

IV Российский M&A Конгресс



«Особенности юридического структурирования сделок M&A в медиа и IT сфере»

Офис в Москве

123100, Москва, Пресненская набережная, д. 12
ММДЦ «Москва-Сити», БЦ «Федерация», 41 этаж
Тел.: +7 (495) 653-83-00

Офис в Цюрихе

Beethovenstrasse 7
CH-8002 Zürich Switzerland
Тел.: + 41 797330091



КТО МЫ?

- 1 На рынке с 2003 года
- 2 По итогам 2012 – единственная российская компания в 10-ке лучших юридических консультантов
- 3 10 лет, 100+ сделок
- 4 За последние три года сделки на \$1 млрд+



ПОЧЕМУ МЕДИА И ИНТЕРНЕТ?

- 1 Быстро растущий сектор:**
 - растет количество сделок
 - растет цена сделок
- 2 Усложняется структура сделок**
- 3 Часто используется английское право**

**Закрывается 1 сделка из 5
даже после того, как стороны
согласовали основные условия**

ПОЧЕМУ СДЕЛКИ **НЕ** ЗАКРЫВАЮТСЯ?

- 1 Юридическая неподготовленность предпринимателей
- 2 Изменения конфигурации сделки в процессе сделки
- 3 Высокая зависимость от персоналий и мотивации менеджмента

Юридическая **не**подготовленность предпринимателей

1 Непонимание стандартных этапов M&A сделки:

- Предварительные договоренности о цене / необязательное предложение
- Due Diligence с фокусом на интеллектуальной собственности
- Обсуждение документов сделки и коммерческих условий
- Закрытие
- Совместное развитие бизнеса

2 Ставка на личные отношения, а не документы

3 Отсутствие юристов

Изменения условий сделки в процессе сделки

- 1 Очень динамичный рынок, время имеет значение
- 2 Перерасчет количества акций
 - Определить формулу и метод расчета
- 3 Перерасчет вознаграждения
 - Определить формулу и метод расчета

- 1 Часто инвестируют в команду, а не в продукт; команда разработчиков имеет значение
- 2 Право: (1) сложности с защитой ПО, (2) в РФ сложно закрепить положения о неконкуренции
- 3 Мотивация менеджмента
 - Опционы и право на конвертацию
 - Запрет на выход (Lock up)

- 1** Инвестируйте ресурсы в юридическую подготовку, разберитесь на уровне здравого смысла в процессе
- 2** Определите принципы внесения изменений в договоренности в ходе сделки
- 3** Включите мотивацию ключевых людей в ваши договоренности



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Жанна Томашевская
Партнер O2Consulting

Tel./fax: +7 (495) 653 83 00
zt@o2consult.com
ул. Большая Якиманка, д.1
119180, Россия, Москва,

Данный документ подготовлен в соответствии с профессиональными стандартами O2 Consulting, на основании опыта и квалификации специалистов компании, и имеет общий характер, не учитывающий специфики каждого конкретного случая. Компания O2 Consulting не несет ответственности за использование кем-либо в своей деятельности информации, содержащейся в данном документе, без дополнительных консультаций со специалистами O2 Consulting.

© O2 Consulting является товарным знаком, зарегистрированным по законодательству Российской Федерации. Все права защищены. Ни одна часть данного документа не может быть воспроизведена в электронном виде или путем копирования, использована для дальнейшего распространения без предварительного согласования с O2 Consulting.

© O2 Consulting, 2013.