



Поднимайтесь выше всех
Мы будем рядом

Case study

Сделки и реструктуризации -
решения, которые сработали

Наталья Кузнецова,
партнёр и руководитель корпоративной практики

«28» сентября 2023

МВО «ПО-РУССКИ»

Дано:

1. Продавец – публичная компания из недружественной страны со стандартными пожеланиями: соблюсти требования биржи, отсутствие санкционных рисков, сроки, опцион на обратный выкуп
2. Покупатель – консорциум, возглавляемый топ-менеджментом, с пожеланиями обеспечить бизнесу возможность функционирования после сделки и войти в сделку иностранной структурой
3. Сделка с реальным платежом Продавцу -> (а) банковское финансирование и (б) упражнение с платежом из РФ
4. Сделка «акции vs. деньги»
5. Российский актив не владел частью нужных активов (IP)

Сложности:

1. Переговорные
2. Денежно-логистические и особенности взаиморасчетов
3. Регуляторно-согласовательные
4. Динамичность изменений



МВО «ПО-РУССКИ»

Помогло:

1. Понимание круга возможных заинтересованных сторон
2. Наличие кредитных средств в сделке

Результат:

1. Сделка подписана, актив перешел
2. Получено согласие Правительственной комиссии, несмотря на наличие опциона;
3. Структура расчетов позволила закрыть вопросы обеих сторон
4. Актив получил права на IP в рамках сделки
5. Покупателем стала компания из дружественной юрисдикции с российскими бенефициарами
6. SHA между акционерами Покупателя подчинен иностранному праву



РЕДОМИЦИЛЯЦИЯ КАК ПАНАЦЕЯ



Дано:

Задача: продать
российскую компанию –
собственника
недвижимости

Бенефициары –
граждане РФ, но не все
являются резидентами РФ

Владение через – **Кипр и
БВО**

Варианты:

- КИК 
- разрешение
Правительственной
комиссии (?)
- Редомициляция
всех
«недружественных»
компаний в CAP 

Сложности:

1. Иностранные рег.
агенты
2. Сроки



«И ВАШИМ, И НАШИМ»

Задача: бизнес имеет 2 части российскую и международную, основатели хотят выйти из российской и продолжить заниматься иностранной

Сложности:

1. Как разложить единое IP на «две корзины»
2. Этапность выхода и платежей по сделке при глубокой вовлеченности основателей в бизнес
3. Повышение налоговой нагрузки при изменении налогового статуса в процессе сделки

Решение:

1. Отчуждение исключительных прав на IP с иностранной структуры; платеж за IP стал частью сделки
2. Полный выход одних основателей / инвесторов при частичном выходе ключевых лиц
3. Опционы в отношении иностранной компании
4. *Profit sharing*



o₂ consulting



Контакты:

📍 Адрес: Москва, Пресненская набережная, д. 12, Башня
Федерация «Запад», 43 этаж

☎ Тел.: +7 (495) 653-8300

🌐 Web: www.o2consult.com

✉ E-mail: info@o2consult.com

**Благодарю
за внимание**

Вопросы?