



femida.us
ALEXANDRIA, VA | WASHINGTON | PARIS | MOSCOW



Как продать бизнес, не продав душу

How to Sell Your Business Without Selling Your Soul



2012
CEE-SEC(R)

Software Engineering
Conference in Russia

by Dmitri Dubograev

© 2012

Продажа Бизнеса

- **Чтобы продать “товар-компанию”, он:**
 - 1. должен иметь ценность
 - 2. быть осязаемым и оцениваемым
 - 3. быть в распоряжении продавца
- **Продажа**
 - ..всего бизнеса (компании)
 - ..часть (акций), то есть финансирование
 - ..продажа части имущества (“проект”)
 - ..продажа использования имущества (рента на 99 лет)

1. Ценность Бизнеса

- **Финансовая и деловая суть проекта, i.e. cash machine**
 - то есть нужно показать, что проект может зарабатывать
 - включает «команду» - ее способность, приверженность и обязательство (?) продвигать проект
 - стройная и внятная система финансовых потоков
 - внятный Elevator pitch (убеди тещу)
 - ценность текущая или долгосрочная

2. Осязаемый (fungible) бизнес

- Код → авторские права
- Названия → торговые марки
- Изобретения → патенты
- Рынок → клиенты (списки) (terms, PP)
- Средства производства → домены/website (закрепление прав)
- Фин. потоки → лицензии, контракты
- Персонал → договоры найма
- IP → или assign или “work for hire”

3. Товар в распоряжении продавца

- **TITLE (право владение)**
- **распоряжение**
 - “по бумажке – это мое, но я не знаю где оно”
- **Претензии со стороны третьих лиц – вроде как мое, но или заберут или засудят на ущерб**
- **Претензии от государства (регулируемая деятельность)**

Что значит продать душу?

You won't get the business's worth - you will get the price you are able to negotiate.

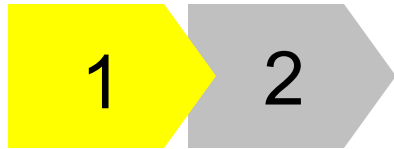
- Дешевая цена
- Слишком много прав у покупателя (earn outs, задержка выплаты)
- судебные иски, потеря команды, времени
- Большие обязательства у продавца

Стадия 1 (NDA, MOU)

1

- **Negotiations of NDA, “no shop,” “standstill”**
 - Что такое “confidential information” и в какой форме (узкое и широкое понятие)
 - Что не является confidential information и риски получения и раскрытия (“stealing” или “blackmail”)
 - Enforcement и обязанности
 - Срок действия “no shop”
 - Обязанность по standstill (“штиль”)

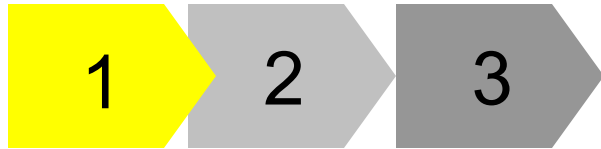
Стадия 2 – DD



Due diligence (“всестороннее расследование” или “юридический аудит”) и предоставление информации:

- Создание компании и корп. формальности
- Аффилированные лица
- Все существенные контракты
- О собственности (в т.ч. интеллектуальной)
- О владельцах, налоги
- Ответственность (суды, споры)

Стадия 3 - restructure



- **Реструктуризация компании**
 - Консолидация собственности, структуры
 - “Streamlining” финансовые потоки и обеспечение их прозрачности
 - Контракты
 - GAAP или ISA - финансовые отчеты
 - “подчистка” корпоративных действий

Стадия 4 - Contract



- **Подписание контракта**

- Representations and warranties

- Корпоративные и касательно полномочий
- Относительно собственности
- No 3d party consents

- Pre-closing covenants (действия до Closing)

- Standstill
- Получить согласия от третьих лиц и авторизацию (e.g., от акционеров)
- Произвести определенные действия

Стадия 5 – Closing



- **“Свершение” сделки**
 - Переход права на долю в компании
 - Получение денежных средств
 - Произведение других действий (e.g., часть средств в escrow)
 - Closing - reps & warranties прекращают действие (если иное не...)
 - Начало действия covenants

Стадия 6th – Post-Closing



- **Исполнения обязательств сторонами**

- “Контроль” менеджмента инвестором
- Одобрение инвестором определенных действий (выпуск акций, займы, ликвидация, слияние и реорганизация)
- Выполнение обязательств инвестором?
- Стратегии “выхода” инвестора



Contact information

Dmitri I. Dubograev

email: dd@femida.us

blog: femidaUS.wordpress.com

ph: 1.202.835.0966

1.877.femidaUS

femida.us

