



QUÁ TRÌNH TƯ VẤN M&A

Quá trình hỗ trợ tư vấn M&A bao gồm

- Xác định năng lực, nhu cầu của khách hàng,
- Lựa chọn doanh nghiệp để đầu tư (Đối với bên mua – Buy side)/Lựa chọn Nhà đầu tư vào doanh nghiệp (Đối với bên bán – Sell side),
- Tư vấn lập hồ sơ chào bán (CIM - Confidential Information Memorandum, Teaser, Mô hình tài chính),
- Tư vấn khách hàng thực hiện khâu Rà soát đặc biệt - Due Diligence,
- Tư vấn đàm phán trong quá trình đầu tư, hỗ trợ khách hàng trong thực hiện thủ tục hoàn tất đầu tư.

Vimax Asia

QUÁ TRÌNH

TƯ VẤN M&A



Kết quả cụ thể của hoạt động tư vấn bao gồm:

1. Các cuộc họp trao đổi, tư vấn

Bước đầu tiên của dịch vụ tư vấn M&A đó là làm việc trao đổi trực tiếp và qua các phương tiện thông tin nhằm mục đích tìm hiểu, đánh giá nhu cầu, mục tiêu đầu tư, khả năng tài chính của khách hàng, khả năng chấp nhận rủi ro... đồng thời trao đổi để làm rõ các vấn đề trong chiến lược, chiến thuật đầu tư, quan điểm đầu tư...

2. Báo cáo tư vấn chiến lược đầu tư, cơ cấu phân bổ tài sản, và cơ hội đầu tư

Báo cáo tư vấn chiến lược đầu tư: Báo cáo này là tổng hợp các thông tin đã trao đổi và các thông tin qua khảo sát của đơn vị dịch vụ tư vấn M&A về khách hàng và trên cơ sở đó, căn cứ theo tình hình thị trường kinh tế, tài chính, đơn vị tư vấn đưa ra kiến nghị về chiến lược, chiến thuật đầu tư phù hợp nhất với khách hàng bao gồm các tư vấn về hình thức đầu tư, phương thức giao dịch, thời điểm thực hiện đầu tư/thoái vốn, mục tiêu hợp lý, thị trường lựa chọn...
Báo cáo tư vấn cơ cấu phân bổ tài sản: Báo cáo này là danh sách các tài sản cụ thể đơn vị dịch vụ tư vấn M&A khuyến nghị tới khách hàng nhằm đạt được các yêu cầu đề ra trong báo cáo tư vấn chiến lược đầu tư cũng như qua đó đảm bảo mục tiêu đầu tư của khách hàng. Báo cáo phân bổ tài sản dựa trên bốn tiêu chí chính: phân định nhóm ngành trọng điểm, xác định các chứng khoán tiềm năng, mức giá đầu tư kỳ vọng, tỷ trọng đầu tư phân bổ. Báo cáo tư vấn cơ cấu phân bổ tài sản có thể được thực hiện riêng biệt dựa theo yêu cầu của khách hàng và phù hợp với từng thời điểm nhất định.

3. Báo cáo phân tích/định giá doanh nghiệp và rủi ro đầu tư

Đối với bên mua (Buy side): Báo cáo này đưa ra đánh giá cụ thể về một doanh nghiệp theo yêu cầu của khách hàng, trong đó nêu rõ tình hình hoạt động hiện tại của đơn vị phát hành cũng như các rủi ro và tiềm năng của doanh nghiệp đó trong tương lai. Đồng thời báo cáo của đơn vị dịch vụ tư vấn M&A cũng đưa ra khuyến nghị về khả năng đầu tư vào doanh nghiệp được phân tích và cách thức đầu tư hợp lý nhất.

Đối với bên bán (Sell side): Báo cáo này đưa ra đánh giá cụ thể về doanh nghiệp của khách hàng, trong đó nêu rõ tình hình hoạt động hiện tại cũng như các rủi ro và tiềm năng của doanh nghiệp đó trong tương lai. Đồng thời báo cáo cũng đưa ra khuyến nghị và cảnh báo về các viễn cảnh rủi ro khi nhận đầu tư từ tổ chức/cá nhân khác.

4. Hỗ trợ lên bản Investment Teaser, CIM – Confidential Information Memorandum, Mô hình định giá

Investment Teaser (Đối với bên bán – Sell side): Dịch vụ tư vấn M&A sẽ tóm tắt quá trình chào bán nhưng không đề cập đến tên đơn vị bán (target company) nhằm bảo mật danh tính doanh nghiệp. Bản teaser bao gồm những lợi điểm bán hàng độc nhất (unique selling points) của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo rằng giá trị của doanh nghiệp được công nhận bởi phần đông người đọc – giúp bên bán (target company) có được thỏa thuận mua-bán tốt nhất.

CIM – Confidential Information Memorandum (Đối với bên bán – Sell side): tài liệu được sử dụng trong các thương vụ M&A do dịch vụ tư vấn M&A cung cấp để chuyển tải thông tin quan trọng về doanh nghiệp bán, bao gồm hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính, thông tin đội ngũ quản lý, và các dữ liệu khác cho người mua tiềm năng.

5. Tham gia thực hiện
khâu Rà soát đặc biệt
(Due Diligence), tham gia
quá trình đàm phán đầu tư

Quá trình bắt đầu khi lời đề nghị (Offer) đầu tư được chấp nhận; khâu rà soát đặc biệt nhằm mục đích xác nhận hoặc điều chỉnh đánh giá của người mua về giá trị của công ty bán (target company) bằng cách tiến hành kiểm tra và phân tích chi tiết mọi khía cạnh của hoạt động kinh doanh - số liệu tài chính, tài sản – nợ, khách hàng, nguồn nhân lực, v.v.

6. Hoàn thiện các thủ tục pháp lý cần thiết để hoàn tất đầu tư

Đây sẽ là khâu hoàn thiện các thủ tục nêu trên để hoàn tất việc đầu tư hoặc sáp nhập

7. Tư vấn hậu M&A

Tư vấn sau khi quá trình mua bán, sáp nhập đã hoàn thành, những vấn đề phát sinh hay những thắc mắc của khách hàng

Trên đây là nội dung tư vấn của chúng tôi. Trong trường hợp cần tìm hiểu rõ hơn hoặc có thắc mắc về vấn đề liên quan phiên Quý khách hàng liên hệ để được giải đáp.