



Инфраструктура
России



Передача бизнеса по наследству: юридический аспект



1. Введение;

1. Основные этапы Сделки;

2. Подготовка юридической документации;

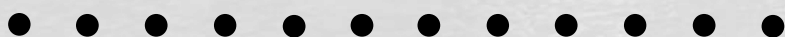
3. Подготовка к Due Diligence;

4. Рейтинг;

5. Экспертиза юридического лица Покупателя;

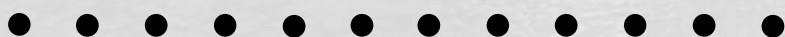
6. Результат комплексной подготовки;

1. Контакты.





**Необходимость предоставления
гарантий кредиторам наследодателя и
обязательным наследникам, вечное
желание спасти «простых людей» от
коммерсантов сделала российское
наследственное право
«неполноценным» для бизнеса.**





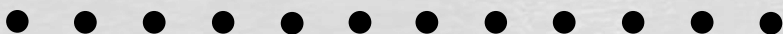
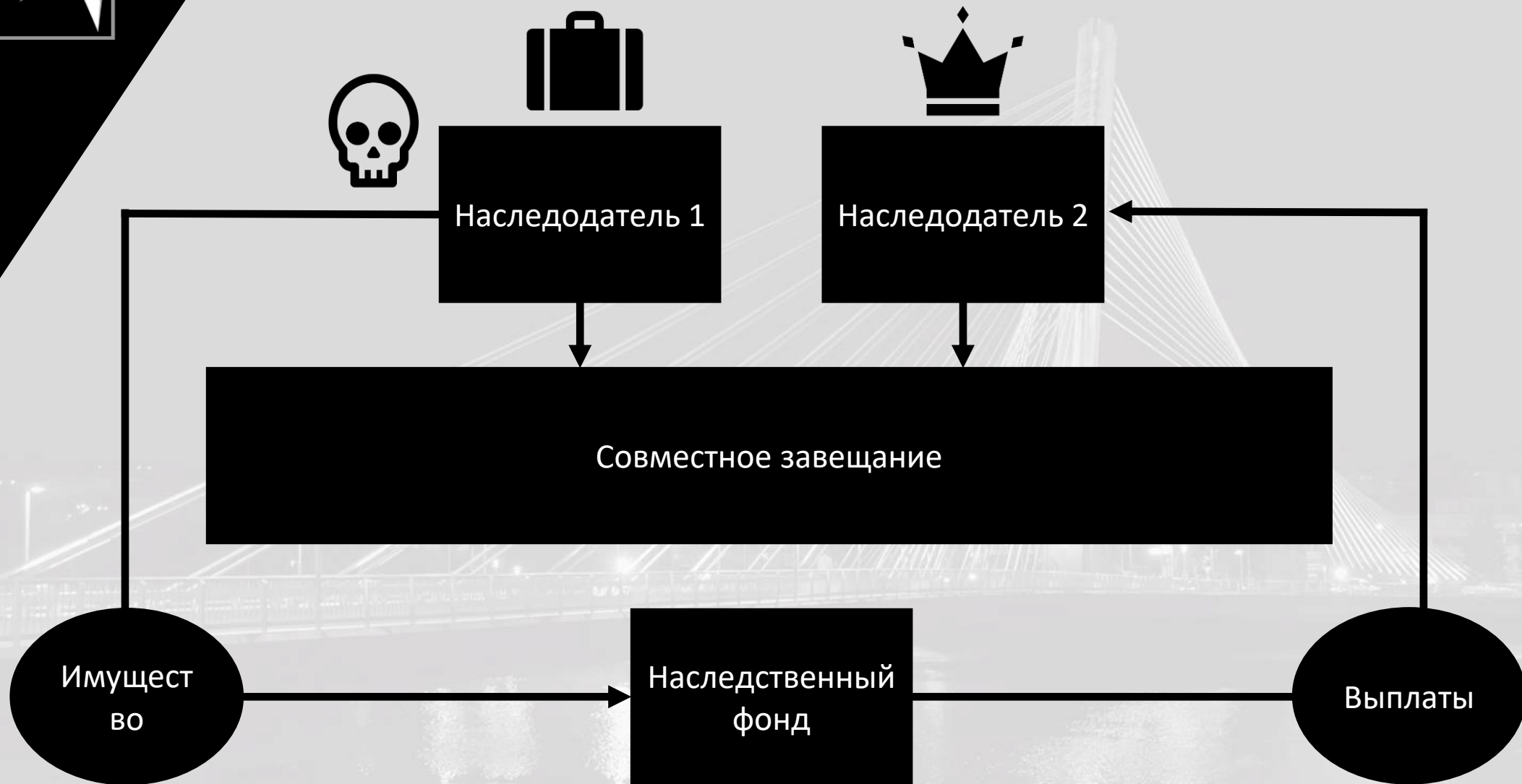
Возможности совместного завещания:

1. завещать имущество, входящее в наследственную массу каждого из супругов;
2. определить, какая часть общего имущества супругов войдет в наследственную массу по факту смерти одного из супругов, а какая перейдет в единоличную собственность пережившего супруга;
3. завещать общее имущество супругов третьим лицам без включения в наследственную массу какого-либо супруга (на случай смерти одного из супругов или их обоих одновременно).



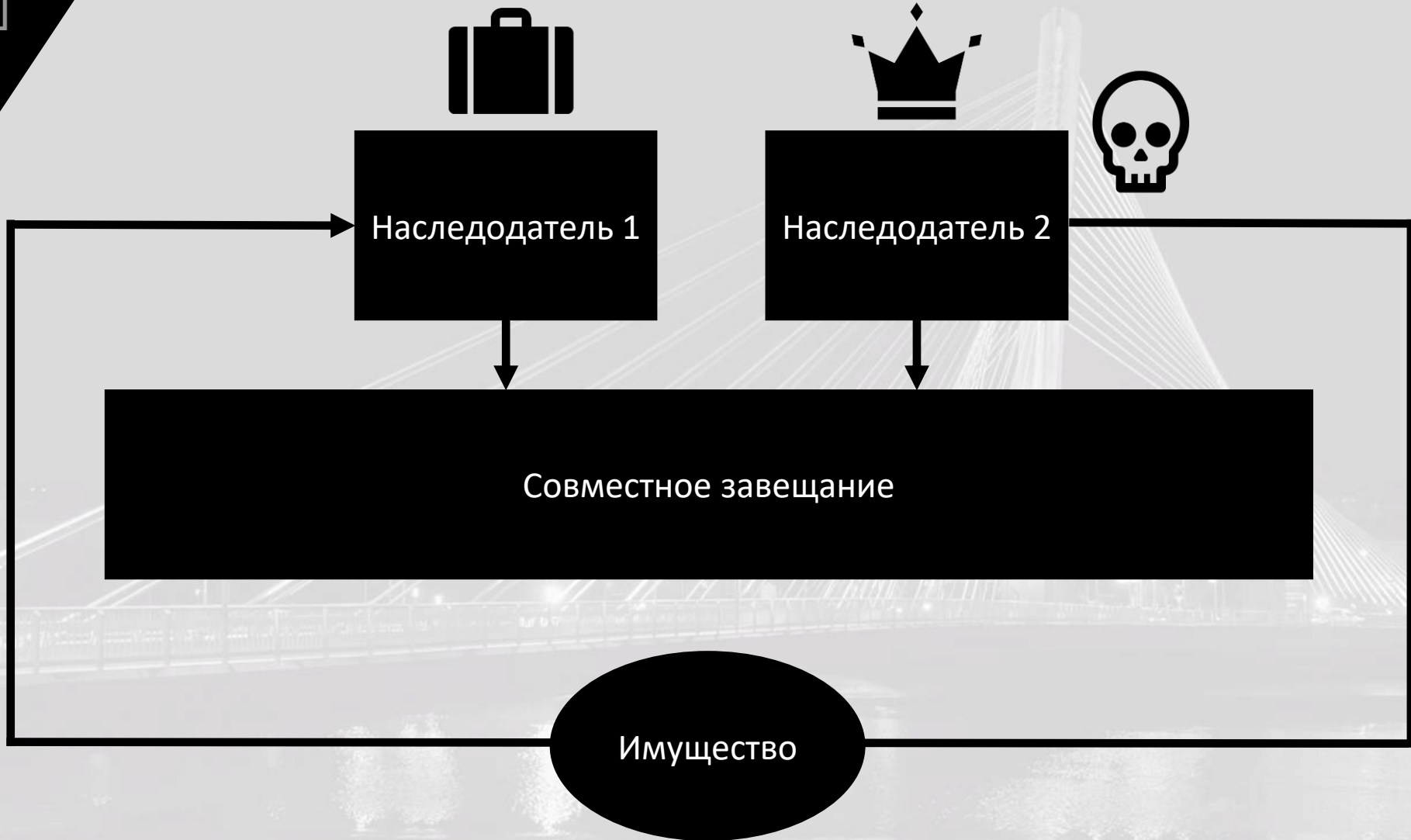


Совместное завещание



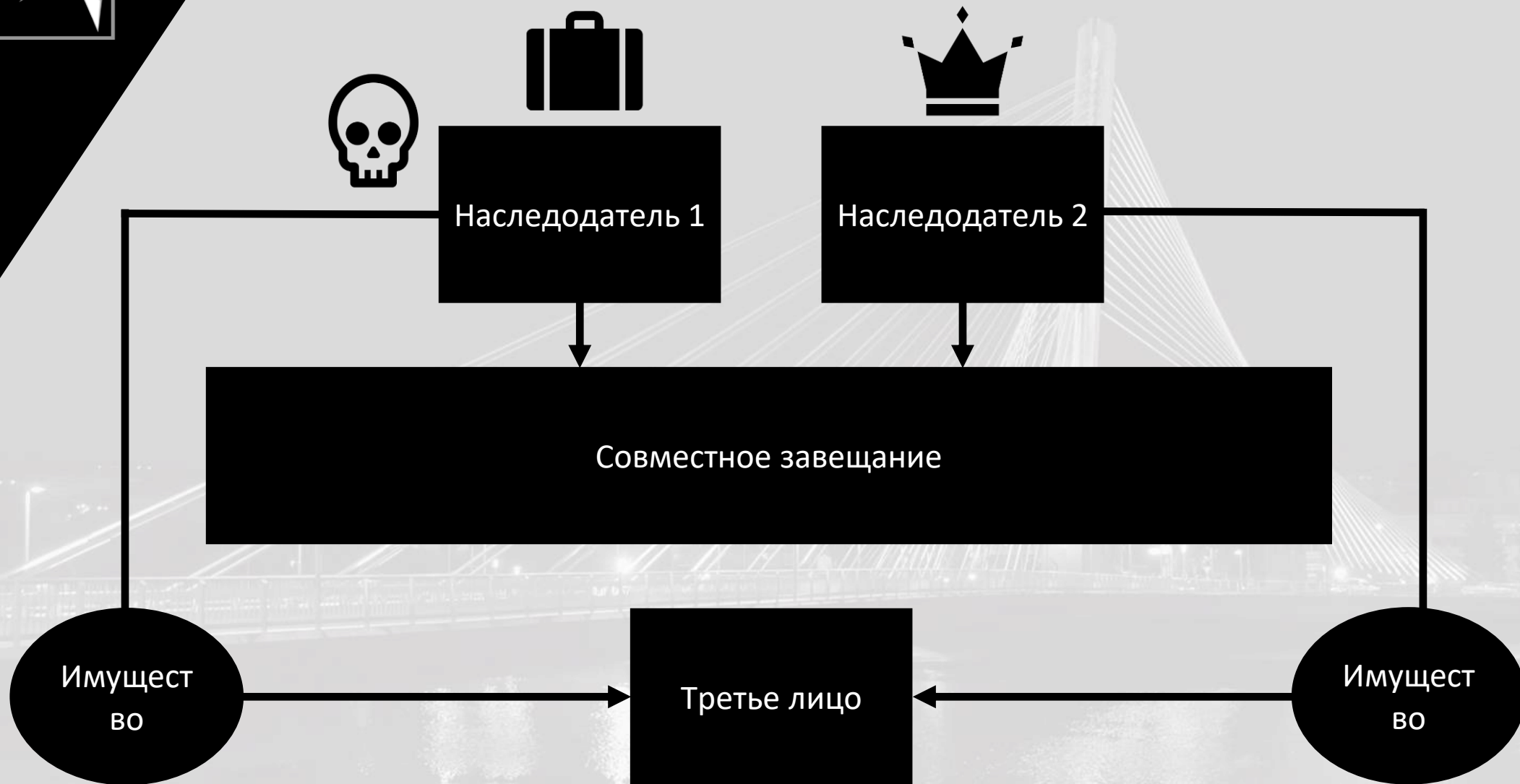


Совместное завещание

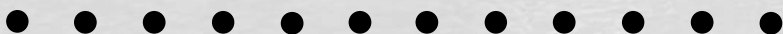




Совместное завещание



Наследодатель 2 отменяет совместное завещание сразу после смерти Наследодателя 1, когда положения завещания в связи со смертью Наследодателя 1 еще не исполнены?

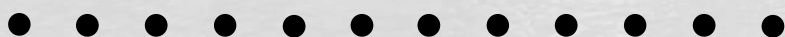




Наследственный договор

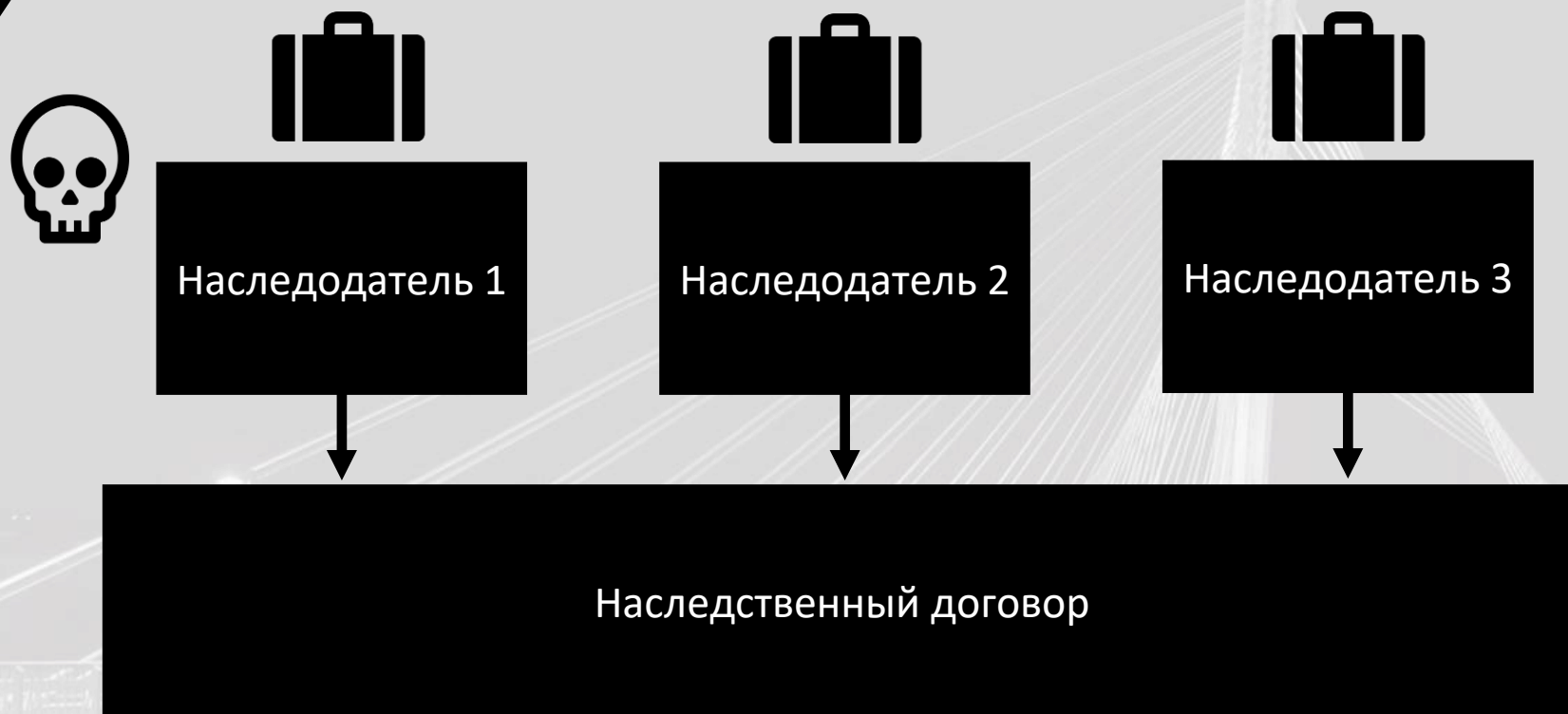
Возможности наследственного договора:

1. получение предоставления наследодателем и/или поименованными лицами от стороны договора до открытия наследства;
2. получение предоставления поименованными лицами от стороны договора после открытия наследства;
3. возмещение убытков в случае отказа наследодателя от договора с полной свободой прижизненного распоряжения имуществом;
4. сделка под условием (наступившим ко дню открытия наследства), в том числе и полностью зависящего от воли одной из сторон.

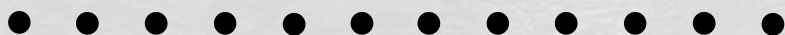




Наследственный договор

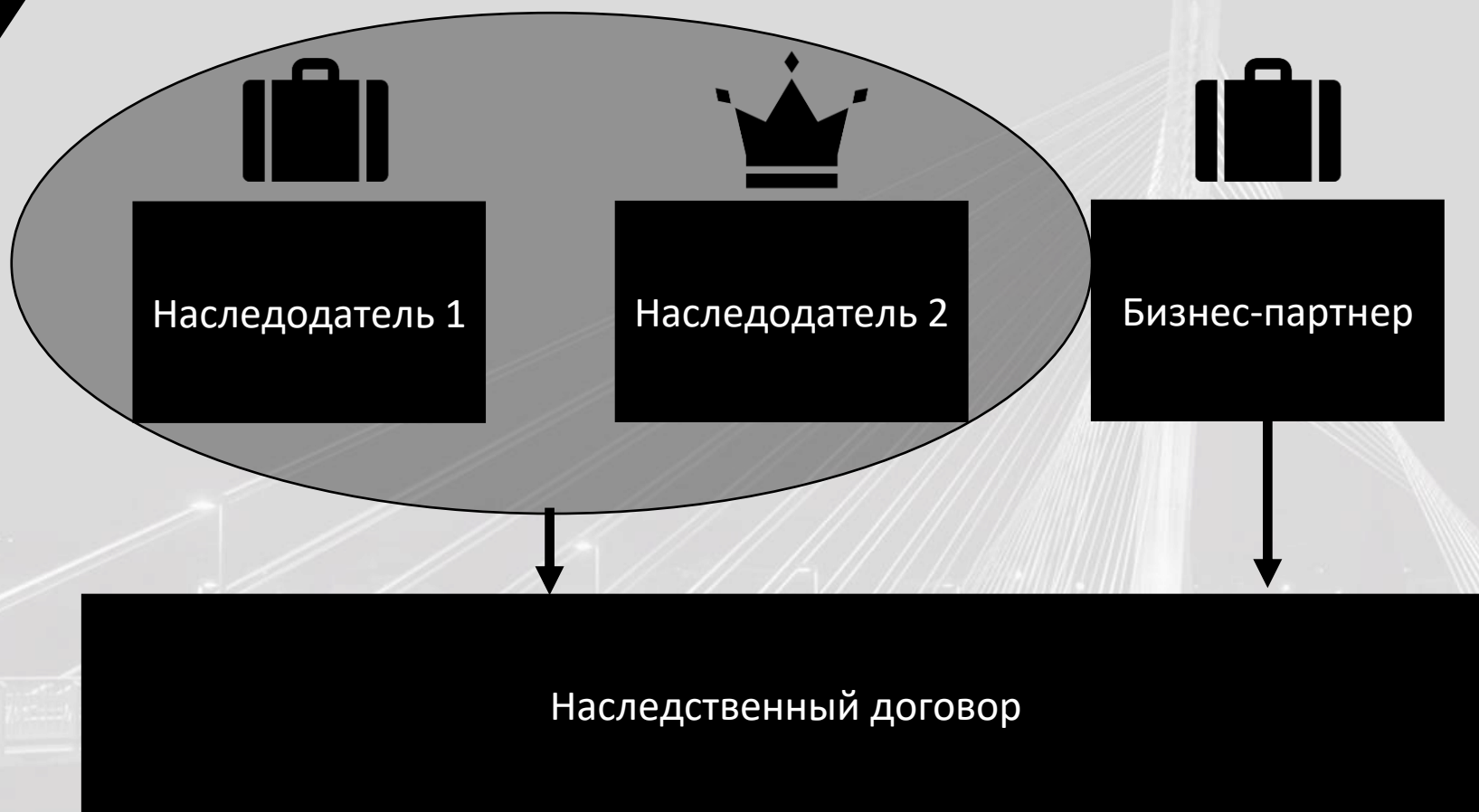


Допускается ли наследственный договор с участием нескольких наследодателей, в котором наследодатели взаимно назначают друг друга наследниками (альтернатива взаимного завещания)?

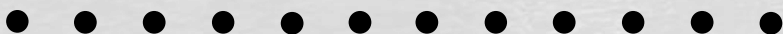




Наследственный договор

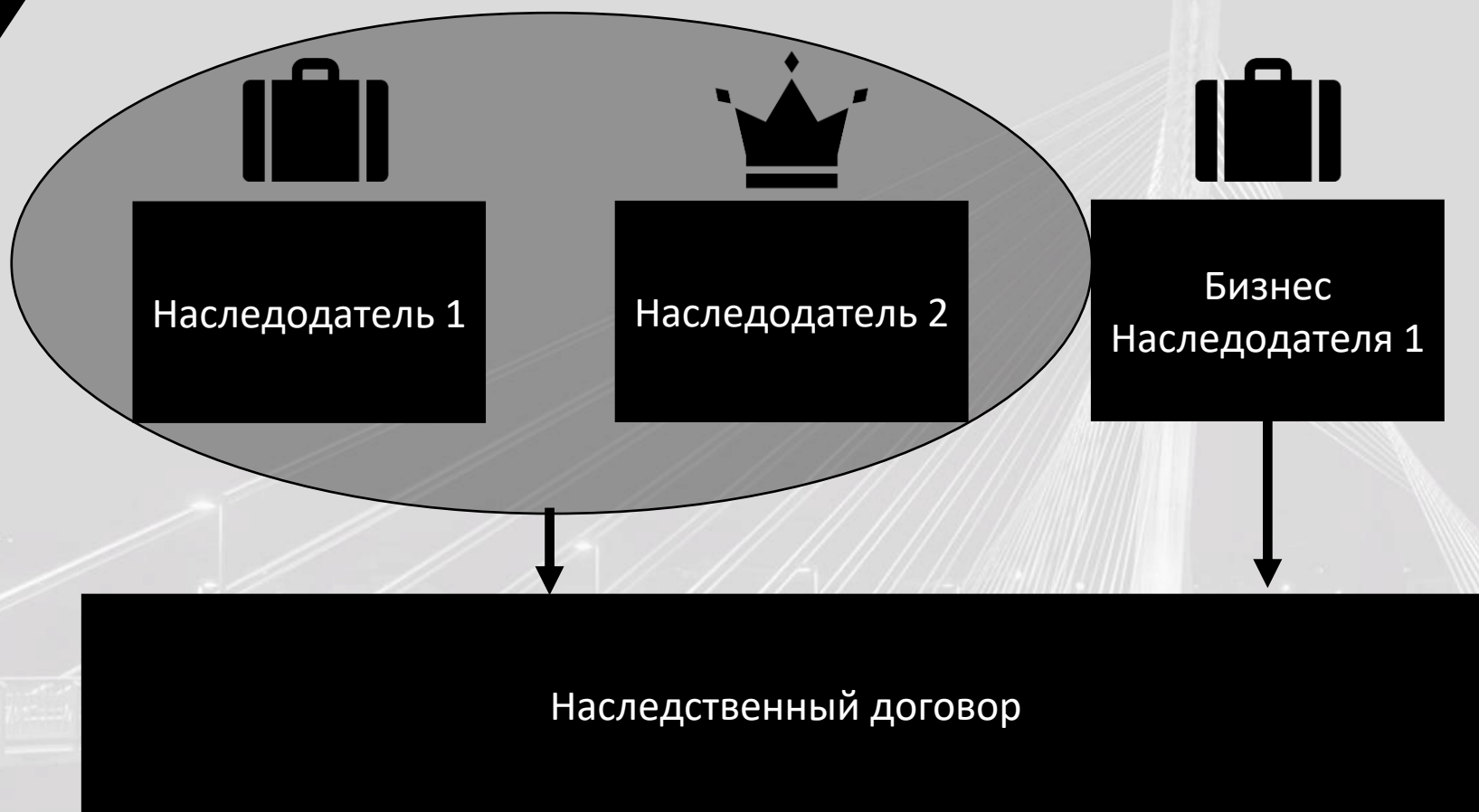


Применимость на практике механизма соучастия в наследственном договоре на стороне наследодателя?

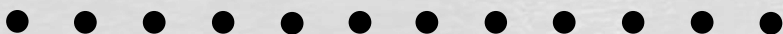




Наследственный договор



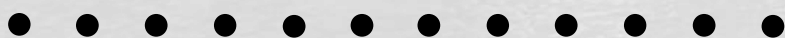
Стороны наследственного договора после смерти наследодателя вправе требовать исполнения наследственного договора – бизнес, который может пострадать в связи со смертью наследодателя, должен быть стороной наследственного договора





Основные этапы Сделки

1. **Non-disclosure agreement (NDA);**
2. **Letter of intent (Lol);**
3. **Предварительный Due Diligence (DD);**
4. Подписание **Deal terms relating to the acquisition (Deal terms)** / меморандума о взаимопонимании;
5. Подписание **Deposit Agreement** (начало Периода эксклюзивности);
6. **Полноценный Due Diligence (DD);**
7. Экспертиза юридического лица Покупателя;
8. Подписание **Sale and purchase agreement (SPA);**
9. Работа с финансовыми партнерами Покупателя;
10. **Заккрытие Сделки.**

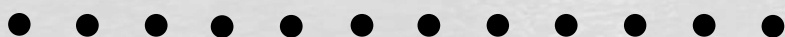




Заранее оценить возможность применения юридических инструментов для Сделки:

- **Indemnities / warranties;**
- Опцион;
- **Earn-out;**
- Разрешение deadlock / механизмы рулеток;
- **Waiver / отказы от прав.**

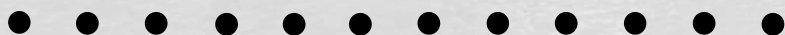
P.S. в процессе проработки Вы можете узнать много нового о давно известном Вам активе.





Заранее проработать ограничения размера ответственности Продавца:

Титул и правоспособность	% суммы сделки и срок действительности
Налоговые риски	% суммы сделки и срок действительности
Прочие гарантии	% суммы сделки и срок действительности
Суммарное ограничение ответственности	% суммы сделки и срок действительности
Агрегированная сумма требований	Фиксированная сумма
Пороговое значение одного требования	Фиксированная сумма
Порядок реализации требований	Комфортный для Продавца, но реализуемый механизм





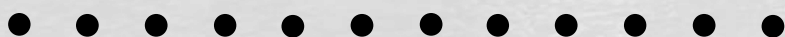
Due Diligence

Составить **перечень документации, которую запросили бы Вы**, если бы покупали Вашу компанию.

Заранее **подготовить специалистов** к предоставлению информации и впоследствии к оказанию содействия Покупателю в связи с Due Diligence.

Заранее **создать электронную базу данных** (например, в Firmex).

Заранее подготовить инфраструктуру для **создания физического хранилища документов в городах нахождения потенциальных Покупателей**, разработать реализуемые правила хранения документации.



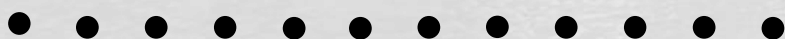


Due Diligence. Практические сложности

Неготовность Продавца предоставить промежуточную отчетность (желательный период актуальности – 10 дней);

Информация об IP – патенты на полезные модели, промышленные образцы, изобретения; паспорта на ноу-хау; свидетельства на товарные знаки, программы для ЭВМ, базы данных (риски требования роялти / запрета производства продукции).

В случае, если Сделка фактически является куплей-продажей материального актива, необходимо заранее подготовить заключение юристов о налоговых рисках (в т.ч. НДС, оценка рисков признания покупателя налоговым агентом).

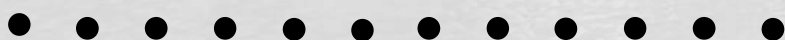




Наличие у продаваемой компании релевантного **рейтинга** может существенно **сократить срок выхода на Сделку**.

Рейтинг – это **экспертное мнение о компании, которое учитывает в себе непубличную информацию**, доступ к которой есть у рейтингового агентства в силу специфики деятельности рейтинговых агентств.

Наличие релевантного рейтинга может **ускорить получение и снизить стоимость привлечения Покупателем заемного финансирования на Сделку**.



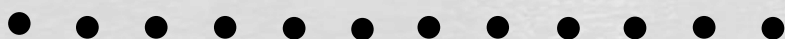


Экспертиза юридического лица Покупателя

Прозрачная **система требований** к «личности» потенциального Покупателя.

Исчерпывающий **перечень документации Покупателя** для вынесения на рассмотрение компетентного органа Продавца.

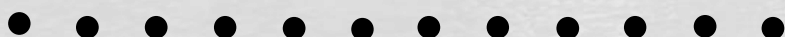
Обоснованные **требования к юридическим консультантам Покупателя** с раскрытием юридических консультантов Продавца.





Результат комплексной

Право	Эффективная и прозрачная налоговая и подготовки структура Заранее подготовлена основная документация для Сделки
Финансы	Консолидированная бухгалтерская отчетность за пять лет в соответствии с РСБУ или МСФО Консолидированная управленческая отчетность за три года, подготовленная в соответствии с РПБУ
Внутренний контроль	Работоспособная система + примеры выявленных нарушений и мер реагирования
Налогообложение	Риски установлены + готовы предложения о реструктуризации от внешних авторитетных юристов
Бизнес	Детальный и обоснованный (защищаемый) долгосрочный бизнес-план
Активы	Подтвержденные и застрахованные права
Рейтинг	Надежность, инвестиционная привлекательность Качество корпоративного управления, качество риск-менеджмента





БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

Денис Сверчков
+7 910 001 00 37
sda@inruss.ru

Проектный офис «Инфраструктура России»
Главный юридический советник

Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»
Член Генерального совета

