



Инфраструктура
России



Подготовка компании к сделке M&A



1. Введение;

1. Основные этапы Сделки;

2. Подготовка юридической документации;

3. Подготовка к Due Diligence;

4. Рейтинг;

5. Экспертиза юридического лица Покупателя;

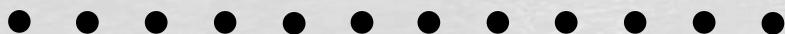
6. Результат комплексной подготовки;

1. Контакты.





**Любая сделка M&A –
баланс рисков продавца и покупателя.**





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 подготовить проекты «комфортной» для Продавца документации, необходимой для первых этапов Сделки:

- 1. Non-disclosure agreement (NDA);**
- 2. Letter of intent (Lol);**
- 3. Deal terms relating to the acquisition (Deal terms);**
- 4. Deposit Agreement;**
- 5. Term-Sheet of Sale and purchase agreement (SPA).**

P.S. как бы Продавец не был уверен в готовности продать актив, всегда есть риск отказа от Сделки именно со стороны Продавца.





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

