

عمليات الدمج والاستحواذ

مقدمة

تتناول هذه الدورة أهم الخطوات الرئيسية لعمليات الدمج والاستحواذ (M & A) ، من الخطوات الأولى لتقييم الأسهم في الشركة وحتى إغلاق الصفقة. تقدم هذه الدورة التدريبية نظرة متعمقة في العوامل الرئيسية في مجال شركات اليوم وجميع خطوات عملية الدمج والاستحواذ (M&A) من الألف الى الياء، وتمنحهم القدرة على تقييم ما إذا كانت هذه العملية تتناسب مع استراتيجية مؤسساتهم . وبالتالي تمكنهم من تحديد فرص الدمج والاستحواذ (M&A) الأكثر ربحا، واختيار أفضل الشركاء والحصول على أعلى ربحية ممكنة من الصفقة.

المنهجية

تستعمل هذه الدورة التدريبية التفاعلية مزيجاً من التمارين ودراسة الحالات الإقليمية والدولية.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
تحديد فرص عمليات الدمج والاستحواذ (M & A)
وضع الخطوات المبدئية والاتفاقات الأولية للدمج أو الاستحواذ (M & A)
إجراء فحص فني كامل لوضع الشركة وأهدافها
فهم اتفاقية شراء أسهم (SPA) واتفاقية شراء الأصول (APA)
الاستفادة من مراحل التبادل والانجاز لعملية الدمج أو الاستحواذ
الاستعداد لما بعد انتهاء عملية الدمج في المؤسسة الجديدة

الفئات المستهدفة

هذه الدورة مناسبة للعاملين في تحديد وتخطيط وتنفيذ فرصة الدمج والاستحواذ كرؤساء المكتب التنفيذي والمدراء التنفيذيين والمدراء العامين ومدراء المالية والمحاسبين وأعضاء مجلس الإدارة ومدراء التسويق ومدراء تطوير الأعمال ومخططي الاستراتيجيات والمحليلين والمستشارين الداخليين.

تحديد فرص الدمج والاستحواذ

إجراء المتطلبات

تنظيم الاستحواذ

هيكلة المفاوضات

الانجاز ما بعد الاستحواذ

التدقيق في مرحلة ما بعد الاستحواذ

ساسيات الدمج والاستحواذ

التمييز بين عمليات الدمج والاستحواذ

لماذا يتم الاستحواذ؟

التنوع

التوحيد

المراحل الرئيسية المتميزة في عمليات الاستحواذ

تطوير استراتيجية الشركة

تنظيم عمليات الاستحواذ



معهد المورد للتدريب

AL MAWRED TRAINING INSTITUTE

هيكلة الصفقة والمفاوضات

فترة ما بعد الاستحواذ

التدقيق في مرحلة ما بعد الاستحواذ

هيكلة الدمج أو الاستحواذ

صياغة الوثائق الأولية

أهم الشروط - والتزاماتها من الناحية القانونية؟

الاتفاقات السرية

اتفاقيات التأمين / الاستثناء

كيفية هيكلة الاستحواذ

بيع الحصص

بيع الأعمال

إعادة هيكلة الأعمال ثم بيع الحصص

بيع الحصص مقابل بيع الأعمال

فوائد ومساوئ بيع الحصص: البائع مقابل المشتري

المعاملات

موافقة الطرف الثالث

رسوم الضريبة

الالتزامات

تجنب TUPE (نقل التعهدات، حماية العمالة)

الضمانات

فوائد ومساوئ بيع الأعمال: البائع مقابل المشتري

هيكلة الصفقة

كيفية تسعير الاستحواذ

عملية إجراء المتطلبات

الأهداف

الهيكلة

النطاق

اتفاقيات الشراء

اتفاقية شراء الأصول مقابل اتفاقية شراء الحصص

ما بعد الاستحواذ

أهمية الضمانات والتعويضات

آثار الاختلال

كيفية تقليل المطالبات

الحماية التعاقدية للبائع

رسالة الإفصاح

قضايا الملكية الفكرية والبيئية - التحكم بالدمج والإنجاز