных и частных сделок;
- Согласование проведения сделки с регулирующими органами;
- Подготовка и контроль за документацией, включая проспекты эмиссий, предложения и письма акционерам.

Меморандумы о предложении

- Улучшение системы финансовой отчетности и внутреннего контроля;
- Содействие в получении дополнительной поддержки и / или финансирования от инвесторов;
- Реструктуризация и реорганизация инвестиций / совместной деятельности.

Стратегический выход из инвестиций

- Консультации при переговорах и разрешении спорных вопросов;
- Оценка жизнеспособности бизнеса и разработка плана оздоровления компании;
- Стратегические рекомендации и поддержка в сделках с проблемными инвестициями / совместными предприятиями;
- Разработка плана выхода из проекта для реализации капитала.

Первичное размещение акций

Листинг на фондовой бирже — это естественный этап в развитии, предлагающий значительные выгоды для многих успешных частных компаний.

Мы даем консультации о целесообразности и уместности листинга и помогаем оценить возможные альтернативы.

Консультации перед IPO

Выбор момента выхода на биржу, подготовка структуры группы, тщательное изучение бизнеса и детальное планирование являются ключевыми факторами успеха публичного размещения. Используя наш отраслевой опыт и накопленные знания, мы можем предоставить нашим клиентам следующие профессиональные услуги:

Предынвестиционный анализ (due diligence)

- Исследование сегментов бизнеса Группы и проведение предынвестиционного анализа (due diligence) каждого сегмента бизнеса;
- Определение основных факторов, которые могут помешать размещению;
- Рассмотрение исторических финансовых результатов клиента и обсуждение возникающих спорных вопросов с советниками (reporting accountants).

Реструктуризация перед IPO

- Консультирование клиента по процессу, правилам и прочим важным аспектам листинга;
- Пересмотр текущей структуры Группы и рекомендация эффективной структуры для целей листинга;
- Финансовое планирование и оптимизация структуры для реализации возможностей акционерного, заемного и / или других видов финансирования.

Бизнес план

- Содействие в оценке и модификации существующих бизнес-моделей и структур;
- Подготовка бизнес-планов / предложений;
- Распространение бизнес-планов среди потенциальных инвесторов и бизнес-партнеров для повышения узнаваемости клиента.

Стратегические инвесторы

- Поиск подходящих стратегических инвесторов для потенциальных инвестиций или совместной деятельности;
- Содействие в переговорах и пересмотре структуры инвестиций.

Непрерывный мониторинг

- Содействие в мониторинге развития бизнеса и операционной деятельности, внутреннего контроля и корпоративного управления на постоянной основе;
- Обеспечение клиентов своевременным доступом к консультационной поддержке;
- Подтверждение того, что операционная деятельность и результаты прошлой деятельности компании соответствуют требованиям листинга.

Компании должны быть подготовлены так, чтобы акции были размещены по наивысшей возможной цене на первичном рынке, с обеспечением институциональной поддержки для

сильного вторичного рынка. Этот процесс начинается задолго до фактического выпуска акций и часто требует полного сопровождения финансового учета и налогового планирования, а также консультаций по вопросам управления.

Помимо управления процессом, мы можем предложить финансовые консультации по размещению и поглощению для компаний, чьи акции обращаются на KASE RFCA. Мы также поможем выпустить акции на международных фондовых биржах и привлечь дополнительные средства на вспомогательных рынках.

Вторичное размещение акций

Листинг является важным шагом в развитии компании. Последующее расширение будет финансироваться за счет выпуска новых акций, предлагаемых существующим акционерам, открытых предложений, размещений и пр. Мы содействуем в управлении процессами вторичного и последующего выпусков, подготавливаем соответствующую документацию, разрешаем вопросы с регуляторами и работаем с андеррайтерами и брокерами.

Мы можем организовать и спонсировать ваш листинг на мировых фондовых рынках и обеспечить дополнительное финансирование на вторичных рынках.



Коммерческий предынвестиционный анализ

При проведении коммерческого предынвестиционного анализа (КПА) компании делается упор на исследовании рынка и отрасли, в которых оперирует компания, анализе конкурентов и вероятности достижения поставленных целей на ближайшие годы. Мы можем легко адаптировать наш подход к работе и всегда стремимся учитывать при выполнении КПА потребности клиента и особенности отдельных целевых компаний и их отрасли.

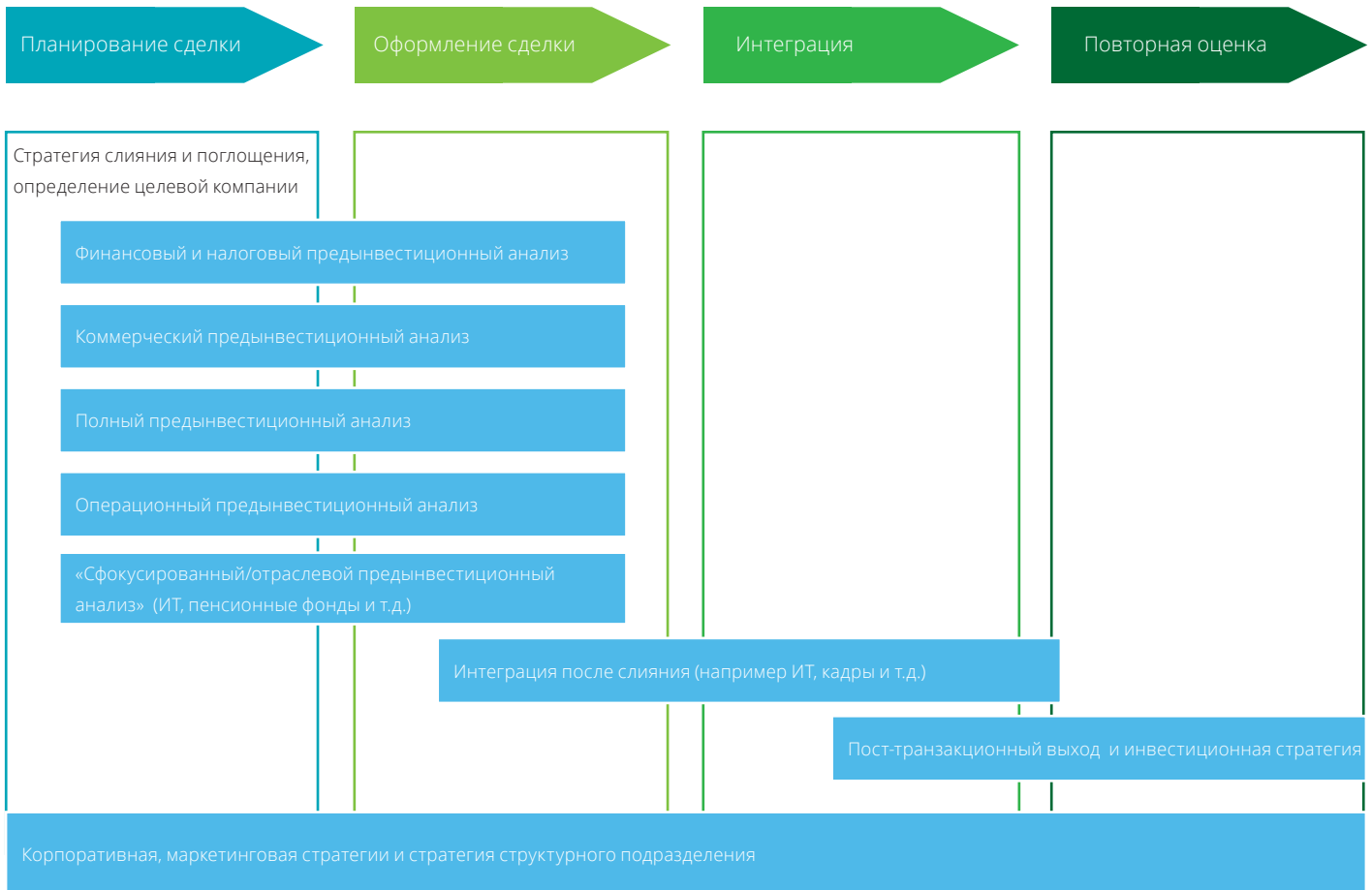
Такой анализ включает в себя следующее:

Рынок

Мы обычно описываем рынок, на котором компания работает и планирует развиваться дальше. В частности, раскрываются основные движущие факторы и причины колебаний спроса, сегменты рынка, вопросы регулирования, факторы, влияющие на формирование себестоимости, тенденции в отрасли и др.

Конкуренция

Оценка конкуренции обычно начинается с описания конкурентной среды, в которой оперирует компания. Анализ конкуренции включает в себя изучение таких факторов, влияющих на прибыльность, как сила потребителей, сила поставщиков, угроза появления новых участников на рынке, угроза появления аналогичной продукции на рынке, интенсивность конкуренции.



Анализ компании

Анализ самой компании начинается с описания модели бизнеса, стратегии и потенциальных возможностей компании. Результаты анализа позволяют построить модель «чувствительности» и определить возможности и риски.

Наш подход заключается в том, чтобы собрать необходимую первичную информацию в сжатые сроки, что, в свою очередь, позволяет нейтрализовать отсутствие готовой детальной рыночной информации. Информация собирается с помощью различных методик, в частности, проводятся интервью и mystery shopping («мнимые покупки»), кроме того, мы используем, где возможно, данные исследовательских агентств, посещение объектов и всю доступную вторичную информацию.

Наша команда имеет опыт содействия клиентам в различных вопросах, включая:

- приобретение активов на рынке СНГ;
- технико-экономическое обоснование;
- анализ конкуренции;

- выход на новые рынки;
- приобретение активов на зарубежных рынках;
- сопоставительный анализ.

Мы проводили исследования компаний различных масштабов, различных отраслей, по заказу как частных инвесторов, так и корпоративных клиентов. Наши отчеты и устные презентации специально готовятся для кредитных и инвестиционных комитетов, а также позволяют руководству взглянуть на бизнес после сделки под другим углом зрения.

Проведенный анализ позволяет определить факторы успеха компании на рынке, а также помогает соотнести компанию с ее конкурентами.

Оценка

Наши оценщики помогают организациям успешно управлять стоимостью их активов в условиях строгого контроля и регулирования. Мы знаем, какую стоимость необходимо отражать в бухгалтерском и налоговом учете и в соответствии с законодательством. Правильно отраженная стоимость дает представление о реальной ценности компании, актива или обязательства, что, в свою очередь, позволяет принимать обоснованные экономические и инвестиционные решения. Наша команда состоит из преданных своему делу специалистов по оценке с большим практическим, техническим и деловым опытом. Будучи частью глобальной сети, наша команда имеет доступ к солидной базе знаний и широкому диапазону ресурсов.

Мы можем помочь в следующих ситуациях:

Вы планируете слияние, приобретение или продажу, и знание стоимости бизнеса абсолютно необходимо для:

- определения цены и структуры сделки;
- проведения переговоров;
- определения возможного синергетического эффекта.

Вам требуется помощь в подготовке финансовой отчетности, когда руководству нужно знать стоимость для целей:

- учета приобретений и распределения цены приобретения в соответствии со стандартами бухгалтерского учета КСБУ, МСФО, ОПБУ США, включая оценку нематериальных активов и интеллектуальной собственности;
- проведения теста на обесценение в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Вы нуждаетесь в независимом мнении, когда правление или акционеры могут требовать:

- независимой оценки предложенных сделок;
- соответствия юридическим или нормативным требованиям.

Вы предпочитаете все планировать заранее — оценка может помочь в повседневном налоговом планировании и соблюдении налоговых требований путем обеспечения:

- авторитетной оценки, должным образом подтвержденной и обоснованной;
- основы для определения обязательств по уплате налогов и пошлин.

Мы можем предложить опыт оценки в ключевых отраслях промышленности в регионе.



Финансовый и налоговый предынвестиционный анализ

Любая сделка — будь то слияние, поглощение, выкуп за счет кредита, создание совместного предприятия, изъятие капитала или отделение компании — сопряжена с целым комплексом вопросов, которые нуждаются во внимании эксперта. Эффективное разрешение бесчисленных вопросов бухгалтерии, налогообложения, культурной среды, соблюдения законодательства и трудовой дисциплины, возникающих при заключении сделок в Каспийском регионе, критически важно для минимизации ваших рисков и максимизации ваших доходов.

Наши профессионалы в области слияний и поглощений, будучи опытными специалистами по бухгалтерскому учету и налогам, предоставят качественные услуги частному инвестору и корпоративным клиентам на ежедневной основе.

При оказании услуг предынвестиционного анализа и прочих сопутствующих услуг мы сосредоточены на самых важных аспектах сделки, таких как:

- Оценка предложенной инвестиционной структуры и обоснование предлагаемой цены покупки;
- Определение и измерение рисков и возможностей, характерных как для отрасли, так и для отдельной сделки;

- Оценка качества и резонности исторических и прогнозируемых доходов, денежных потоков и капитальных затрат;
- Оценка качества активов;
- Определение скрытых затрат, обязательств и непредвиденных расходов;
- Структурирование цены сделки с учетом возможных корректировок и выплат, зависящих от будущих финансовых результатов;
- Определение и измерение налоговых рисков;
- Расчет вознаграждений работников, анализ структуры внутреннего контроля, системы ИТ и процедур управления риском;
- Определение вопросов, связанных с интеграцией изменений, вызванных сделкой.

Услуги для продавцов

Владельцам компаний, планирующим отчуждение всего или части своего бизнеса, мы можем предложить услуги предынвестиционного анализа со стороны продавца и прочее содействие продавцу. При этом продавец получает следующие выгоды:

- Раннее обнаружение угроз сделки, позволяющее руководству подготовиться к их устранению;

- Контроль над объемом информации, раскрываемой для сделки, и управление всем процессом;
- Обоснование факторов, определяющих ожидаемую стоимость компании, и потенциальных спорных вопросов в переговорах.

Прочее содействие продавцу и его ведущему консультанту включает такие услуги, как обзор компании перед продажей, подготовка информационного центра и совещаний. Результаты предынвестиционного анализа со стороны продавца оформляются в независимом, полномасштабном отчете для использования потенциальными покупателями/инвесторами.

Мы тесно сотрудничаем с нашими коллегами в разных странах — более 3000 специалистов по слияниям и поглощениям готовы поддержать Вас вне зависимости от отрасли в любой точке мира.

Наша опытная команда проводит анализ компаний всех размеров из разных секторов экономики.



Услуги по реструктуризации

Мы являемся специалистами в предоставлении своевременной помощи компаниям, находящимся в финансовом затруднении или имеющим сложную групповую структуру, с которой сопряжены финансовые риски для заинтересованных сторон.

Корпоративная реструктуризация/ реструктуризация долгов

Одной из наших ключевых специализаций является оказание услуг по реструктуризации компаний, когда заказчиком выступает либо сама компания, либо кредитор, желающий остановить или пересмотреть кредитные взаимоотношения.

Наши услуги включают:

- проведение независимой финансовой оценки;
- предоставление рекомендаций кредиторам;
- поддержание переговоров между должниками и кредиторами;
- оказание поддержки при продаже непрофильных активов или инвестиций;
- оказание поддержки по разработке бизнес-плана;
- привлечение нового капитала для последующего развития компании.

Мы оказываем поддержку в исследовании компании/групповой структуры с целью повышения эффективности, сокращения операционных затрат и минимизации рисков, а также в определении рисков зон с предоставлением рекомендаций руководству по оптимальной групповой структуре.

Консультационные услуги должникам

Для оказания поддержки компаниям с финансовыми трудностями мы разрабатываем специальные планы по возврату долгов, основанные на проверенных методологиях, проводим анализ стоимостной структуры, внедряем процедуры управления денежными потоками и, при необходимости, помогаем руководству в посредничестве с кредиторами, кредитными комитетами и регулирующими органами.

Решения для кредиторов

Характер нашей работы позволяет нам видеть, где обычно возникают проблемы в бизнесе. Это дает нам возможность предлагать услуги объективной оценки и анализа компаний банкирам и прочим кредиторам.

Финансовые обзоры

Мы можем предложить проведение обзора части или всего бизнеса с целью предоставления рекомендаций клиентам. Виды предлагаемых нами услуг включают обзор активов и обязательств, прогнозирование прибылей и денежных потоков, оценку стабильности и ликвидационный анализ. Наши обзоры содержат анализ, помогающий заинтересованным лицам оценить текущую ситуацию и рассмотреть имеющиеся альтернативы.

Финансовый мониторинг

Мы предлагаем наши услуги кредиторам, обеспечивая их уместной, своевременной и надежной информацией, с тем, чтобы можно было внести коррективы при отклонениях в деятельности компании. Мы достигаем этого путем внедрения в компаниях процедур, позволяющих собирать, оценивать и представлять важную операционную и финансовую информацию на регулярной основе.

Оценка до выдачи займа

Перед выдачей займа или дополнительных средств клиенту кредитор может обратиться к нам с целью проведения дополнительного анализа платежеспособности компании. Это придаст нашему клиенту уверенность в своих инвестициях.

Оценка после выдачи займа

Аналогично оценке перед займом, последующая оценка предлагает объективное мнение по результатам проведения независимого анализа долговой структуры клиента и позволяет определить возможности выделения дополнительных средств или возобновления существующего кредитования.



Продажа бизнеса

Мы предлагаем своевременную и полную поддержку в рассмотрении всех возможных вариантов продажи бизнеса.

Выставление компании на продажу

Мы помогаем определить рынок сбыта и оценить связанные с продажей трудности. Мы проводим анализ финансовых рисков и выгод и намечаем подход к проведению оценки бизнеса.

Документация

Мы подготавливаем предварительное резюме компании, без указания ее наименования, для распространения на целевом рынке. После подписания соглашения о конфиденциальности мы выпускаем информационный меморандум. Затем, совместно с юристами мы прорабатываем протоколы о намерениях, меморандумы о взаимопонимании и договоры купли-продажи.

Потенциальные покупатели

Используя ресурсы обширной сети «Делойт», мы составляем список потенциальных покупателей вашего бизнеса. Мы сокращаем этот список до основной группы и предоставляем вам анализ каждого покупателя. Затем мы посылаем целевым покупателям соответствующую документацию.

Процесс продажи

Мы проводим встречи с клиентом, участвуем в обсуждении цены сделки, оформляем юридическую документацию и управляем процессом в целом до завершения сделки. Если вы планируете частичную продажу бизнеса, мы убедимся, что вы получите максимальные компенсацию и выгоды от сделки.

Дальнейшие шаги

Понимая, что работа не заканчивается на заключении сделки, мы также можем оказать содействие в планировании последующей интеграции и управлении ее процессом.



Слияния и поглощения

Мы предоставляем независимые консультации и поддержку для того, чтобы наиболее выгодная сделка произошла в наиболее подходящий момент по самой оптимальной цене. Используя опыт лучшей мировой практики и знание особенностей рынка Казахстана, наши местные и иностранные партнеры и менеджеры обеспечивают клиентам экономически выгодные решения их задач.

Поиск объектов приобретения

Мы помогаем клиентам найти компании, отвечающие параметрам приобретения, тщательно изучаем их бизнес для отбора наилучших кандидатов, обеспечиваем первичный контакт и формулируем стратегию переговоров.

Инициирование сделок

Наши аналитические исследования помогают идентифицировать интересные возможности, такие как непрофильные активы больших и маленьких компаний и низкоэффективные публичные компании.

Посредничество

Используя информацию из различных баз данных, мы сводим заинтересованных продавцов и покупателей компаний. Мы также поддерживаем связь со многими посредниками, специализирующимися на сделках слияний и поглощений.

Заключение сделок

Наша помощь заключается в формулировании общей стратегии совершения сделки, предварительной оценке стоимости и возможностей реструктуризации бизнеса, проведении переговоров и тактических консультаций в ходе заключения сделки и определении объема прединвестиционного анализа (due diligence).

Услуги по сделкам слияний и поглощений

Команда специалистов по слияниям и поглощениям предлагает частным и корпоративным инвесторам широкий спектр бухгалтерских, налоговых и других услуг, направленных на поддержку всех типов сделок по слиянию, поглощению, приобретению контрольных пакетов акций путем заимствования, совместной деятельности, партнерству с инвестиционными и финансовыми структурами, изъятию капитала, отделению компаний и прочих.

Вне зависимости от размера и сложности вашей сделки, наши специалисты по слияниям и поглощениям проведут предынвестиционный анализ (due diligence), помогут структурировать сделку и обеспечат сопровождение после завершения сделки — в Каспийском регионе и по всему миру. В своей работе мы сосредотачиваем

усилия на сроках и специфике анализа, что может послужить вам конкурентным преимуществом в сложной и постоянно меняющейся деловой обстановке нашего региона.

Наши специалисты по слияниям и поглощениям отлично понимают своеобразие проблем бизнеса в Каспийском регионе:

- Несоответствие бухгалтерских принципов и качества финансовой информации;
- Слабый внутренний контроль, отсутствие прозрачности и слабые корпоративные стандарты управления;
- Неопределенное владение и права землепользования;
- Трудности в процессе получения разрешений у регулирующих органов;
- Множество сделок со связанными сторонами;

- Нарушение прав интеллектуальной собственности;
- Особые договоренности с местными налоговыми органами;
- Агрессивные налоговые схемы;
- Сложные и меняющиеся налоговые правила и нормы.

Поэтому мы тесно работаем со специалистами из нашей и других отраслей, чтобы иметь все необходимые ресурсы для выполнения каждой отдельной сделки. Работая в таком расширенном составе, мы можем обеспечить частных инвесторов и корпоративных клиентов конкурентным преимуществом в принятии успешных решений по сделкам, включая внедрение эффективных инвестиционных структур и интеграционных планов после слияния.





Налоговое структурирование

Наши специалисты по оптимизации налогообложения могут помочь частным инвесторам и корпоративным клиентам в следующем:

- Налоговое планирование на ранних стадиях сделки;
- Консультации по стратегиям приобретений, облагаемых и не облагаемых налогами;
- Проработка альтернативных структур сделок для увеличения долгосрочной прибыли;
- Оценка налоговых последствий сделки (например, вероятные изменения в налоговых льготах, пролонгация чистых операционных убытков и пр.);
- Консультации по реструктуризации налогов после сделки приобретения.

Услуги по интеграции бизнеса после слияния

Интеграция приобретенной компании является, вероятно, наиболее трудным этапом в создании рыночной ценности в процессе слияния или поглощения. Время и исследования показали, что цель, которая преследуется перед слиянием и поглощением, достигается в одной трети всех случаев, а половина всех слияний и поглощений приводит к снижению рыночной стоимости, иногда критическому.

План по созданию рыночной стоимости

Для того чтобы интеграция прошла успешно, необходимо ясно понимать причины, по которым происходит приобретение компании. Следует точно представлять, в чем и как будет выражаться успех для бизнеса после

приобретения в течение первого дня, первых ста дней, первых шести месяцев и первого года. Кроме того, энергичное руководство также является залогом успешной интеграции приобретенной компании.

Для того чтобы создать или увеличить рыночную ценность компании, необходимо максимально консолидировать усилия, приносящие наибольшую выгоду, продолжая работать для своих клиентов, четко избегая неопределенности и путаницы, которая сопровождает процесс интеграции приобретенного бизнеса.

Контроль над вашим новым бизнесом

Интеграция приобретенного бизнеса с целью увеличения рыночной ценности компании потребует изменений на каждом уровне компании, изменения могут коснуться некоторых или всех структурных подразделений. Одновременно по всей компании будут необходимы перестройки в короткие сроки, а управленческие решения придется принимать на основе неполной информации. В период интеграции нового бизнеса много людей будут совмещать выполнение своей повседневной работы с деятельностью по интеграции.

Во время интеграции бизнеса очень сложно управлять степенью, скоростью и глубиной изменений, которые необходимо провести в это время.

Поэтому жизненно важно, чтобы компания продолжала функционировать согласно принятому плану.

Вместе с этим, с первого дня руководство должно быть готовым вовремя отслеживать любые возникающие проблемы. Это может быть затруднительным вследствие остаточных внешних связей приобретаемого бизнеса.

Кроме того, возможно, вам понадобятся отчеты от приобретенной компании,

которые не готовились компанией и были не нужны в прошлом. Подготовку к подобным ситуациям необходимо начинать еще до формального завершения сделки по приобретению.

Организация людей для достижения успеха

Ваши люди являются ключевым условием успешной интеграции бизнеса. Лучшие планы в мире в области процессов, систем, имущества и знаний будут бесполезны, если не будет вовлечен ваш штат.

Ясное и своевременное объяснение и делегирование ролей и обязанностей при выполнении интеграции и управлении текущей деятельностью компании при сохранении эффективной организационной структуры — все это является жизненно важными компонентами успеха.

Интеграция пройдет успешно, если малейшие трудности будут своевременно устраняться, коммуникации будут хорошо налажены, управленческие решения будут приниматься быстро и стиль руководства будет благоприятным и последовательным.

Подход к вашей интеграции

«Делойт» оказал содействие в сотнях случаев интеграции, что позволило собрать детальную базу данных о развитии интегрированных компаний на различных этапах, начиная с завершения сделки («день первый»). Мы сможем сравнить ваш случай с другими и указать те области, в которых был достигнут существенный прогресс, а также дать совет в тех областях, в которых усовершенствования необходимо проводить немедленно, и в которых сложности могут возникнуть со временем.

Мы можем помочь вам ускорить и максимизировать получение выгод от интеграции.



Привлечение капитала

В условиях изменчивости глобальных рынков капитала и ужесточения кредитных политик традиционные возможности финансирования, такие как публичный выпуск акций и банковское кредитование, становятся ограниченными. Однако предприятия не могут ждать стабилизации на рынке для обеспечения себя ресурсами, осуществления затрат на исследования и разработки, вложения инвестиций или сокращения долга. Поэтому становится крайне важным быстро и эффективно решать вопросы финансирования вашего бизнеса.

Частный капитал

Дополнительный капитал может потребоваться для разных целей: расширение бизнеса, приобретение нового бизнеса или просто сокращение существующего долга. Для этих целей можно привлечь частный капитал, целевых институциональных инвесторов или индивидуальных инвесторов без прохождения листинга.

Существуют различные способы и источники финансирования бизнеса. Предоставляя объективные профессиональные рекомендации по структурированию ваших финансов с учетом требований финансирующей

стороны, акционеров и менеджеров, мы можем помочь на каждой стадии процесса привлечения капитала путем:

- оценки осуществимости предложений;
- оценки стоимости бизнеса;
- подбора источников капитала и проведения переговоров об условиях;
- поиска и представления стратегических партнеров;
- предложения возможных путей уменьшения бремени подоходного и корпоративного налогообложения;
- координации работы команды, вовлеченной в сделку, и обеспечения своевременного завершения сделки.

Проектное финансирование

В том случае, когда средства привлекаются под определенный проект и их возврат зависит от денежных потоков по проекту, мы рекомендуем оптимально распределить риски между правительствами, спонсорами проекта и финансовыми учреждениями на мировом рынке с учетом местных особенностей. На стадии предварительного планирования проекта мы помогаем в анализе таких рисков, как технологическая выполнимость и финансовое обоснование проекта, физическая

и политическая среда, превышение сметной стоимости и невыполнение графика строительства, кредитная репутация генподрядчика и др. На стадии окончательного согласования условий проекта наш анализ фокусируется на коммерческой привлекательности проекта, обеспечении топливом, компетентности оператора, экономической и финансовой прибыли.

Мы можем помочь в следующих вопросах:

- оценка выполнимости проекта;
- построение целостной и подробной финансовой модели;
- определение оптимальной структуры проекта;
- уточнение финансовой стратегии, сценариев и выполнимости проекта;
- поддержка переговоров по проектным соглашениям;
- координация действий рабочих групп для обеспечения своевременного исполнения соглашений и проектных документов.

Мы разработали инновационные структуры для привлечения собственного и квази-собственного капитала для публичных и частных компаний.

Консультационные услуги по размещению капитала

Наша команда предлагает консультации для частных фондов по выкупу контрольных пакетов акций, венчурному инвестированию, приобретению субординированных финансовых инструментов, вложению в фонды роста и другие специализированные фонды.

Предынвестиционный анализ перед принятием решения о сделке

- Понимание целей инвестиционных фондов и определение подходящих рынков инвестиций;
- Определение коммерческой привлекательности размещаемого капитала и преимуществ фонда в сравнении с основными конкурентами.

Предынвестиционный анализ и документация после принятия решения о сделке

- Помощь в подготовке меморандума о частном размещении и доработка презентации о продаже;
- Подробное изучение и подготовка необходимой документации для предынвестиционного анализа, в частности, анализ итогов работы, подготовка отзывов о портфельной компании и ее руководстве, обзор конкурентной среды;
- Рекомендации по условиям работы и структуре фонда.

Презентации для инвесторов и общее руководство процессом

- Организация и управление серией презентаций для инвесторов;
- Активное взаимодействие с инвесторами;
- Содействие в проведении предынвестиционного анализа, организация посещений объекта и совместных заседаний;
- Постоянный мониторинг прогресса в привлечении инвестиций;
- Общее руководство проектом с целью максимизации числа потенциальных инвесторов.



Контакты

Андрей Нагурный

Руководитель департамента
финансового консультирования

Тел.: + 7 (727) 258 13 40

annagurnyi@deloitte.kz

Радмир Турсынбек

Директор департамента финансового
консультирования

Тел.: + 7 (727) 258 13 40

rtursynbek@deloitte.kz

Казахстан

Алматы

Алматинский финансовый центр,
проспект Аль-Фараби, д. 36,

Тел.: +7 (727) 258 13 40

Нур-Султан

Проспект Р. Кошкарбаева 1/5, 2 этаж
блок Женева

Тел.: +7 (7172) 58 04 80

Атырау

Здание гостиницы «Ренессанс Атырау»,
ул. Сатпаева, д. 15Б, 3 этаж

Тел.: +7 (7122) 58 62 40

Факс: +7 (7122) 58 62 41

Актау

Деловой центр гостиницы
«Caspian Riviera Grand Palace»,
4-й м-н, д. 39, 7 этаж

Тел.: +7 (7292) 70 10 82/83

Кыргызстан

Бишкек

Бизнес-центр «Россия»
ул. Раззакова, 19, офис 906

Тел.: +996 (312) 39 82 88

Факс: +996 (312) 39 82 89

Узбекистан

Ташкент

Бизнес-центр «Инконель»
просп. Мустакиллик, д. 75

Тел.: +998 (71) 120 44 45/46

Факс: +998 (71) 120 44 47

Таджикистан

Душанбе

Бизнес-центр «С.А.С.»
ул. Айни, д. 24А,, офис 307

Тел.: +992 (44) 600 62 00

Факс: +992 (44) 600 62 0



Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, в том числе аффилированных, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед» (далее — «ДТТЛ»). Каждое из этих юридических лиц является самостоятельным и независимым. Компания «ДТТЛ» (также именуемая как «международная сеть «Делойт»») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Более подробную информацию можно получить на сайте www.deloitte.com/about.

«Делойт» является ведущей международной сетью компаний по оказанию услуг в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками и налогообложения, а также сопутствующих услуг. «Делойт» ведет свою деятельность в 150 странах, в число клиентов которой входят около 400 из 500 крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. Около 330 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Более подробную информацию можно получить на сайте www.deloitte.com.

Настоящее сообщение содержит исключительно информацию общего характера. Ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица не предоставляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в международную сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящую публикацию.