



Виталий Пацюк, партнер "Юридической компании Кей Пи Ди":
– Главная трудность проведения в Украине кризисных сделок по слияниям и поглощениям заключается в том, что многие предприятия просто не готовы к продаже. Собственники не провели структурирования активов, поэтому, если принимается решение о срочной продаже части бизнеса, приходится заниматься реорганизацией. Например, разделением или выделением владеющих активами юридических лиц, формированием прозрачной структуры собственности. В среднем эта процедура занимает около полугода.

Если речь идет о кризисных сделках M&A, то у продавца не будет такого большого промежутка времени для подготовки актива, и его шансы продать бизнес зависят от заинтересованности покупателей. При явно заниженной стоимости актива покупатель может взять на себя процедуру реструктуризации бизнеса и риски, связанные с непрозрачностью актива. Это затягивает срок сделки, ведь при таких условиях окончательный расчет с продавцом

происходит после ее завершения.

Цена комплексного юридического обслуживания кризисного M&A зависит от структуры сделки, ее сроков и других условий и определяется индивидуально для каждой сделки. Обычно стоимость рассчитывается на почасовой основе, исходя из стоимости затраченного времени специалистов, и составляет порядка 0,1-0,5% от стоимости актива.