

Анализ инвестиционной привлекательности бизнеса: просто и ПОНЯТНО

25.10.2011

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Сделки слияния и поглощения (M&A) бизнесов являются одним из наиболее эффективных способов инвестирования в стратегический рост компаний. Это красноречиво подтверждается опытом таких быстро развивающихся гигантов M&A, как GE, Cisco и Nestlé. Данные Merger Market также свидетельствуют в пользу стабильного роста объемов и частоты сделок M&A в мире в течение последних десятилетий. Однако на практике имеет место известный парадокс: более 70% сделок M&A не приводят к росту акционерной стоимости компаний-покупателей – при их совершении инвесторы теряют деньги. Причина этого во многом обусловлена ошибками и просчетами в анализе инвестиционной привлекательности приобретаемого бизнеса. Максим Стэрин очень творчески подошел к процессу описания самых эффективных способов анализа инвестиционной привлекательности бизнеса.

Чего стоят его эпитафии к каждой стадии анализа:

- У соседа трава, может быть, и зеленее, но не факт, что мягче и сочнее...
- Иногда можно погнаться за несколькими зайцами и всех поймать, но при этом надо быть уверенным, что хочешь поймать именно этих зайцев...
- Каких раков будем брать: «маленьких, но по три, или больших, но по пять»? Еще

предлагают жабу за рубль – не рак, конечно, но очень зеленая и не как у всех...

Может, чайку вы и не попьете, зато ужин не придется отдавать врагу...

Или рекомендация по составлению «плана эвакуации через запасный выход»? И так, основной вывод автора: анализ инвестиционной привлекательности бизнеса сродни марафону, где на каждом этапе сделки рядом с марафонцем-инвестором должна следовать машина сопровождения с командой, всегда готовой оказать ему помощь на пути к цели. Читайте статью Максима Стэрина в ноябрьском номере Legal Insight.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ