

Выкуп бизнеса топ-менеджерами

2022 год стал поворотным для экономического развития России. Уход западных корпораций создал уникальные для страны условия для организации и укрепления предпринимателями собственного производства. Летом 2022 г. в фирму обратились топ-менеджеры крупной промышленной компании, занимающейся производством востребованных в нефте- и газохимической отрасли контрольно-измерительных приборов с просьбой проконсультировать их в связи с выкупом у иностранного собственника активов на справедливых условиях.

Давид и Голиаф - классика переговоров

Не секрет, что в переговорах большое значение имеет экономический, финансовый, политический вес сторон. От того, насколько велика разница между продавцом и покупателем с точки зрения переговорного рычага, может зависеть содержание заключаемых договоров и успех сделки в целом. Сказать о том, что 2022 год был непростым для сектора M&A, значит не передать всего спектра сложных обстоятельств и условий, в которых оказались участники российского рынка. Продающие свои активы в таких обстоятельствах собственники пытаются закреплять условия, минимизирующие их ответственность и максимизирующие их права на вывод капитала и обратный выкуп при изменении обстоятельств в будущем. Присущие такой атмосфере нервозность, поспешность и, как результат, недальновидно принятые решения могут серьезно влиять на выкупленные предприятия в долгосрочной перспективе.

Опыт имеет значение

Учитывая несопоставимый переговорный вес сторон и участие одной из крупнейших западных юридических фирм на стороне продавца в данной сделке, задача могла показаться невыполнимой для нашей фирмы. Для адекватного представительства клиента имеет значение знание применимого права, структуры подобного рода сделок, принятой в них документации, хорошее владение используемым в переговорах иностранным языком, бизнес-опыт консультанта, умение слышать обе стороны и аргументировать свою позицию

клиенту в случае, если он не согласен, но при этом не прав. Последнее качество ценится клиентами больше всего, так как юристу платят не за процесс, а за достигнутый результат. Немаловажным условием для успешной работы по внешнеторговым сделкам является уважение консультантов контрагента клиента. Задайтесь вопросом – сколько вы знаете консультантов, которые вели переговоры с такими фирмами как Kirkland & Ellis, Cleary Gottlieb, Latham & Watkins, Greenberg Traurig, будучи независимыми небольшими фирмами или практикующими юристами? На английском языке? По документации в сотни страниц? Сколько юристов вы знаете, которые вели переговоры, имея более двадцати переговорщиков напротив одного вашего знакомого консультанта? Опыт имеет значение.

Завершение проекта

Участие нашей фирмы в проекте продолжалось более восьми месяцев и успешно завершилось к обоюдному удовлетворению обеих сторон. Мы благодарны клиенту за выбор нашей компании и знаем, что выкупленные предприятия оказались в руках грамотных инженеров и управленцев, которые продолжать развивать производство для развития независимой промышленности страны.