

Профилактика внутренних конфликтов при подготовке сделок M&A

Денис Сверчков

Советник Генерального директора
Член Совета директоров



Новосибирский
аффинажный
завод

Профилактика внутренних конфликтов при подготовке сделок M&A.

«Генераторы» внутренних конфликтов:

1. внутренние сделки M&A между бенефициарами;
2. сделки M&A между бенефициарами и сотрудниками;
3. создание «консорциумов» без образования юридических лиц с пулом партнеров.



Профилактика внутренних конфликтов при подготовке сделок M&A.

Личные вызовы для in-house юриста:

1. принимать ли полномочия менеджера сделки;
2. принимать ли функции «эскроу-агента», гаранта исполнения сделки;
3. потенциальная личная ответственность in-house юриста в связи со сделкой;
4. вступать ли в переговоры о работе в новом бизнесе стороны сделки M&A;
5. принимать ли на обслуживание новый бизнес стороны сделки M&A (лично / внешний клиент in-house юридического подразделения).



Профилактика внутренних конфликтов при подготовке сделок M&A.

4 показательных кейса:

1. сопровождение in-house юристом сделки M&A внутри компании;
2. переход контроля над дочерней / сестринской компанией к сотруднику / миноритария;
3. сопровождение in-house юристом сделки M&A – приобретение внешнего предприятия;
4. сопровождение создания «консорциума» (совместной деятельности без образования юридического лица) in-house юристом.



Кейс № 1. «Определитесь с кем Вы, пока не поздно».

Сопровождение in-house юристом сделки M&A внутри компании.

Ключевые вызовы:

1. конфликт интересов;
2. «карта в рукаве» vs «без хвостов»;
3. «русская рулетка» — личные карьерные риски;
4. in-house юрист — менеджер сделки, эскроу-агент, гарант исполнения договоренностей;
5. минимизация рисков ответственности контролирующего лица;
6. non-solicitation agreement.



Кейс № 1. «Определитесь с кем Вы, пока не поздно».

Сопровождение in-house юристом сделки M&A внутри компании.

Ключевые преимущества:

1. отсутствие due diligence;
2. возможность получить внешнего клиента для in-house юридического подразделения;
3. личные карьерные возможности в бизнесе покупающего партнера;
4. личные карьерные возможности в бизнесе продающего партнера.



Кейс № 2. «Незамедлительно сообщите о заинтересованности».

Переход контроля над дочерней / сестринской компанией к сотруднику / миноритарию.

Ключевые вызовы:

1. конфликт интересов;
2. confidentiality agreement;
3. non-competition agreement;
4. in-house юрист — менеджер сделки, медиатор, эскроу-агент и гарант исполнения договоренностей;
5. non-solicitation agreement.



Кейс № 2. «Незамедлительно сообщите о заинтересованности».

Переход контроля над дочерней / сестринской компанией к сотруднику / миноритарию.

Ключевые преимущества:

1. in-house юрист — представитель экс-бенефициара в отчуждаемом бизнесе;
2. in-house юрист — лучший независимый директор продаваемого предприятия;
3. отсутствие due diligence;
4. личные карьерные возможности в бизнесе покупающего партнера;
5. личные карьерные возможности в бизнесе продающего партнера.



Кейс № 3. «Дипломатия – Ваша сила».

Сопровождение in-house юристом сделки M&A – приобретение внешнего предприятия.

Ключевые вызовы:

1. бизнес-ориентированный юрист vs юрист-формалист и теоретик;
2. in-house бизнес-подразделение vs in-house юридическое подразделение;
3. переоценка менеджментом собственных знаний в вопросах оценки рисков и права;
4. in-house юрист — менеджер сделки.



Кейс № 3. «Дипломатия – Ваша сила».

Сопровождение in-house юристом сделки M&A – приобретение внешнего предприятия.

Ключевые преимущества:

1. due diligence — путь к знакомству с будущими коллегами;
2. in-house юрист — лучший член Совета директоров приобретаемого предприятия;
3. усиление in-house юридического подразделения сотрудниками приобретаемого предприятия.



Кейс № 4. «Приоритет права в глобальных вещах, приоритет бизнеса в мелочах».

Сопровождение создания «консорциума» (совместной деятельности без образования юридического лица).

Ключевые вызовы:

1. приоритет бизнеса vs приоритет права;
2. правовое оформление с учетом бизнес-составляющей;
3. бизнес-ориентированный юрист vs юрист-формалист и теоретик;
4. non-solicitation agreement;
5. confidentiality agreement;
6. non-competition agreement.



Кейс № 4. «Приоритет права в глобальных вещах, приоритет бизнеса в мелочах».

Сопровождение создания «консорциума» (совместной деятельности без образования юридического лица).

Ключевые преимущества:

1. возможность для in-house юриста проявить себя в новом качестве — менеджер сделки, эскроу-агент, гарант исполнения договоренностей и полной реализации «дорожной карты» сделки;
2. in-house юрист — представитель в бизнесе партнера;
3. отсутствие due diligence.



Заключение.

Сделка M&A является уникальной
возможностью:

1. повысить уровень внутренней лояльности к in-house юридическому подразделению;
2. совершить рывок в карьере;
3. доказать свою «стрессоустойчивость» при внутренних конфликтах и вызовах;
4. войти в коллегиальный орган управления внешнего предприятия;
5. стать зарабатывающим подразделением компании.



Благодарю за внимание!