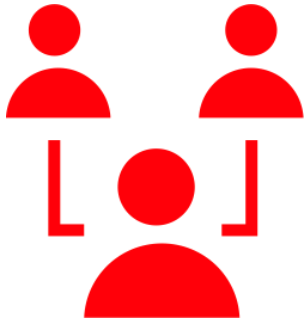


A decorative graphic on a red background consisting of a 3x3 grid of white circles. The bottom-right circle is replaced by a white diamond shape. The text 'EVRIIS • LAW' is located in the top right corner, and the main title 'Особливості переговорів в М&А' is centered in the lower half of the image.

EVRIIS • LAW

**Особливості
переговорів
в М&А**

основні стадії M&A



- ініціалізація транзакції та планування
- попередні бізнес переговори
- попередні офіційні домовленості (letter of intent, NDA)
- аудит об'єкту придбання – оцінка ризиків
- по результатам аудиту розробка документів
- підписання документів
- отримання дозволів (АМКУ)
- виконання домовленостей, інтеграція
- вирішення спорів



стадії M&A та переговори

ініціалізація

попередні
домовленості

підписання
документів

отримання
дозволів

виконання
домовленостей

**СПЕЦІФІКА ВЕДЕННЯ
ПЕРЕГОВОРІВ НА КОЖНІЙ
СТАДІЇ**

сторони переговорного процесу

внутрішні стейкхолдери

- менеджмент
- аудитори
- бухгалтери
- бенефіціари бізнесу

зовнішні стейкхолдери

- професійні оцінювачі
- зовнішні аудитори
- зовнішні консультанти
- клієнти контрагента

ведення переговорів - soft skills юриста



- розуміння структури угоди
- розуміння бізнес процесів
- навички психолога
- навички медіатора
- знання основ ведення фін.звітності

ЩО ЦІКАВИТЬ КЛІЄНТА

ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
доцільність купівлі	оперативність продажу
ціна купівлі об'єкту	ціна продажу об'єкту
гарантії	обсяг розкриття інформації
забезпечення зобов'язань	обмеження відповідальності щодо гарантій
необхідні дозволи, умови, ліцензії	
строки здійснення транзакції	
податки, збори	
порядок вирішення спорів	

ініціалізація та попередні переговори



збір та дослідження необхідної інформації про контрагентів, бізнес та наміри сторін:



1. постановка контрагентам правильних запитань



2. домовленість про оформлення letter of intent

3. формування вичерпних письмових запитів

підписання документації та виконання домовленостей



1. підтримка постійної комунікації

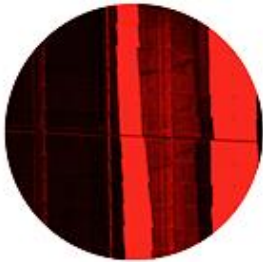


2. забезпечення належної юридичної техніки



3. своєчасне виконання домовленостей

вирішення спорів



1. апелювання до досягнутих домовленостей



2. застосування встановлених у договорі механізмів захисту



3. суміщення ролі медіатора/захисника/арбітра

структурування offshore vs. onshore

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
OFFSHORE	
ширший інструментарій у договірних відносинах	реструктуризація бізнесу
більш гнучкий валютний контроль	більш тривала процедура
можливість використання англійського права	
ONSHORE	
відсутність необхідності у реструктуризації	обмеження у застосуванні англійського права
	обмежений набір корп. інструментів
	валютний контроль
	негативна судова практика

обмеження відповідальності продавця

СПОСОБИ	ПЛЮСИ	МІНУСИ
1. розкриття інформації про об'єкт придбання (disclosure letter)	продавець може не відповідати за розкриті недоліки	покупець може вимагати зменшення ціни об'єкту придбання
2. встановлення часових/кількісних обмежень відповідальності (basket, cap, de minimis)	обмеження покупця у здатності пред'явити вимогу про відшкодування	додаткова договірна робота, невідворотність відповідальності при досягненні ліміту обмеження

мінімізація ризиків покупця

СПОСОБИ	ПЛЮСИ	МІНУСИ
1. фіксація попередніх домовленостей (letter of intent, term sheet)	обмеження продавця у просторі для маневру	обмеження покупця у просторі для маневру
2. встановлення warranties/indemnities	чіткий перелік недоліків, за які відповідатиме продавець	можливе збільшення ціни
3. встановлення способів забезпечення	додаткові зобов'язання продавця	додаткова договірна робота

підходи структурування M&A українського та іноземного бізнесу

ІНОЗЕМНИЙ БІЗНЕС	УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС
залучення юристів на початковій стадії переговорів	зазвичай початок переговорів починається без участі юристів
можливість забезпечення виконання будь-яких попередніх домовленостей	можливість забезпечення виконання попередніх домовленостей, лише якщо зафіксовано у попередньому договорі
прозоре управління об'єкту придбання	часто відсутність структурування
due diligence – частіше проведення повного аудиту	due diligence – частіше red flag

про спікера



Сергій Бенедисюк

партнер, керівник практики корпоративного
права та M&A

s.benedysiuk@evris.law
тел. +38 (067) 762 1509

E V R
I S •
L A W

**E V R
I S •
L A W**

Дякуємо за увагу!

office@evris.law

www.evris.law