

Особенности сделок M&A в агропромышленном комплексе

17 февраля 2011 года

Дмитрий Марчан, партнер

«Бейкер и Макензи – Си-Ай-Эс, Лимитед» входит в состав Baker & McKenzie International, организации, созданной в форме швейцарского объединения (Swiss Verein). В соответствии с общепринятой терминологией, используемой компаниями в сфере профессиональных услуг, термин «партнер» означает лицо, имеющее статус партнера в такой юридической фирме, или занимающее аналогичную должность. Термин «офис» или «представительство» означает, соответственно, офис такой юридической фирмы.

Цель сделки - распределение рисков между сторонами

- Традиционная цель сделок слияний и поглощений – не столько оформление передачи активов, сколько распределение рисков между покупателем и продавцом.
- Процедура и основные элементы сделки слияния и поглощения призваны, прежде всего, обеспечить надлежащее распределение рисков между сторонами (в согласованном ими объеме):
 - юридическая проверка предлагаемого к продаже актива (due diligence);
 - договор купли-продажи (с заверениями и гарантиями продавца);
 - письмо о раскрытии (disclosure letter).

Основные особенности сделок M&A в отрасли

- Состав участников – в основном российские покупатели и продавцы.
- Последствия кризиса – значительная доля сделок с «проблемными» активами.
- Особенность сделок с «проблемными» активами – *передача* активов в максимально короткие сроки.
- Потенциал активизации рынка – мировая тенденция удорожания продуктов питания, дефицит продовольствия; увеличение инвестиций в агропромышленный комплекс.

Кто выступает инициатором сделки по продаже/покупке активов?

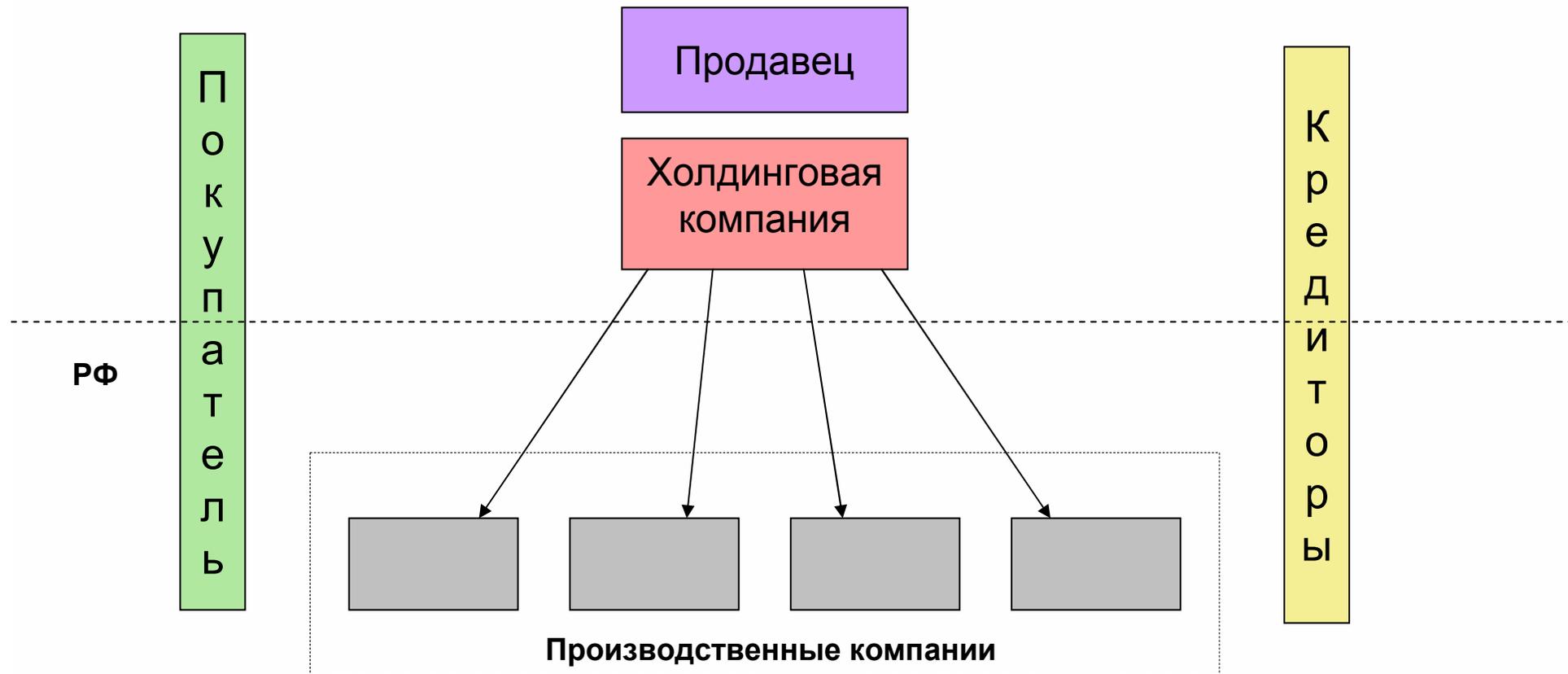
Покупатель:

- возможность приобрести необходимый актив за выгодную цену;
- вложение свободных средств в «качественные» активы.

Продавец:

- возможность получить средства для дальнейшей деятельности путем продажи части бизнеса;
- избавление от непрофильных активов;
- привлечение стратегического партнера: (а) для целей развития – получение технологий, повышение эффективности, укрепление на рынке и т.д., или (б) для спасения бизнеса – средства на финансирование кредиторской задолженности и/или борьбы с недружественными захватами.

Возможные участники сделки



Структура сделки

- Каждая сделка имеет свои особенности.
- Приобретение акций vs. приобретение активов:
 - приобретение активов компании – риск «преднамеренного банкротства»;
 - ответственность лежит на исполнительных органах общества и акционерах/участниках;
 - гражданско-правовые риски для покупателя.
- Приобретение акций в российских компаниях или в холдинге.
- Структурирование сделки с участием банков-кредиторов.

Юридическая проверка актива (due diligence)

- Процедура, призванная ответить на вопросы покупателя:
 - «Что я покупаю?» - т.е. исследовать состав и состояние приобретаемых активов;
 - «За какую цену?» - определить разумную цену приобретения;
 - «Как я покупаю?» - определить структуру сделки и время для ее совершения;
 - «Для чего я покупаю?» - механизм сделки должен быть подчинен целям развития бизнеса и выведения его на новый уровень прибыльности.
- Традиционная форма полномасштабной юридической проверки не всегда эффективна и может не отвечать интересам сторон.

Юридическая проверка актива (due diligence)

- Исследование основных вопросов:
 - проверка прав продавцов на акции;
 - анализ основных долговых обязательств:
 - состав кредиторов;
 - возможность и способы реструктуризации задолженности;
 - анализ обеспечения по кредитам;
 - ограничения на сделку по приобретению активов.
 - проверка прав на основные производственные активы (включая недвижимость и оборудование);
 - анализ риска банкротства (в т.ч. судебные иски).
- Возможен анализ иных дополнительных вопросов (IP, экология, трудовые вопросы и т.д.).

Договор купли-продажи и письмо о раскрытии

- Договор купли-продажи:
 - специальные формулировки гарантий продавца (цель – сократить их объем);
 - необходимость включения специфического набора гарантий, касающихся задолженности компании и признаков банкротства;
 - выбор механизма корректировки покупной цены. Как правило, при передаче акций уплачивается минимально возможная сумма покупной цены. Цена корректируется в дальнейшем, в зависимости от финансовых показателей компании.
- Письмо о раскрытии информации (disclosure letter) – как правило, в сделках между российскими контрагентами не используется.

Практические вопросы, влияющие на сроки и структуру сделки

- Необходимость получения предварительного согласия ФАС РФ на приобретение акций – на практике может потребовать 2-3 месяца.
- Законодательство об инвестициях в «стратегические» предприятия – необходимость одобрения сделки Правительственной комиссией.
- Вопрос оперативной замены органов управления приобретаемой компании (необходимость соблюдения требований корпоративного законодательства и внутренних документов общества о сроках созыва собрания акционеров/участников и/или совета директоров).
- Необходимость получения согласия банков-кредиторов на приобретение компании (если такое согласие предусмотрено условиями кредитных договоров).

Дмитрий Марчан, Партнер

Бейкер и Макензи – Си-Ай-Эс, Лимитед

Долгоруковская улица, 7

Москва 127006 Россия

Тел.: +7 495 787 27 00

Факс: +7 495 787 27 01

Dmitry.Marchan@bakermckenzie.com

Особенности сделок M&A в агропромышленном комплексе

17 февраля 2011 года

Дмитрий Марчан, партнер

«Бейкер и Макензи – Си-Ай-Эс, Лимитед» входит в состав Baker & McKenzie International, организации, созданной в форме швейцарского объединения (Swiss Verein). В соответствии с общепринятой терминологией, используемой компаниями в сфере профессиональных услуг, термин «партнер» означает лицо, имеющее статус партнера в такой юридической фирме, или занимающее аналогичную должность. Термин «офис» или «представительство» означает, соответственно, офис такой юридической фирмы.