



Проекты M&A в отношении
IT компаний, особенности
венчурных сделок

VK Partners
Out of the box thinking

ВШЭ
12 мая 2021 года

Создание СП в сфере IT

Типичная структура M&A сделки

Переговоры о заключении договора

- Соглашения об эксклюзивности и конфиденциальности

Формирование общих условий сделки

- Term sheet / memorandum of understanding / letter of intent

Проверка приобретаемой компании (legal / financial DD)

Подписание документации по сделке

Выполнение предварительных условий (condition precedent)

Заккрытие сделки (closing)

- Внесение изменений в ЕГРЮЛ / реестр акционеров

Участие в управлении СП

- Структура органов управления СП
- Компетенция и порядок формирования органов СП
- Соотношение голосов на общем собрании
- Особые права / обязанности, предоставленные определенным участникам (акционерам)
 - Дополнительные права / обязанности в уставе
 - Права / обязательства в США

Инвесторы vs Основатели

Цель Покупателя / Инвестора

- Приобрести действующий бизнес с учетом всех рисков / предоставить финансирование и обеспечить возможность последующего вхождения в капитал
- Обеспечить дальнейшее функционирование бизнеса
- Получить гарантии при наступлении негативных последствий

Цель Продавца

- Реализовать доли / акции по рыночной цене
- Ограничить ответственность за продаваемые доли (акции)

Цель Основателей

- Сохранить участие в капитале и корпоративном управлении

Взаимодействие – ключевые вопросы

- **Партнерство или субординация**
- **Финансирование, участие в капитале**
- Формирование менеджмента, бизнес-вопросы
- Распределение прибыли
- Распоряжение долями (акциями), выход из общества
- Принятие новых инвесторов (привлечение раундов)
- Разрешение тупиковых ситуаций
- Ограничение конкуренции

Контакты

VK Partners
Out of the box thinking



Вадим Конюшкевич

Партнер, адвокат

vk@vk.legal



Глеб Базурин

Старший юрист

gb@vk.legal

 www.vk.legal

 moscow@vk.legal

 +7 (495) 204-16-85

 Москва, 105005, ул.
Бауманская, 33/2, стр. 1