

# КАК ПРОДАТЬ ИЛИ КУПИТЬ БИЗНЕС В РОССИИ:

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ОТ «НИКОЛАЕВ И ПАРТНЕРЫ»

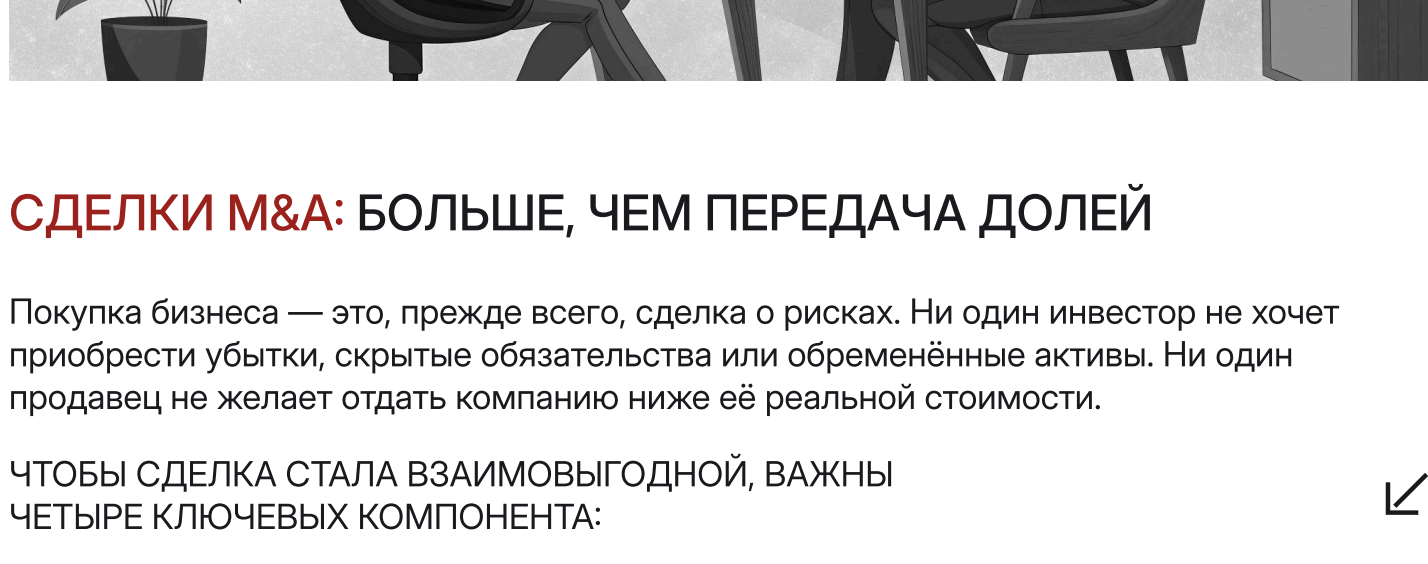


## ПОЧЕМУ ЮРИДИЧЕСКАЯ СДЕЛКА В РОССИИ — ЭТО НЕ УЧЕБНИК, А ШАХМАТНАЯ ПАРТИЯ

За последние годы российский рынок сделок по покупке и продаже бизнеса (M&A) кардинально изменился. Если раньше широко применялись юридические инструменты иностранных юрисдикций, сегодня предпринимателям и корпоративным юристам приходится работать по правилам, действующим исключительно в пределах Российской Федерации.

Сделка по приобретению бизнеса в России — это не просто перечень условий. Это проверка на прочность. Она требует от команды не только знаний законов, но и интуиции, практического опыта и глубокого понимания того, как «мыслят» российские суды, государственные органы и контролирующие инстанции.

Мы — юридическая фирма «Николаев и партнеры». Более 20 лет мы сопровождаем средний и крупный бизнес по российскому праву. Мы не адаптируем зарубежные шаблоны — мы их заменили на собственные механизмы, проверенные на практике.



## СДЕЛКИ M&A: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПЕРЕДАЧА ДОЛЕЙ

Покупка бизнеса — это, прежде всего, сделка о рисках. Ни один инвестор не хочет приобрести убытки, скрытые обязательства или обременённые активы. Ни один продавец не желает работать по правилам, действующим исключительно в пределах Российской Федерации.

ЧТОБЫ СДЕЛКА СТАЛА ВЗАИМОВЫГОДНОЙ, ВАЖНЫ ЧЕТЫРЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПОНЕНТА:



- 1 ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА:**  
Кто владеет активами, на каких основаниях, с какими ограничениями.
- 2 ФИНАНСОВАЯ ДОСТОВЕРНОСТЬ:**  
Нет ли «подводных» долгов, налоговых рисков, обязательств.
- 3 КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА:**  
Простая или «матрёшка» с кипрскими, люксембургскими и российскими компаниями.
- 4 МЕХАНИЗМ СДЕЛКИ:**  
Безопасная передача денег и прав собственности, без правовых провалов.

## КАК МЫ СОПРОВОЖДАЕМ M&A-СДЕЛКИ: ОТ ДИАГНОСТИКИ ДО ЗАЩИТЫ

Мы не консультируем «по учебнику». Мы ведём сделки от старта до финального расчёта, сопровождая каждый шаг.



### ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: ЮРИДИЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА

Перед началом — наш собственный Due Diligence. Если мы работаем со стороны Продавца — мы «причесываем» активы, устраняя юридические дефекты, чтобы не снизить цену на переговорах. Если представляем Покупателя — проверяем предоставленную информацию, выявляя слабые места, в том числе:

- суды и долги; ■ сомнительные схемы владения;
- корпоративные конфликты; ■ признаки фиктивных активов;
- риски банкротства и субсидиарной ответственности;



### ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ: НА ЧТО МЫ СМОТРИМ ОСОБЕННО ТЩАТЕЛЬНО

#### ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ:

- Утрата активов, особенно приватизированных в 90-е;
- Скрытые обязательства по займам, поручительствам;
- Сделки с признаками недействительности;
- Имущество, на которое может быть наложено взыскание;
- Проблемные контракты с бюджетными или «серыми» структурами.

#### НАЛОГОВЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ:

- Использование серых схем;
- Долги, задолженность, скрытые штрафы;
- Валютные, кредитные, инфляционные риски.

#### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ:

- Риски остановки из-за регуляторных требований.

Мы анализируем даже такие нюансы, как незарегистрированные права на землю, задолженность по зарплате, претензии сотрудников или арендаторов.

## ПРОДАВЦУ — ЗНАНИЕ, ПОКУПАТЕЛЮ — ЗАЩИТА

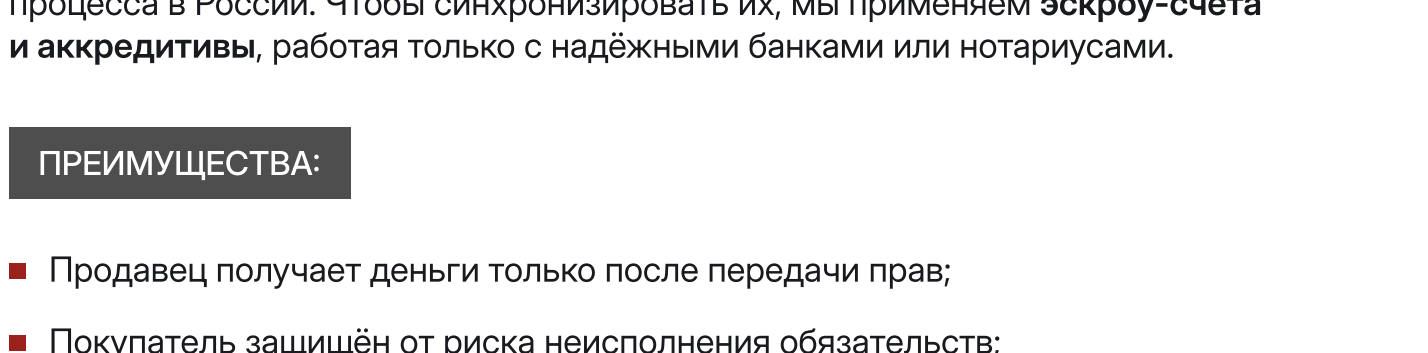
РАБОТА НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА:	РАБОТА НА СТОРОНЕ ПОКУПАТЕЛЯ:
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Подготовка документов;</li> <li>■ Внутренний Due Diligence;</li> <li>■ Структурирование активов;</li> <li>■ Подготовка к переговорам: «юридическая чистка».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Проверка только по доступной информации;</li> <li>■ Работа в условиях дефицита времени;</li> <li>■ огласование условий ответственности сторон;</li> <li>■ Разработка защитных механизмов: гарантии, штрафы, удержания.</li> </ul>

## КАК СТРУКТУРИРУЮТСЯ СДЕЛКИ: ВСЁ ДОЛЖНО БЫТЬ ПОД КОНТРОЛЕМ

Мы всегда советуем: даже если покупаете несколько компаний — делайте это в рамках одного договора купли-продажи. Это:

- минимизирует риски отказа от части сделки; ■ упрощает финансовую модель;
- защищает стороны от перекрёстных претензий.

## ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ «НИКОЛАЕВ И ПАРТНЕРЫ»:



Все шаги были синхронизированы в одном договорном контуре.

## ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ: ЮРИДИЧЕСКАЯ МАТЕМАТИКА

Мы рекомендуем использовать **оценку стоимости бизнеса**, основанную на выводах аккредитованного оценщика. Это снижает риск споров, особенно если сделка требует согласования с подкомиссией Правительственной комиссии по иностранным инвестициям.

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ:

EBITDA	СРАВНИТЕЛЬНЫЙ	ЗАТРАТНЫЙ
прибыльность до вычета налогов и амортизации, особенно популярна у инвесторов.	по аналогам на рынке	по остаточной стоимости активов

Цена — это не просто цифра. Это юридически значимое условие. Ошибка в ней может сделать сделку ничтожной.

## БЕЗОПАСНОСТЬ РАСЧЕТОВ: ЭСКРОУ И АККРЕДИТИВ

Передача права собственности и перечисление средств — это два независимых процесса в России. Чтобы синхронизировать их, мы применяем **эскроу-счета и аккредитивы**, работая только с надёжными банками или нотариусами.

### ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Продавец получает деньги только после передачи прав;
- Покупатель защищён от риска неисполнения обязательств;
- Все документы согласовываются заранее, включая уведомления нотариусу и банку.

Из практики: по одной из сделок, мы предусмотрели возврат средств в случае блокировки банковского платежа, а также возможность обратного выкупа долей — юридически защищённая конструкция, реализованная через эскроу.

## ЯРКИЙ ПРИМЕР РИСКОВ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ

В последнее время мы всё чаще сталкиваемся с ситуациями, когда зарубежные банки, прикрываясь комплаенс-процедурами, фактически блокируют переводы из России. Полученные денежные средства «зависают» на корреспондентских счетах и могут не перечисляться адресату не просто неделями — в отдельных случаях эскроу-счета и аккредитивы, работая только с надёжными банками или нотариусами.

Подобные действия иностранные финансовые организации формально объясняют необходимостью проведения «углубленного анализа» — изучения происхождения средств, целей перевода, оценки потенциальных рисков. Однако европейское законодательство в этой части крайне неопределённо: ни порядок, ни сроки проведения таких проверок чётко не установлены. Это создаёт удобную правовую серую зону, в которой банки фактически действуют по собственному усмотрению.

Чтобы защититься от подобных ситуаций, мы настоятельно рекомендуем заранее, до отправки средств, согласовать условия сделки с принимающим банком. Желательно — с представителем польной информации о сделке, её структуре, сторонах и целях. Эта информация должна быть раскрыта перед аудиторской или комплаенс-службой банка, с получением официального предварительного одобрения на проведение перевода.



### ИЗ НАШЕЙ ПРАКТИКИ:

Банки, ранее предоставившие официальное согласие на сделку, впоследствии не прибегают к блокировке уже одобренных средств — даже при повторных переводах. Иными словами, юридически прозрачная проактивная позиция на старте сделки экономит нервы, деньги и время на финише.

## ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ «НИКОЛАЕВ И ПАРТНЕРЫ»



**1 РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА, А НЕ ЗАПАДНЫЕ ШАБЛОНЫ.**  
Мы более 20 лет решаем реальные юридические задачи на территории РФ, судимся в российских судах, взаимодействуем с госорганами, знаем, как думает регулятор.

**2 МЫ ПОНИМАЕМ БИЗНЕС, А НЕ ТОЛЬКО ПРАВО.**  
Мы смотрим на сделку глазами собственника. Учитываем репутационные, налоговые, операционные и управленческие последствия.

**3 МЫ СОПРОВОЖДАЕМ СДЕЛКИ, А НЕ ПРОСТО КОНСУЛЬТИРУЕМ.**  
От первого письма до финального расчёта — наши юристы сопровождают весь процесс.

**4 ГИБКОСТЬ. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ. ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ.**  
Мы умеем договариваться — но если нужно, защищаем интересы в суде с полной юридической жёсткостью.

## ГОТОВЫ К ВАШЕЙ СДЕЛКЕ

Если вы готовитесь к покупке или продаже бизнеса в России — не рискуйте вслепую. Один неправильно составленный договор, один забытый договор поручительства, один «серый» актив — и вы можете потерять миллионы.

**Компания «Николаев и партнеры»** — это ваш юридический навигатор в мире M&A. Свяжитесь с нами, и мы сделаем вашу сделку безопасной, прозрачной и выгодной.