

ЮРИДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛЬНЫХ МОТИВАЦИЙ

15 мая 2014 года

SALOMONS

+7.495.691.11.84

+7.495.691.15.08

www.salomons.com

О НАШЕЙ ФИРМЕ

Саломонс – юридическая фирма, специализирующаяся в вопросах корпоративного права, сопровождении сделок по приобретению активов, корпоративных реструктуризаций, сделок прямого и венчурного инвестирования, а также в сложных судебных спорах, в вопросах компенсаций топ-менеджмента, вопросах интеллектуальной собственности.

Фирмой руководят три партнёра:

Антон Клячин (венчурные сделки и M&A)

Александр Клячкин (судебная практика)

Константин Волк (M&A и венчурные сделки)

Венчурные Проекты

- Хорошие, плохие.
- Все хорошие?
- Как выбрать?
- Задача из жизни.

Игроки и их мотивации с точки зрения юристов

- Инвесторы фонда

Получение наиболее интересных сделок, минимизация рисков инвестиций и затрат на приобретение/поддержание инвестиций, максимизация продажной цены при выходе.

- Акционеры целевых компаний

Привлечение солидного инвестора, продажа минимально возможного пакета /продажа пакета по высокой цене, минимизация затрат, максимизация продажной цены при выходе.

- Менеджеры фондов

Максимизация свободы воли, быстрота прохождения сделок, факт сделки, минимизация собственных рисков.

Проактивность

- Рефлекторная юридическая деятельность:
механическое повторение существующих на рынке практик, которые формально удовлетворяют критериям риск менеджмента.
- Проактивная юридическая деятельность:
эффективное использование всего спектра юридических инструментов в общем интересе и для увеличения стоимости.

Юридические Инструменты Венчурного Капиталиста

- Документы Фонда
- Term Sheet по сделке с целевой компанией
- Due diligence
- Транзакционные документы – SHA, Investment Agreement и пр.
- Лечение/оптимизация/структурирование
- Vendor Due Diligence

Стоимость услуг, которые любят минимизировать

	План "Экономный", \$	План "Прозорливый", \$
Simple Term Sheet & Negotiations	5 000	
Extensive Term Sheet & Negotiations		20 000
Simple Corporate Due Diligence	10 000	
Extensive Due Diligence		50 000
Extensive Deal Documents Drafting & Negotiating	60 000	40 000
ПОДИТОГ:	75 000	110 000
Vendor Due diligence	0	50 000
ИТОГ:	75 000	160 000
Разница	Неполное понимание рисков	-85 000
Разница при горизонте инвестирования 4 года	21 250 в год	
Разница при горизонте инвестирования 8 лет	10 600 в год	

Пример из ГК РФ: использование чужого софта или товарного знака без согласия - компенсация до 5 000 000 рублей (\$144 000).

Nota bene

- Это игра с высокими ставками.
- "Горячий проект" может таить больше ошибок.
- С каждым последующим раундом цена каждой недоделки или ошибки мультиплицируется.
- Весь инвестиционный цикл сопровождается одним юридическим проектом, состоящим из по-своему важных и связанных этапов.
- "Белые начинают и выигрывают" – проактивная юридическая стратегия увеличивает стоимость актива.
- Повышение стоимости конкретной инвестиции начинается до приобретения этой инвестиции – на этапе первого проекта term sheet!
- Экономия на юридических этапах несущественна.
- Ценен контролируемый инвестиционный процесс, а не процесс ради процесса.

Ответ на задачу из жизни

- Мы помним, что дать деньги легко, а получить обратно сложно.
- Большинство очень хороших проектов на самом деле очень средние.
- Требование по скорости проведения сделки - подозрительно.
- Эффективная структура фонда - инвестиционные менеджеры имеют широкие полномочия, могут быстро принимать решения, и при этом активно используют все доступные юридические средства как для совершения сделок, так и для оптимизации рисков фонда и персональных рисков.
- Идеальный инвестиционный менеджер - своевременно даёт инструкции!

(с) ООО "Саломонс", 2014. Все права защищены.