Adam Smith TRAINING

30–31 October 2007 : 30–31 октября 2007

Marriott Aurora Hotel, Moscow : Отель Мариотт Аврора, Москва

Register by 24th August and SAVE $200
Зарегистрируйтесь до 24 августа со скидкой

Mergers and acquisitions

Слияния и поглощения

Gain key principles of M&A strategy to make your deal a success!

Овладейте ключевыми принципами стратегии слияния и поглощения и с их помощью обеспечьте успех своей сделки!

Course led by
Roger Baden-Powell
Roger is an experienced corporate finance professional with practical and extensive knowledge of corporate and structured finance. He has more than 7 years experience in presenting training programs on corporate finance topics.

Курс ведет
Роджер Баден-Пауэлл, опытный профессионал в области корпоративных финансов, имеющий обширные практические знания в сфере корпоративного и структурного финансирования. Он обладает более чем 7-летним опытом ведения учебных программ по темам, связанным с корпоративными финансами.

An intensive and practical two day course which will enable you to:

- **Learn** about strategy and pre-acquisition planning in M&A
- **Discover** how to assess acquisition possibilities and evaluate synergies
- **Master** the skills in negotiating deals and achieving integration
- **Gain** a clear understanding of further corporate finance transactions
- **Learn** how to value disposal candidates and achieve a successful disposal

Двухдневный интенсивный курс практического обучения позволит вам:

- **Узнать** о стратегии и методике планирования сделок слияний и поглощений
- **Получить** знания об оценке возможностей, открываемых этими сделками, и взвесить возможные синергии
- **Усвоить** навыки ведения переговоров при заключении сделки и интеграции бизнеса
- **Овладеть** пониманием потенциала будущих транзакций в области корпоративных финансов
- **Узнать**, как оценивать компании–объекты поглощения и договариваться о продаже

„Очень полезные знания практики M&A, техники ведения переговоров, тактики проведения сделки”

Марина Ковалева
Ведущий эксперт,
УК ГидроОГК

Save up to 30% and improve performance with our cost effective tailored in-house cources! (see inside for details)

30%

До 30% скращение затрат и достижение максимального результата от тренинга на корпоративной основе (см. внутри)

tel.: +7 495 232 40 60
fax: +7 495 232 40 59
info@adamsmithtraining.com

www. adamsmithtraining.com

30–31 October 2007, Marriott Aurora Hotel, Moscow

MERGERS AND ACQUISITIONS

Why is this course unique?

Quite simply this is the only program of its kind that has been specially designed to focus on **all aspects of buying and selling private companies, corporate restructuring and joint ventures.** The rationale for deals, their negotiation and structure and how they are executed and financed are all covered in this intensive two-day program.

Day one of this course covers **all aspects of an acquisition process** from initial strategies for expansion through to planning, negotiation, execution and integration. Other complementary corporate transactions are also considered.

Day two of this course examines **common errors and pitfalls** in the disposal process and emphasises strategies for realising a maximum value for a seller whilst limiting the legal redress of a buyer.

Your Expert Course Leader

Roger Baden-Powell was with Joseph Sebag & Co., stockbrokers (subsequently Carr, Sebag & Co.), initially as a property and insurance analyst and then as head of equity research and a Member of the London Stock Exchange. In 1979, Roger Baden-Powell was seconded for two years as the London Stock Exchange Representative to the Executive of the City Panel on Takeovers and Mergers. From 1981-1987, he was a partner of Baden-Powell, Chilcott & Co., a City based corporate finance, new issues and investment management firm. Corporate finance activities included advice on acquisitions and mergers (Take&over Code and Yellow Book) and general financial, commercial and legal advice.

From 1996-2003, he was a director of BDC Corporate Finance Limited (an M&A boutique based in the City of London), which specialised in the merger and acquisition of insurance companies and Lloyd's insurance brokers. He has been a director of Redcliffe Training Associates Limited since 2001 and presents seminars on 16 corporate finance topics.

The course is designed for:

- Investment bankers
- Senior executives of corporates
- Corporate finance / M & A advisers
- Transactions services executives
- Accountants
- Corporate lawyers

Strictly limited numbers available

In order to provide you with learning experience of true value and owning to the high practical focus of the course the number of participants we are able to accept on this program is strictly limited

„Excellent seminar, completely met my expectations”

Natalia Kalshaeva,
Managing Director,
International Moscow Bank

„Very useful course, which will help me to apply all of the acquired skills in practice”

Olga Reznikova,
Manager,
Transmark

Related courses

Take advantage of our group booking discounts

Initial Public Offerings
1–2 November 2007

Private equity as an alternative investments
5–6 November 2007

2 places for one or different courses — **SAVE 200$**

3 places for one or different courses — **SAVE 450$**

For more information please contact Olga Chulkova
on +7 495 232 40 60 or ochulkova@adamsmithtraining.com

Adam Smith TRAINING

tel.: +7 495 232 4060
fax: +7 495 232 4059

www. adamsmithtraining.com

YOUR COMPREHENSIVE COURSE PROGRAM

Gain key principles of M&A strategy to make your deal a success!

To book online, visit **www.adamsmithtraining.com** Зарегистрируйтесь сейчас на

Day One: 30th October 2007

Acquisitions

The destruction of shareholder value through ill-thought-out acquisitions is a well known feature of the M&A market. The major risks and problems likely to be encountered by professional advisers, principals and entrepreneurs are highlighted with guidance for their avoidance or mitigation. **Process and commercial failures** are examined and the necessity for a sound acquisition plan is emphasised. A 'top down' approach to reviewing the activities and financials of a target is described leading into an overview of the due diligence process and the **preparatory steps required for a successful integration.**

Strategy

- Acquisition objectives
- Process and commercial errors
- Why acquisitions fail
- Keys to success
- Overall strategic assessment
- Alternative strategies for growth

Pre-acquisition planning

- Reasons for acquisitions
- Acquisition criteria
- The acquisition plan
- Assembling the team
- Starting the search
- Screening the targets
- Approaching the targets

Commercial assessment

- Review the financials
- Top-down approach
- Verify the projections
- Assess the risk
- Evaluate the synergies
- Key areas for due diligence
- Indicators of potential fraud

Negotiation

- Guidelines
- Preparation
- Key factors

Corporate transactions

- Rights issues and pre-emption rights
- Convertible loan stocks
- Equity warrants
- Open offers
- Vendor placings
- Capitalisation issues
- Purchase of own shares
- Reduction of share capital
- ADRs & GDRs

Integration

- Avoid disintegration
- Implement decisions
- Effective communication
- Preserve the assets and goodwill

Day Two: 31st October 2007

Disposals

The objective of a seller should be **to achieve the highest price subject to the least onerous terms** and to walk away from a transaction with measurable and finite liabilities. Procedures for valuing a company and for the planning, negotiation and execution of its sale are described together with the meaning and effect of representations, warranties and indemnities. The structuring of consideration (including earn-outs) and the principal related legal documentation necessary to complete a sale is also reviewed.

Introduction

- Typical mistakes in disposals
- Preliminary considerations
- Rationale for selling

Valuation

- Initial guidelines
- NAV and DCF
- Price/earnings ratios
- Valuation by comparison

Pre-sale planning

- Appointment of advisers
- Engagement letter and fees
- Preparing the company
- 'Sell side' due diligence
- Grooming and separation issues

Execution

- Presenting the information
- Searching for a buyer
- Marketing tactics
- Auctions

Equity restructuring & divestitures

- Rationale
- Carve-outs & partial spin offs
- Spin-offs, split-offs & split ups
- Tracking stock

Negotiation

- Initial negotiations
- Consideration
- Earn-outs
- Later tactics
- Completion

Legal considerations

- Unprofessional tactics
- Representations, warranties and indemnities
- Disclosure
- Limitation of seller's liability
- Sale & Purchase Agreement

The course will include exercises and case studies on the topics covered to ensure maximum participant comprehension

IMPORTANT INFORMATION FOR RUSSIA BASED COMPANIES

Adam Smith Training delivers high-quality IN-HOUSE COURSES, which can be held at a time and place to suit you. In-house training is the ultimate performance improvement solution.

Here's why:

- We will conduct a professional stage one training needs analysis to identify your key business issues in a training context
- You will receive a tailored training solution, designed to meet your needs, exact specifications, requirements and objectives
- Our TNA (training needs analysis) framework will ensure the course is results orientated
- We can incorporate company or operational data within the training to ensure everything is 100% focused on your business
- You will benefit from the international experience of our world renowned experts
- You make substantial cost savings!

MAKE BIG SAVINGS & IMPROVE PERFORMANCE WITH IN-HOUSE TRAINING!

FREE TRAINING NEEDS ANALYSIS OFFER

If you would like to benefit from a no obligation initial needs analysis discussion, or if you would like more information on how Adam Smith Training In-Company solutions can benefit your team, department or organization, please contact: Ina Ukstina on + 44 20 7017 7448 or ina@adamsmithtraining.com

ПРОГРАММА КУРСА

Овладейте ключевыми принципами стратегии слияния и поглощения и с их помощью обеспечьте успех своей сделки!

Позвоните нам!
+7 495 232 4060
Book today!

Первый день: 30 октября 2007

Поглощения

Обрушение стоимости акций при проведении плохо продуманной операции поглощения - известная отличительная черта рынка поглощений и слияний компаний. Основные риски и трудности, с которыми с наибольшей вероятностью могут столкнуться профессиональные консультанты, руководители и владельцы компании – это основная тема обсуждения курса, при этом слушателям будут даны рекомендации о том, как избежать или минимизировать эти риски. В ходе курса рассматриваются **примеры процедурных и коммерческих неудач,** обращается внимание на необходимость разработки основательного плана поглощения. Объясняется сущность подхода к анализу деятельности и финансового состояния намеченной компании по принципу «сверху-вниз» с последующим обзором процесса проведения экспертизы, а также описываются **подготовительные шаги, необходимые для успешной интеграции бизнеса.**

Стратегия

- Объекты поглощения
- Процедурные и коммерческие ошибки
- В чем причины неудач при поглощениях
- Ключи к успеху
- Общая стратегическая оценка
- Альтернативные стратегии роста

Планирование сделки поглощения

- Причины для поглощений
- Критерии поглощения
- План поглощения
- Подбор рабочей команды
- Начало поиска
- Отбор целевых объектов
- Подход к целевому объекту

Коммерческая оценка бизнеса

- Изучение финансовой отчетности
- Принцип подхода «сверху-вниз»
- Проверка предварительной оценки
- Оценка рисков
- Оценка эффекта синергии
- Ключевые области проведения юридической экспертизы
- Индикаторы возможного мошенничества

Переговоры

- Рекомендации
- Подготовка
- Ключевые факторы

Корпоративные сделки

- Права акционеров на акции и преимущественное право
- Облигации, конвертируемые в акции
- Варранты, дающие право на покупку акций
- Открытые предложения
- Выпуск новых акций для финансирования поглощения (покупательское размещение)
- Выкуп собственных акций
- Снижение акционерного капитала
- ADR (Американские депозитарные расписки) и GDR (Глобальные депозитарные расписки)

Интеграция

- Как избежать дезинтеграции
- Исполнение решений
- Эффективная связь и коммуникация
- Сохранение активов и престижа фирмы

Второй день: 31 октября 2007

Продажа бизнеса

Целью продавца является **достижение максимальной цены объекта продажи при минимально обременительных условиях и возможность** уйти от сделки, понеся измеримые убытки и ограниченную ответственность. Процедура оценки стоимости компании, а также процедуры планирования, проведения переговоров и реализация ее продажи освещаются параллельно с описанием значения понятий представительства, гарантий (варрантов) и возмещений. В ходе занятий также будут рассмотрены вопросы структурирования цены (включая дополнительные выплаты при достижении приобретённой компанией оговоренных показателей) и принципы построения юридической документации, необходимой для завершения сделки продажи.

Вступление

- Типичные ошибки при продаже компании
- Предварительные мотивы
- Основные причины продажи

Оценка

- Начальные рекомендации
- Стоимость чистых активов компании в расчёте на одну акцию (NAV) и дисконтированный поток денежных средств (DCF)
- Соотношение цены / дохода
- Оценка на основе сравнений

Планирование на предпродажном этапе

- Назначение консультантов
- Соглашение об оказании услуг и вознаграждение
- Подготовка компании
- Юридическая экспертиза со стороны продавца
- Вопросы подготовки компании и ее разделения

Реализация

- Представление информации
- Поиск покупателя
- Тактика маркетинга
- Аукционы

Реструктурирование акционерного капитала и отделение активов

- Обоснование
- Отделение и частичное выделение
- Выделение, разобщение и разделение
- Отслеживание акций

Переговоры

- Начальные переговоры
- Денежное вознаграждение
- Дополнительная плата продавцу при достижении приобретённой компанией оговоренных показателей
- Тактика, используемая на более поздних этапах
- Заключение сделки

Юридические вопросы

- Непрофессиональная тактика
- Представительства, гарантии и возмещения
- Раскрытие
- Ограничение ответственности продавца
- Договор купли-продажи

Курс будет включать упражнения и анализ практических примеров по перечисленным темам для обеспечения максимального восприятия материала слушателями

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Adam Smith Training проводит высококачественные тренинги на корпоративной основе в подходящее для Вас время и место. Корпоративные тренинги – это достижение максимального результата при минимум затрат:

- Курс будет эксклюзивно разработан и направлен на решение ваших задач
- Учитывая ваши потребности и задачи, мы разработаем корпоративный тренинг, непосредственно для Вас и подходящий именно Вашей компании
- Мы гарантируем качество и результативность от тренинга, ориентируясь только на ваш запрос
- Мы предлагаем комплексный подход к обучению и возможность выбора различных форматов обучения 100% подходящий именно Вашему бизнесу
- Вы получаете максимальную прибыль и отдачу от инвестиций в обучение своих сотрудников
- Существенное сокращение расходов!

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ И ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

Бесплатная консультация по запросам Вашей компании

Если Вы хотите получить высококвалифицированную консультацию или получить больше информации о том, как воспользоваться преимуществами Корпоративных тренингов для мотивации ваших сотрудников и значительно повысить эффективность работы вашей команды, отдела или организации, обращайтесь к Ине Укстыне по тел: + 44 20 7017 7448 or ina@adamsmithtraining.com

30–31 октября 2007, Отель Мариотт Аврора, Москва

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В чем уникальность предлагаемого курса?

Предлагаемая программа обучения является единственной программой такого типа, специально разработанной с целью освещения **всех вопросов покупки и продажи частных компаний, реструктуризации корпораций и совместных предприятий.** Этот интенсивный двухдневный курс обучения охватывает все темы, связанные с обоснованием, проведением переговоров, структуризацией компаний, реализацией и финансированием подобного рода сделок.

Первый день курса освещает **все аспекты процесса поглощения,** начиная с вопросов выработки начальной стратегии экспансии и заканчивая вопросами планирования, ведения переговоров, заключения сделки и интеграции. Также рассматриваются схемы вспомогательных корпоративных сделок.

Второй день занятий посвящен изучению **типичных ошибок и ловушек процесса продажи бизнеса** с акцентом на стратегии получения максимальной выгоды для продавца, при одновременном ограничении регрессных исков со стороны покупателя.

Ваш эксперт-преподаватель

С 1974 по 1979 гг. **Роджер Баден-Пауэлл** работал в биржевой брокерской фирме Joseph Sebag & Co., (впоследствии Carr, Sebag & Co.), сначала в качестве эксперта по продаже собственности и страхованию, а затем Директора Отдела исследований простых акций и члена Лондонской фондовой биржи. В 1979 г. был выдвинут на двухгодичный срок представителем Лондонской фондовой биржи в администрации Комитета Сити по поглощениям и слияниям. В 1981&1987 гг. Роджер состоял партнером базирующейся в Сити компании Baden&Powell, Chilcott & Co., которая занималась корпоративными финансами, новыми эмиссиями и менеджментом инвестиций. Деятельность в сфере корпоративных финансов включала в себя консультации по слияниям и поглощениям (Кодекс Сити по слияниям и поглощениям и <Желтая книга>), а также по общим финансовым, коммерческим и правовым вопросам. С 1996 по 2003 гг. Роджер служил директором BDC Corporate Finance Limited - расположенной в лондонском Сити брокерской фирмы по слияниям и поглощениям, которая специализировалась на слияниях и поглощениях страховых компаний и страховых брокеров Ллойда. С 2001 г. он является директором компании Redcliffe Training Associates Limited и ведет семинары по 16 темам в сфере корпоративных финансов.

Предлагаемый курс предназначен для:

- Менеджеров инвестиционных банков
- Старших руководителей крупных компаний (корпораций)
- Консультантов по вопросам корпоративного финансирования / слияний и поглощений
- Руководителей компаний по обслуживанию транзакций
- Бухгалтеров
- Юристов крупных компаний

Число слушателей ограничено

В целях обеспечения высокого уровня обучения, которое было бы по достоинству оценено слушателями, и, учитывая насыщенность курса практическими занятиями, мы вынуждены строго ограничить количество потенциальных участников данной программы.

„Прекрасный семинар, который полностью соответствовал моим ожиданиям”

Наталья Калшаева,
Управляющий директор,
Международный Московский Банк

„Очень полезный курс, который поможет мне применить все полученные навыки в практической деятельности”

Ольга Резникова,
Менеджер,
Трансмарк

Мы приглашаем Вас принять участие в следующих курсах:

Воспользуйтесь скидками для групповых регистраций:

Первоначальное публичное предложение акций (IPO) 1–2 ноября 2007

Частный акционерный капитал как альтернативный инструмент для инвестиций 5–6 ноября 2007

2 места на один или разные курсы ▶ **сэкономьте 200$**

3 места на один или разные курсы ▶ **сэкономьте 450$**

Для дополнительной информации, связывайтесь с
Ольгой Чулковой по +7 495 232 40 60 или ochulkova@adamsmithtraining.com

www. adamsmithtraining.com

Adam Smith TRAINING

tel.: +7 495 232 4060
fax: +7 495 232 4059