



БИЗНЕС КАК ТОВАР:

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ БИЗНЕСА В РОССИИ

- Для владельцев бизнеса, акционеров, инвесторов.
- Для руководителей предприятий.

Владимир Данилевский,
руководитель Группы российского права
Юридической компании «Амонд Смит Лтд» (Москва)
danilevsky@amondsmith.ru
+7 495 419-16-23

План первой части (9 апреля 2020 г.)

1. Основные этапы сделки;
2. Структурирование сделки;
3. Меморандум о взаимопонимании (Term Sheet);
4. Проверка бизнеса и глубина анализа;
5. Подготовка актива к сделке;
6. Управление компанией в период переговоров.

*Дополнительные материалы: сравнительная
таблица и чек-лист*

1. Основные этапы сделки купли-продажи бизнеса



1. Структурирование сделки (элементы)



- Способы приобретения;
- Выбор права и юрисдикции;
- Выбор суда для разрешения споров между покупателем и продавцом;
- Определение договорной модели поддержки компании со стороны продавца после сделки;
- Подготовка актива к сделке.

1.1. Способы приобретения бизнеса



1. Прямое приобретение акций/долей предприятия.
2. Приобретение акций/долей холдинговой структуры.
3. Приобретение акций/долей при увеличении уставного капитала.
4. Приобретение отдельных активов.
5. Приобретение предприятия как имущественного комплекса.

Дополнительные материалы по теме:

Сравнительная таблица плюсов и минусов каждого способа.

1.2. Выбор права, юрисдикции сделки, суда



1. Преимущества применения российского права;
2. Недостатки иностранной юрисдикции сделки;
3. Возможность передачи споров в третейский суд.

1.3. Договорная поддержка компании со стороны продавца после сделки



1. Анализ зависимости от продавца (его аффилированных лиц);
2. Формирование обязательства для продавца бизнеса поставлять товар или оказывать услуги объекту покупки после сделки.

1.4. Подготовка актива к сделке



- Консолидация группы предприятий или объектов;
- Смена юрисдикции сделки.
- Отсечение «токсичных» или непрофильных активов.
- Изменение структуры корпоративного управления.
- Устранение дефектов в активе.
- Подготовка отчетности для покупателя.
- Инициирование проверок со стороны гос.органов.

2. Фиксация базовых условий сделки (Протокол о намерениях)

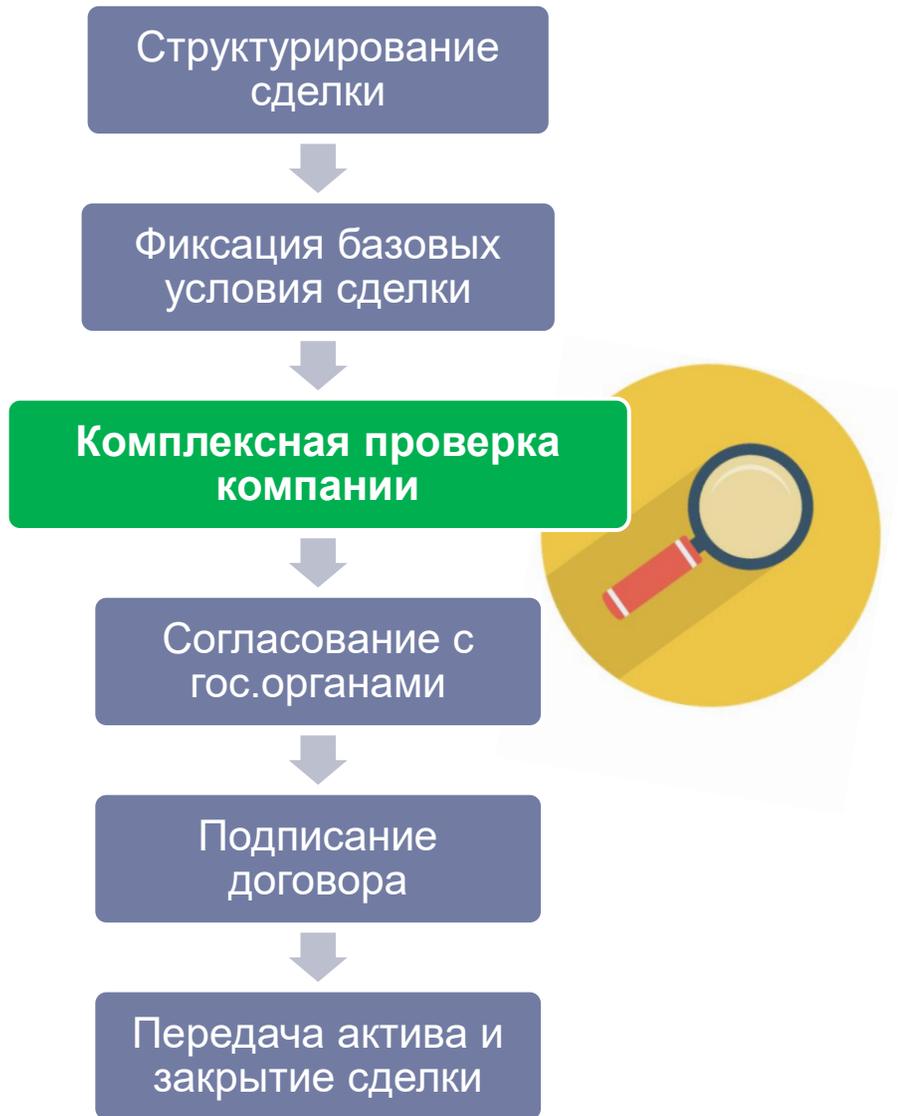


- Конфиденциальность переговоров.
- Эксклюзивные права покупателя на актив.
- Условие о запрете на конкуренцию после сделки.
- Порядок и условия комплексной проверки.
- Ответственность за недостоверность сведений, срыв переговоров, необоснованный отказ от сделки. Компенсация расходов.
- Условия об ограничении ответственности
- Обязательность части условий.

Дополнительные материалы по теме:

чек-лист «Ключевые разделы Протокола о намерениях».

3. Комплексная проверка компании



- Виды: юридическая, финансовая, налоговая, техническая, экологическая и т.д.
- Цели проверки и допустимость выборочной проверки.
- Комплексная проверка или договорные заверения продавца об отсутствии дефектов. Готовность их компенсировать?
- Учет рисков в структуре сделки: заверения об отсутствии скрытых обязательств и компенсации возможных расходов, право на выход из сделки.

Дополнительные материалы по теме

чек-лист «Основные вопросы комплексной юридической проверки (legal due diligence)»

4. Согласования с государственными органами



С антимонопольным органом:

- Превышение порогов финансовых показателей по стоимости активов, либо по выручке;
- Покупатель - иностранное государство или подконтрольная организация;
- Сделка между конкурентами на рынке (при условии продолжения совместной работы).

С Правительством РФ:

- Иностранные инвестиции в стратегические отрасли.



- Сравнительная таблица плюсов и минусов различных способов приобретения бизнеса.
- Чек-лист «Ключевые разделы Протокола о намерениях»;
- Чек-лист «Основные вопросы комплексной юридической проверки (legal due diligence)»

Направьте письмо с запросом на danilevsky@amondsmith.ru

Укажите Ваше имя, компанию, должность и контакт для связи.

План второй части (16 апреля 2020 г.)



- Ключевые документы сделки.
- Условие о цене: базис и корректирующие элементы.
- Схемы расчетов: рассрочка, эскроу и др.
- Обеспечиваем исполнение сделки.
- Передача актива и дел. Закрытие сделки.
- Управление компанией на этапе между заключением договора и завершением сделки.
- Ответственность за нарушение сделки и меры оперативного реагирования.



Владимир Данилевский

руководитель Группы российского права
Юридической компании Amond & Smith Ltd

E-mail: Danilevsky@amondsmith.ru

Тел.: +7 495 787-71-17

Моб./WhatsApp: +7 985 244 56 87

Web: www.amondsmith.ru/corp/

Специализация:

корпоративное право и M&A, коммерческое право и контракты, антимонопольное регулирование, корпоративные и хозяйственные споры.

Консультирует клиентов по широкому спектру правовых вопросов, включающих в себя осуществление инвестиционных проектов, сделки по реализации активов и созданию совместных предприятий, структурирование бизнеса, регуляторные аспекты деятельности.

Имеет значительный опыт в сфере коммерческого и договорного (контрактного) права, а также в области комплексных юридических проверок (legal due diligence).

Является постоянным автором деловых СМИ и специализированных юридических изданий. Имеет опыт выступлений на деловых и профессиональных мероприятиях.

Некоторые проекты:

- разработка структуры корпоративного управления для строительного холдинга;
- консультирование одного из крупнейших операторов алкогольного рынка России по требованиям миноритарных акционеров провести выкуп их акций;
- консультирование акционера страховой компании по вопросам защиты прав миноритарного акционера;
- разработка акционерных соглашений и корпоративных договоров;
- консультирование по вопросам первичного финансирования и докапитализации венчурного бизнес-проекта.

Юридическая компания Amond & Smith / Москва, ул. Малая Полянка, д. 12А.

Тел.: +7 495 419-16-23

E-mail: moscow@amondsmith.ru / www.amondsmith.ru