

М&А Речник

Или всичко, което може да
е непознато в областта на
сливанията/вливанията и
придобиванията



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.



EY Parthenon

Shape the future with confidence

Due Diligence, Lock Box Mechanism или Earn Out. За нас тези термини са ежедневие, за вас - може би по-непозната територия. Работата в областта на сливанията и придобиванията има своя специфична терминология, която обикновено произлиза от английски език и не винаги има достатъчно точен превод на български. Англосаксонската среда все повече налага нови условия и термини, които достигат и до нас. Ето защо решихме да съставим речник на сливанията и придобиванията („M&A“), чиято цел е не да представя пълен анализ на термините, а по-скоро да предложи по-бърза и лесна ориентация в света на сделките.

A

Acquisition / Придобиване

Бизнес комбинация, при която физическо или юридическо лице придобива контрол върху бизнеса на една компания, обикновено чрез закупуване на акции или дялове или чрез придобиване на съществени за дейността ѝ активи (напр. недвижими имоти).

Add-on Transaction / Допълваща портфейла сделка

Вид бизнес комбинация, при която купувачът придобива определен бизнес или компания с цел да допълни съществуващия си бизнес модел и портфолио от продукти или услуги.

Asset Deal / Сделка с активи

Вид сделка, при която целта е да се установи контрол върху дадено дружество чрез придобиване на негови активи/ пасиви, вместо чрез придобиване на акции или дялове. В контекста на българското право като сделка с активи често се обозначават и сделките с търговското предприятие на дадено дружество, което включва всички негови права, задължения и фактически отношения.

B

Bad Leaver / Акционер/ Съдружник, който напуска при неблагоприятни условия

Bad leaver е акционер/ съдружник, който напуска дружеството преждевременно. Той обикновено напуска компанията при неблагоприятни условия, например поради доброволно напускане без основателна причина или поради неговото изключване. Това понятие в определени случаи се ползва и за лица на мениджърски позиции.

Best effort / Задължение за полагане на максимални усилия

Страната по сделката се задължава да положи възможно най-много усилия и необходимата грижа,

за да изпълни определено задължение, но не носи отговорност за неизпълнение, което се дължи на независещи от нея обстоятелства.

Best knowledge / Доколкото следва да е известно на страната по сделката

Това понятие обичайно се използва за ограничаване на отговорността на дадена страна в сделката, която е задължена да потвърди или гарантира определени обстоятелства, като нейната отговорност се ограничава до обстоятелства, които са известни. До колкото знанието е определено като „най-добро“, това обичайно следва да се разбира като знание на съответното лице, което то би имало, ако е действало с необходимата грижа.

C

Closing / Приключване на сделката

Моментът, в който се сключи сделката, с фактическо прехвърляне на собствеността върху дяловете/ акциите (при бизнес комбинация) или върху активите (при сделка с активи).



Closing accounts / Корекция на цената при приключване на сделката

Един от основните механизми за определяне на покупната цена при сделки с бизнеси. При него обикновено при подписване на договора за покупко продажба („Signing Date“) се определя покупна цена за стойност на компанията и стойност на собствения капитал въз основа на финансовото състояние и баланса на компанията към определена историческа дата, към която се извършва и дю дилидънс („Balance Sheet Date“). Тази цена впоследствие е обект на корекции към датата на приключване на сделката („Closing accounts date“) за изменения в размера на нетния дълг, оборотния капитал и други показатели. Характерно за този вид механизъм е, че икономическият интерес върху акциите (рисковете и ползите, свързани с финансовото представяне), както и собствеността върху акциите, преминават към купувача едновременно на датата на приключване на сделката („Closing Date“), а не на датата на сключване на договора („Signing Date“) или на датата на преглед на баланса („Balance Sheet Date“). Алтернативен често-използван механизъм е „Locked Box“ (механизъм на заключената кутия).

Call Option / Опция за изкупуване

Право, но не и задължение на една от страните да закупи активи (обикновено акции или дялове), притежавани от друга страна, обикновено при предварително определени условия и в предварително определен срок без за това да е необходимо да се постигне допълнително съгласие между страните.



Condition precedent / Предварително условие

Условия, определени в документацията по сделката, изпълнението на които предхожда и обуславя завършването на сделката. Такова условие може да бъде получаването на одобрение от регулатора или финансиращите банки. Обичайно неизпълнението на такова условие е основание за разваляне на договора и/или неприключване на сделката.

Cash Flow / Паричен поток

Финансов показател, който изразява количеството парични средства, генерирани и изразходвани от дадено дружество през определен отчетен период.

CapEx or Capital Expenditures / Капиталови разходи

Размерът на средствата, които се инвестират в рамките на отчетния период, обикновено в дълготрайните активи, с цел подобряване на резултатите от бизнес дейността.

Clean Team

Ограничена група от хора, които отговарят на определени условия и са включени в екипа, който извършва надлежна проверка ("Due Diligence") преди сключване на сделка, и които имат достъп до търговски чувствителна информация. Използва се най-вече с оглед конкурентното право и да се ограничи достъпа до търговски тайни.

Change of Control Clause / Задължение за получаване на съгласие за промяна в контрола

Договорна разпоредба, която най-често се прилага в случай на придобиване на компания. Обикновено предвижда, че едната страна по договора, е длъжна да получи съгласието на другата страна преди да участва в сделка, която може да доведе до промяна в контрола. Неизпълнението на това задължение, би могло да доведе до незабавно прекратяване на договорните отношения от страна на изправната

страна, или например да даде възможност на финансовата институция да изиска незабавно погасяване на даден кредит при договорите за финансиране.

Chinese Wall / Китайска стена

Политики, правила и технически мерки, които установяват бариери пред споделянето на информация между различни отдели или екипи в едно дружество с цел избягване на конфликти на интереси, търговия с вътрешна информация или с оглед други етични или правни проблеми. Обичайно се прилага в случаите, когато два различни екипа от дадено дружество обслужват насрещни страни или конкуренти по дадена сделка.

Corporate governance / Корпоративно управление

Цялостна система и механизми за вътрешно и външно управление и контрол на дружеството.

Collateral / Обезпечение / Гаранция

Активи, предоставени на кредитор с цел обезпечение на финансово задължение. При неизпълнение на задължението от страна на длъжника, кредиторът има право да реализира обезпечението.

D

Divestment / Продажба на дружество или активи

Фактическото прехвърляне на акции или дялове, дейност или активи на нов собственик.

Data Room / Пространство за предоставяне на информация и документация в процеса на надлежна проверка

Физическо или виртуално пространство („(virtual) Data Room“ или „(V)DR“), в което се предоставят и съхраняват материали и документи за целите на надлежната проверка или дю дилидженс. В момента преобладаващо се използват виртуалните пространства, като за целта се ползват професионални платформи.

Disclosure / Разкриване на информация

В контекста на M&A това е процес, при който продавачът предоставя на купувача документи и информация за бизнеса, предмет на сделката, най-често чрез (V)DR, с цел да се изключи отговорността на продавача за недостатъци или проблеми, които купувачът би могъл да установи от предоставените документи.

Disclosure letter / Писмо за разкриване на информация

Писмо, с което продавачът информира купувача по отношения на отклонения или изключения от гаранциите, декларациите и изявленията, направени от страна на продавача в договора за покупко- продажба. Този документ дава възможност на продавача да съобщи на купувача факти и обстоятелства, които биха могли да повлияят на решението на последния или на цената по сделката, като по този начин се ограничава отговорността на продавача.

Discounted Cash Flow Valuation / Оценка по метод на дисконтираните парични потоци

Оценка на стойността на собствения капитал, акциите или предприятието на базата на дисконтиране на очакваните бъдещи парични потоци с фактор, отразяващ стойността на парите във времето и очакваната норма на възвръщаемост на потенциален инвеститор.

Drag along Right / Право на привличане

Право, което позволява на мажоритарните собственици, инициращи продажба, да принудят миноритарните акционери да се присъединят към продажбата на дружеството при същите условия, като по този начин ги „въвлича“ или „привлича“ към сделката.

Due diligence / DD Дю дилиджънс / Надлежна проверка

Процес на събиране и анализ на информация, както и на цялостна оценка на финансовите, правните, оперативните и други аспекти на бизнеса, предмет на сделка, която страните извършват с цел вземане на решение за сделка или отправяне на оферта. Обикновено надлежната проверка се извършва преди отправянето на обвързващо предложение от страна на купувача, но може да се извърши и в други фази от процеса на сделката (например след приключване на сделката - “post-acquisition due diligence”).

Видове:

Legal Due Diligence / Правен дю дилиджънс/ Надлежна проверка на правните аспекти

Подобен преглед и анализ на правните аспекти на дружеството, предмет на сделка. Този процес обикновено включва преглед на договори, корпоративно управление, права на интелектуална собственост, трудови договори, история на съдебни дела, съответствие с регулации и други правни въпроси, които могат да повлияят на сделката. Обикновено за целта се ангажират външни адвокатски кантори.

Finance Due Diligence / Финансов дю дилиджънс/ Надлежна проверка на финансовите аспекти

Преглед и анализ на финансовото състояние на бизнеса, предмет на сделка. Включва проверка на съответните документи и анализ доколко те представят вярно финансовото състояние и резултатите от дейността на бизнеса. Целта на този дю дилиджънс е да предостави на потенциалния купувач определено ниво на увереност по отношение на верността и надеждността на предоставената финансова информация от продавача и да идентифицира съществени финансови рискове или възможности, които биха могли да повлияят на транзакцията. Финансовият дю дилиджънс най-често се извършва от външен консултант със съответна експертиза и опит.

Tax Due Diligence / Данъчен дю дилиджънс/ Надлежна проверка на данъчните аспекти

Преглед със специфичен фокус върху данъчните аспекти на бизнеса, обект на сделка, чиято цел е да се идентифицират съществени потенциални

рискове или въпроси, които биха могли да повлияят на сделката или на стойността на компанията. Обикновено този вид дю дилиджънс се извършва от външен консултант с данъчна експертиза.

Commercial Due Diligence / Търговски дю дилиджънс/ Надлежна проверка на търговските аспекти

Преглед на търговските аспекти и бизнес модела на дружеството, предмет на придобиване, с фокус върху пазара, конкурентната позиция, клиентите, тенденциите в сектора, дългосрочните перспективи и потенциала за растеж. За този дю дилиджънс потенциалните инвеститори обикновено ползват вътрешни и външни консултанти.

Други видове надлежни проверки

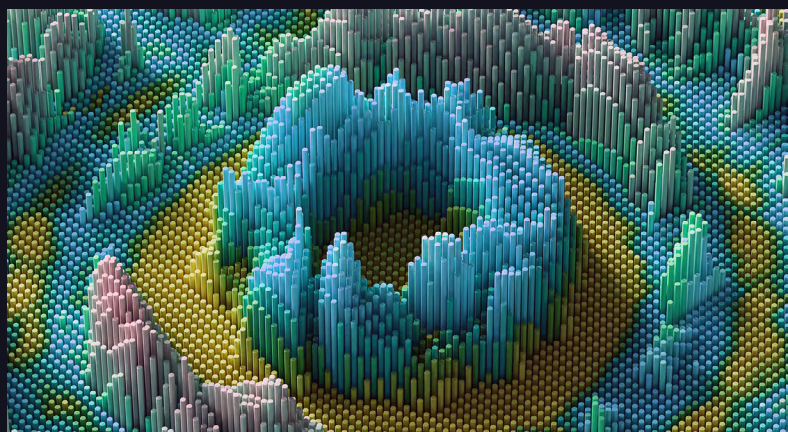
HR Due Diligence / Надлежна проверка на аспекти, свързани с човешки ресурси

IT Due Diligence/ Надлежна проверка на аспекти, свързани с информационните технологии

ESG Due Diligence / Надлежна проверка на съответствието с екологични, социални и управленски критерии.

Confirmatory Due Diligence / Потвърдителен дю дилиджънс / надлежна проверка

Последната фаза на надлежната проверката, която често предхожда подписването на договора за покупко- продажба на акции / дялове. При тази проверка се анализира допълнителна информация и се решават все още отворени въпроси, произтичащи от преговорите. В определени случаи потвърдителният анализ може да касае потвърждаване на констатации, направени в предходен анализ от друг консултант.



E

Earn out

Договорна клауза, включена в документи по сделката, която задължава купувача да заплати допълнително възнаграждение на продавача, ако в бъдеще дружеството постигне определени финансови или икономически резултати, зададени предварително. Тази клауза се използва и в случаите, в които страните не могат да фиксират точния размер на цената на сделката към момента на завършването ѝ.

Enterprise value / Стойност на компанията (EV)

Общата стойност на компанията, която е сума от пазарната стойност на собствения капитал и нетния дълг (включващ обикновено краткосрочни и дългосрочни лихвоносни пасиви и други задължения с естество на дълг, минус парични средства и техните еквиваленти). Това е една от фундаменталните метрики в M&A, която изразява пазарната стойност на целия бизнес (върху който права имат както обикновените и преференциалните акционери, така и обезпечените и необезпечени кредитори) и в този смисъл е по-всеобхватна от термина „пазарна капитализация“, отнасящ се само до пазарната стойност на обикновените акции.



EBIT / Печалба преди лихви и данъци

Този показател измерва оперативната рентабилност на бизнеса след включени разходи за амортизация, но преди отчитане на разходите за лихви по дълга и за данъци.

EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) / Печалба преди лихви, данъци и амортизация

Основен индикатор в M&A терминологията, който измерва оперативната ефективност на един бизнес като печалба преди данъци, лихви и амортизация, без да отчита влиянието на фактори, които са обект на преценка от собствениците, а именно - капиталова структура, данъчна, инвестиционна и амортизационна политика. Този показател служи за оценка на способността на компанията да генерира печалба от основния си бизнес. Често се използва за приблизителен индикатор за оперативен паричен поток, доколкото изключва определени разходи като амортизация и обезценка на активи, които не са свързани с плащания.

Equity story / Бизнес обосновка

Обобщено представяне на всички значими аспекти от модела и стратегията на един бизнес, с акцент върху неговите силни страни, потенциал за растеж и финансови резултати, предназначено да адресира потенциални инвеститори, клиенти, бизнес партньори и други. В света на сделките и бизнес комбинациите дефинирането на убедителна бизнес обосновка е ключов елемент от първоначалния етап на всеки процес за привличане на инвеститори, който трябва да даде ясен и аргументиран отговор на въпроса „Защо да инвестираме в този бизнес?“.

Equity value / Стойност на собствения капитал

Стойността на собствения капитал е пазарната стойност на бизнеса, която собствениците и акционерите притежават, изключвайки нетния дълг. Тя може да бъде представена като от стойността на компанията (Enterprise Value) се извади пазарната стойност на дълга, нетно от наличните парични средства и еквиваленти.

Escrow agreement / Договор за ескроу / Договор за доверително управление

Споразумение между страните по сделката и независима трета страна (ескроу агент - обикновено това може да бъде банка, нотариус или адвокат), която държи средства, други активи или документи, които ще бъдат разменени в хода на сделката между продавач и купувач. Използва се, за да се гарантира, че страните ще изпълнят предварително определени условия и задълженията си по сделката.

Escrow agent / Ескроу агент (държател)

Независима трета страна, която държи средства, други активи или документи, които ще бъдат разменени между купувач и продавач в хода на сделката. Ескроу агентът изпълнява задълженията си съгласно предвиденото в договора за ескроу и освобождава активите, когато са изпълнени определени условия.

Exit / Изход

Продажба на дялове от (най-често) фонд за дялово инвестиране чрез различни методи, като продажба на бизнес, първично публично предлагане (IPO), обратно изкупуване на акции и други.

Exit strategy / Стратегия за излизане

План, който позволява на инвеститорите или собствениците на бизнес да излязат от инвестицията или бизнеса си. План на фонд за дялово или рисково инвестиране за прекратяване на инвестиция в конкретен бизнес и постигане на максимална доходност.

Employee Stock Ownership Plan (ESOP) / План за предоставяне на акции на служители

План, който предоставя на служителите възможност да придобиват дялове / акции от компанията. Обикновено целта на този план е да даде възможност на всички или на ключовите служители да участват в успеха на компанията.

F

Family business / Семейен бизнес

Дружество, в което повече от 50% от акциите с право на глас са собственост или се контролират от едно семейство или няколко свързани семейства.

Family office / Дружество за управление на семеен капитал

Дружество, предоставящо финансови, данъчни или инвестиционни услуги на едно единствено семейство или на множество семейства, вкл. за управление на техните инвестиции, данъчни консултации и други услуги.

Financial investor / Финансов инвеститор

- ▶ **Private equity / Фонд за дялово инвестиране на частен капитал (PE)**
- ▶ **Venture capital / Фонд за рисков капитал (VC)**
- ▶ **Family office / Дружество за управление на семеен капитал**
- ▶ **High net worth individual / Физическо лице, което притежава ликвидни активи на стойност над определен праг**
- ▶ **Angel investor / Ангел-инвеститор, който инвестира в стартиращи компании на много ранен етап, когато рискът от неуспех е сравнително висок**

Free cash flow / Свободен паричен поток

Дефинира се като оперативна печалба след данъци плюс непарични разходи, минус инвестиции в оборотен капитал и дълготрайни активи.

G

Guarantees / Гаранции

Гаранции под формата на изявления от страна на продавача към купувача, които се отнасят до състоянието на компанията към момента на продажбата.

Goodwill / Репутация

Стойността на нематериалните активи на една компания, които обичайно включват разпознаваемост и репутация, know-how и интелектуална собственост, клиенти и бизнес контакти, ключови служители и други. В контекста на бизнес придобиванията, репутацията изразява разликата между платената цена за бизнеса и пазарната стойност на придобитите нетни активи (включително придобитите идентифицируеми и надеждно оценени нематериални активи като търговска марка, патенти, лицензи, клиентска база и др.).

Going Concern Value / Стойност на действащо предприятие

Стойността на компанията при допускането, че бизнесът ще продължи да функционира в бъдеще. Този показател включва не само текущата стойността на активите, но и очакваният потенциал на компанията да генерира печалби и парични

потоци през следващите години. За разлика от ликвидационната стойност, която отчита стойността на активите при непосредствено прекратяване на дейност и продажба на активи, стойността на действащо предприятие отразява дългосрочния потенциал за генериране на ползи и парични потоци на компанията.

H

Hedge Fund / Хедж фонд

Фонд за инвестиции в различни ценни книжа и пазари, чиято цел е максимизиране на общата възвръщаемост, при прилагане инвестиционни техники като шортинг ("къси продажби", при които се залага на очакване за намаляване на стойността на базовия актив), ливъридж и арбитраж.

Hockey Stick Effect / Ефект на хокей стик

Крива, описваща бърз растеж на определен показател, след дълъг период на стабилност. В света на сделките и фондовете за рисково и дялово инвестиране, терминът често се асоциира с ръзък ръст на печалбите на компанията и, съответно, на вътрешната норма на възвръщаемост (IRR) за фонда от отрицателни към положителни стойности.



Holding period / Период на държане на инвестицията

Периодът, през което инвестицията остава в портфейла, или периодът, необходим за признаване на инвестицията като отговаряща на критериите за данъчни облекчения върху капиталовите печалби.

Hostile offer (or hostile bid) / Враждебна оферта

Предложение за придобиване на компания, което ръководството на компанията не одобрява.

Hurdle rate / Минимална целева възвръщаемост

Минималната целева възвръщаемост, която инвеститор очаква да получи. При фондове за дялово инвестиране това е минималната възвръщаемост, която те се очаква да осигурят на инвеститорите, преди фонд мениджърите да получат дял от печалбите.

I

Information memorandum / Информационен меморандум

Документ, изготвен от продавача, който описва подробно дружеството пред потенциални купувачи. Този документ предоставя подробна информация за операциите на компанията, финансовото представяне, пазарната позиция и стратегическите цели. Целта на този документ е да даде на потенциалните купувачи ясно разбиране за бизнеса и неговия потенциал като инвестиция.

Indemnification / Обезщетяване

Задължението на една страна (обикновено продавач) да компенсира другата страна (купувач) за вреди, възникнали в резултат на събития или обстоятелства, често свързани с нарушаване на гаранциите или неистинност на декларациите в договора.

Intellectual property / Интелектуална собственост

Нематериални активи на дружеството като патенти, авторски права, търговски марки, търговски тайни и други.

Investment committee / Инвестиционен комитет

Комитет във фонд за частен или рисков капитал, който носи отговорност за крайните инвестиционни решения и е съставен от членове на фонда и външни експерти.

IPO (Initial public offering) / Първично публично предлагане

Първоначално предлагане на акции на компания на фондова борса, с което се увеличава капитала на дружеството и то придобива публичен статут. Често се използва от фондове за дялов и рисков капитал като стратегия за излизане от бизнес инвестиция.

J

Joint venture / Джойнт венчър / Съвместно предприятие (СП)

Споразумение, при което две или повече страни (компании или физически лица) обединяват своите ресурси за постигане на конкретна цел - проект или нова бизнес дейност. То може да има временен или постоянен характер, може да се създаде въз основа на договор или чрез учредяване на ново дружество.

K

KPI (Key Performance Indicators - KPIs) / Ключови показатели за ефективност/ представяне

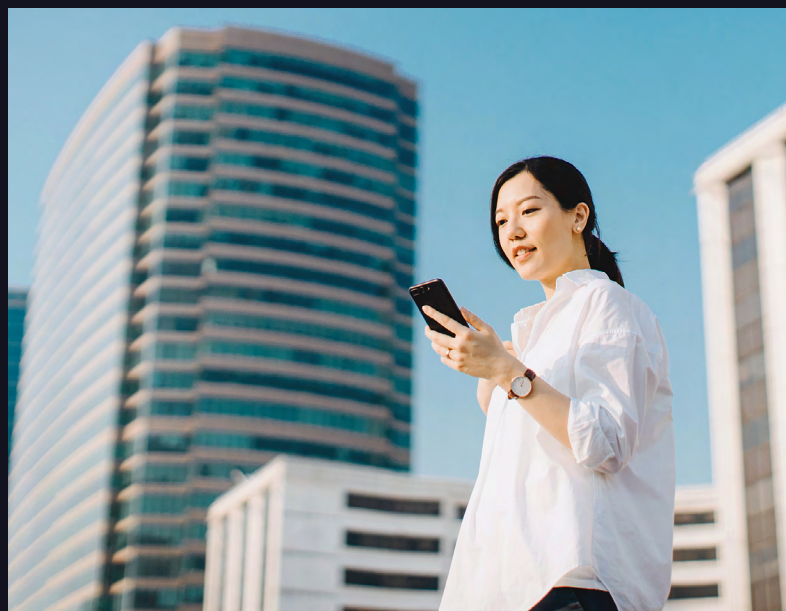
Основни количествени и качествени показатели, използвани за оценка на представянето на една организацията при постигането на бизнес цели. В контекста на сливанията и придобиванията, те са инструмент за мониторинг на дейността на компанията и на процеса на интеграция след

сделката. Обикновено включват финансови показатели като ръст на приходи, EBITDA, пазарен дял, възвръщаемост на инвестициите (ROI) и оперативни показатели като степен на удовлетвореност на клиентите и др.

L

Lock Box Mechanism / Механизъм за определяне на покупната цена тип „заклучена кутия“

Това е един от двата основни метода за определяне на покупната цена при сделки с бизнеси. При него се определя покупна цена за собствения капитал на бизнеса въз основа на финансовото състояние и баланса на компанията към определена историческа дата, към която се извършва и дю дилидънс ("Locked Box Balance Sheet Date"). Обикновено тази цена се определя при сключване на договора за покупко-продажба ("Signing Date") и тя не подлежи на корекции впоследствие до датата на приключване на сделката ("Closing Date"). Характерно за този вид механизъм е, че доколкото икономическият интерес върху акциите (всички рискове и ползи, свързани с финансовото представяне) преминават към купувача на датата на заключване на цената, а не на датата на приключване на сделката, купувачът получава защита от изтичане на стойност на бизнеса до приключване ("Leakage") чрез клаузи в договора, дефиниращи позволено и непозволено изтичане на стойност от бизнеса. За непозволеното изтичане, той се обезщетява от продавача при определени условия и лимити.



Leakage / Изтичане на стойност от бизнеса до приключване на сделката

В контекста на бизнес сделка, понятието означава изтичане на стойност, финансови загуби или непозволен разходи (вкл. разпределения на дивиденди), които могат да възникнат през междинния период между датата, към която се определя цената (Locked box balance sheet data) и завършването на сделката. Обикновено са свързани с прилагане на механизъм на заключена кутия за определяне на цената на сделката за конкретен бизнес.

Leveraged Buy-out / Изкупуване с ливъридж

Вид придобиване, при което цената за покупка на бизнеса се финансира основно с дълг, който впоследствие се изплаща с парични средства, генерирани от придобитата компания.

Letter of intent / Писмо за намерение

Писмо от заинтересован инвеститор, изразяващо неговото намерение да влезе в преговорите или да продължи преговорите по отношение на условията на потенциална инвестиция. Писмото за намерение предхожда обвързваща оферта или официално споразумение.

M

Mergers & Acquisitions (M&A) / Сливания/вливания и придобивания

Наименование на сфера на бизнеса и правото, която се занимава с бизнес комбинации по сливане или придобиване на компании.

Merger / Сливане/ Вливане

Вид преобразуване на търговско дружество (вливане $A+B=B$, сливане $A+B=C$)

Merger (Control) Clearance / Разрешение за концентрация

Одобрение на сливане/вливане или придобиване, което води до промяна в контрола върху определено дружество. Одобрението се издава от съответната институция. В България това е Комисията за защита на конкуренцията. Неспазването на задължението за уведомяване на Комисията, когато е налице такова задължение, може да доведе до сериозни санкции. Определени транзакции изискват одобрение на Европейската комисия. Необходимостта от изискване на одобрение, както и това кой е компетентният орган, се определят на базата на размера и държавите-источник на оборотите на участващите дружества.

Mezzanine finance / Конвертируем подчинен дълг/ Финансиране тип „Мецанин“

Хибрид между дългово и дялово финансиране. Вид необезпечено дългово финансиране с висока доходност, което често се наблюдава в сделки по изкупуване на акции чрез дългово финансиране и при което често се предоставя опция или право на придобиване на акции в дадена фирма на преференциална цена.

Multiples or Relative Valuation / Оценка по метод на сравнимите компании/сделки / Оценка с пазарни множители

Метод за определяне на пазарната стойност на актив посредством анализ на пазарни данни за подобни активи, с прилагане на множители на цена спрямо печалби, парични потоци, продажби или активи (например Price/Earnings - "Цена/нетна печалба", Enterprise Value/EBITDA - "Стойност на компанията/Печалба преди лихви, данъци и амортизация", Enterprise Value/Sales - "Стойност на компанията/Продажби", Equity Value / Net Assets - Цена на собствения капитал / нетни активи" и др.).

N

Net Debt / Нетен дълг

Нетният дълг се изчислява като краткосрочен и дългосрочен лихвоносен дълг минус парични средства и еквиваленти.

NewCo

Термин за ново дружество, учредено за целта на конкретната сделка.

Non-compete Clause / Клауза, която ограничава или забранява извършване на конкурентна дейност

Забрана за извършване на конкурентна дейност от страна на дадено лице, вписана в документацията по сделката. Например, това би могло да е ограничение или забрана за продавача да извършва дейност или да развива конкурентен бизнес за определен период от време след сделката.



Non-binding offer (NBO) / Необвързваща оферта

Оферта, която съдържа съществените условия по сделката (цена и др.), но е единствено индикативна и не е правно обвързваща за оферента. Условията, които ще се впишат в окончателния договор, могат значително да се различават от тези в необвързващата оферта, в следствие на допълнителни преговори, надлежна проверка и договаряне.

Non-Disclosure Agreement (NDA) / Споразумение за неразгласяване на поверителна информация

Споразумение за неразгласяване на поверителна информация относно сделката, което обичайно се подписва в самото начало на преговорите, преди страните да започнат да си разменят информация.

Non-solicitation clause

Клауза в документацията по сделката, забраняваща или ограничаваща активното привличане от страна на потенциалния инвеститор на служители от компанията, обект на сделка.

O

OPEX / Оперативни разходи

Това са текущите разходи, необходими за извършване на основната дейност на компанията (например, разходи за материали, заплати, наеми, консумативи и др.).

P

Put option / Опция за принудително предлагане за продажба

Правото на продавача принудително да продаде на другата страна по акции или дялове при предварително определени условия и в определен срок.



Post money valuation / Оценка след последен кръг финансиране

Оценка на компанията веднага след последния кръг на финансиране. Обикновено се използва в контекста на финансиране на стартиращи компании ("start-ups").

Pre money valuation / Оценка преди предстоящ кръг финансиране

Оценката на компанията, направена преди новия кръг финансиране.

Private capital / Инвеститори в частни, непублични компании / Частен капитал

Терминът „частен капитал“ най-често се отнася до инвестиционни компании, които инвестират в частни компании с цел повишаване на стойността им. Целта на този тип инвеститори е в последствие да продадат дружествата, в които са инвестирали или да направят първично публично предлагане (IPO).

Q

Qualitative Analysis / Качествен анализ

Анализ, фокусиран върху качествените (неизмерими количествено) аспекти на компаниите, потенциален обект на интерес за сделка. Такива аспекти са качество на мениджмънта, корпоративна култура, разпознаваемост и репутация, бранд, пазарна позиция, отношения с клиенти и други нематериални фактори.

R

Reserved matters / Запазени въпроси

Дефиниране на важни теми или решения, които обикновено изискват някаква форма на квалифицирано мнозинство при гласуване или съгласието на инвеститора, напр. изменение на устава, освобождаване от ръководството и др.

Representations and Warranties / Декларации и гаранции

Списък на декларации и гаранции, чрез които продавачът гарантира на купувача, че придобитото имущество или активи (акции, дялове, активи и др.) отговарят на определени условия. Ако декларациите или гаранциите се окажат неверни или неточни, купувачът може да потърси обезщетение.

S

Signing / Подписване

Моментът, в който е подписана документацията по сделката. Подписът на договорната документация може да съвпада или не с момента на приключване на сделката и прехвърляне на собствеността.

SPA (Sale and Purchase Agreement) / Договор за покупко-продажба / прехвърляне на акции или дялове

Юридически документ, използван при сделки по сливания и придобивания, който описва подробно условията за покупко-продажба на дружеството или неговите съществени активи. Съдържа всички важни аспекти и условия на сделката, включително покупната цена, условия на плащане, гаранции и декларации на двете страни, реда и условията за прехвърляне на дружеството или активите.

SHA (Shareholders' Agreement) / Дружествен договор / Устав

Споразумение между акционерите или съдружниците, което урежда техните права и задължения, начина на управление и начина на представяване на компанията и др. По правило, в България правата и задълженията на акционерите или съдружниците помежду им не се уреждат в дружествения договор/ устава, а в отделен договор. Този документ може да съдържа разпоредби относно назначаването на управител, изпълнителен директор или какви са процедурите за одобряване на определени решения.

T

Tag-along Right / Право на присъединяване

Право, което позволява на миноритарен акционер да „избере“ независимо от волята на друг продавач да продаде дяловете си или дела си заедно с мажоритарния акционер при същите финансови и други условия. По този начин той би постигнал по-голяма печалба или предимство отколкото, ако продаде дяловете си самостоятелно, а и не би бил задължен да влезе в съдружие с лице, избрано от продаващия съдружник или акционер.

Teaser / Тийзър

Кратко представяне на инвестиционна възможност. Има доста стандартизирана структура и съдържание. Обикновено това е документ от 2-3 страници.

сделката, като имена на участващи компании, цена, име на инвестиционна банка или финансова институция, която е посредничала при транзакцията и др.

Transaction perimeter / Обхват на сделката

Определяне или изброяване на обекти или активи, които се прехвърлят и са включени в периметъра на транзакцията.

U

Unicorn / Еднорог

Термин за стартираща (обикновено технологична) компания, която е достигнала пазарна стойност (оценка), надхвърляща един милиард щатски долара, без да се търгува публично.

V

Venture Capital / Рисков капитал

Форма на финансиране, която осигурява капитал на стартиращи и млади компании с висок потенциал за растеж в много ранни етапи на тяхното развитие. Този тип инвестиране носи по-висок риск, но предлага и потенциал за висока възвръщаемост. Инвеститорите в рисков капитал обикновено придобиват дял в дружеството и активно участват в управлението и определянето на стратегията му с цел да реализират успешен изход от инвестицията, чрез продажба на компанията или IPO.

Valuation / Оценка

Оценяването на компаниите, обект на сделка, е съществен елемент от M&A процеса и се извършва независимо както от купувача, така и от продавача. Оценката не се прави единствено за целите на определяне на цена на компанията. Тя е основен инструмент при подготовка за дюдилдънс проверката и за процеса по преговори относно цената, структурата на сделката и други важни условия.

Term sheet / Документ, съдържащ условията по сделка

Документ, който обобщава основните условия на сделката и служи като основа за договаряне и изготвяне на договора за покупко-продажба на акции. Този документи често не е правно обвързващ, но описва в различна степен на детайл ключови аспекти на сливането или придобиването, като например структурата на сделката, покупната цена, гаранциите, правилата за дюдилдънс, времевата рамка на процеса и други.

Tomb stone / Информационно съобщение за приключена сделка

Официално съобщение или обявление, което уведомява широката публика за завършване на сделка, като например сливане/вливане, придобиване, първично публично предлагане или емитиране на облигации. Това съобщение обикновено съдържа основна информация за





Мартин Бочев

Съдружник,
Ръководител на отдел
„Стратегия и сделки“

Martin.Bochev@parthenon.ey.com



Стелиана Костова

Директор,
„Сделки“

Steliana.Kostova@parthenon.ey.com



Адв. Ребека Клейтман

Старши мениджър,
Адвокатско съдружие
„Ърнст и Янг“

Rebeka.Kleytman@bg.ey.com

ЕУ | Одит | Данъци | Стратегия и Сделки | Право

ЕУ допринася за изграждането на един по-добър работен свят, като подпомага създаването на дългосрочна стойност за своите клиенти, хората и обществото като цяло и насърчава укрепването на доверието и сигурността в капиталовите пазари.

С помощта на съвременни технологии и умения, международните екипи на ЕУ в над 150 държави създават доверие и помагат на фирмите и организациите да се развиват, променят и работят успешно.

Предоставяйки услуги в няколко основни направления - одит, данъци, право, финансови консултации, стратегия и сделки, екипите на ЕУ задават важните въпроси, за да отговорят на сложните проблеми, пред които е изправен нашият свят.

ЕУ е част от глобалната организация и може да се отнася към една или повече фирми-членки на Ърнст и Янг Глобъл Лимитид, всяка от които е самостоятелно правно дружество. Ърнст и Янг Глобъл Лимитид - дружество с ограничена отговорност, регистрирано във Великобритания - не предоставя услуги на клиенти.

Информация за това как ЕУ събира и използва лични данни, както и описание на правата на физическите лица според приложимото законодателство за защита на личните данни може да бъде намерена на ey.com/privacy. За повече информация относно нашата организация, моля, посетете ey.com.

За ЕУ-Parthenon

Нашата уникална комбинация от трансформационна стратегия, сделки и корпоративни финанси предоставя реална стойност – решения, които работят на практика, а не само на хартия.

Възползвайки се от пълния спектър от услуги на ЕУ, ние преосмислихме стратегическото консултиране, за да работи в свят с нарастваща сложност. С дълбока функционална и секторна експертиза, съчетана с иновативни технологии, захранвани от AI, и инвеститорски поглед, ние партнираме с главни изпълнителни директори, бордове, фондове за частен капитал и правителства на всяка стъпка от пътя - позволявайки ви да изградите бъдещето си с увереност.

ЕУ-Parthenon е марка, под която редица членове на ЕУ по целия свят предоставят услуги по стратегическо консултиране. За повече информация, моля, посетете www.ey.com/parthenon.