

# Бойм Олег

Возраст: 33 года

Место рождения: Москва, Россия

Семейное положение: Женат, 3 детей

Телефон: +7 (925) 245-25-95

E-mail: oiboym@gmail.com



**Ожидаемая позиция:** руководитель международных проектов (главный юрист, заместитель директора, советник по международным вопросам, начальник департамента).

**Функционал:** (i) проекты по слияниям и поглощениям с иностранным элементом, (ii) взаимодействие, управление, мониторинг, корпоративное и стратегическое сопровождение зарубежных активов, (iii) поддержание международной инфраструктуры бизнеса, (iv) сопровождение деятельности иностранных компаний в России и СНГ.

**Компенсация:** от 400 тыс. рублей в месяц + бонусы.

## Профессиональный опыт с 2004 г.

**2017 – 2019 En+ Group Plc**

<https://www.enplusgroup.com/ru/>

**Руководитель Международных Проектов и M&A**

**Юридический департамент**

- Сопровождение стратегического обмена ценными бумагами публичных компаний (LSE, HKEX)  
*Обмен ценными бумагами на 850 млн. долларов США, получение регуляторных и антимонопольных согласований Великобритании, США, Гонконга*
- Снятие ограничительных мер (санкций) США  
*Успешные переговоры с регулятором США (OFAC) по снятию санкций с Группы компаний, увеличение капитализации Группы на 2 млрд. долларов США*
- Сопровождение деятельности Группы после IPO (1,5 млрд. долларов США) на Лондонской и Московской биржах
- Возврат инвестиций в рамках банкротства иностранного градообразующего алюминиевого предприятия (более 250 млн. Евро)
- Международный инвестиционный арбитраж и судебные процессы в различных юрисдикциях (Восточная Европа, Сингапур)
- Редомоцилия иностранных компаний (о. Джерси, Кипр) в Специальные Административные Районы (САР) в России

**2011 – 2017 Silvatec Skovmaskiner A/S (Дания)**

**Председатель Наблюдательного совета**

*Производство лесной колесной техники и оборудования*

- Контроль за реализацией стратегии Группы
- Оперативное управление в кризисные периоды
- Подбор высшего управленческого персонала (CEO, CFO, COO) и мониторинг соблюдения бизнес планов и бюджетов
- НИОКР проекты по разработке новых видов техники

**2014 – 2017 MDS International (Ирландия)**

<http://www.mds-int.net/>

**Член Наблюдательного совета**

*Производство промышленного сортировочного оборудования*

- Защита интересов акционера после M&A  
*Успешное приобретение 50%+2 акции компании от предварительных переговоров, DD и согласования акционерного соглашения, до участия в органах управления*

**2010 – 2017 Концерн Тракторные Заводы (КТЗ)**

<https://tplants.com/>

**Советник Президента по Стратегии и Проектам Международного Развития**

**Заместитель Председателя Комитета по контролю за деятельностью Зарубежных Активов**

- Стратегическое управление и взаимодействие с Зарубежными Активами Группы
- Создание на базе Зарубежных Активов (Австрия, Венгрия, Дания) единой Агро-Лесной Группы  
*Синергетический эффект, сокращение затрат, увеличение эффективности НИОКР*
- Руководство сделками по слияниям и поглощениям (M&A)  
*Более 10 проектов в интересах Группы, 2 закрытые сделки от DD до участия в органах управления*
- Учреждение и руководство иностранными компаниями в различных юрисдикциях (Голландия, Гонконг, Кипр, Великобритания, Центральная Америка)  
*Холдинговые, торговые и инвестиционные компании*
- Руководство проектными группами (4-8 человек) по импортозамещению и локализации производства в России  
*Успешная сборка прототипов лесных колесных машин и с/х оборудования, запуск в серийное производство по 1 новому продукту в год*
- Координация стратегических проектов НИОКР (разработка новых видов техники)
- Сопровождение процедур банкротства в Австрии и Дании  
*Мероприятия по предотвращению банкротства, введение процедуры реструктуризации с собственным/внешним управлением, банкротство и конкурсная реализация активов*
- Сопровождение Международных Арбитражных споров Группы
- Развитие проекта по продвижению органических удобрений на мировых рынках

**2009 – 2010 Адвокатское бюро «Иванян и партнеры»** <http://www.ivanyanandpartners.ru/>

**2007 – 2008 White and Case LLP, Московский офис** <https://www.whitecase.com/>

**2004 – 2007 Московская коллегия адвокатов Чаадаев, Хейфец и Партнеры** <http://chaadaev.ru/>

## **Образование**

**2003 – 2008 Московский государственный юридический университет  
им. О.Е. Кутафина (МГЮА)**

Специальность: Юрист

Специализация: Международное частное право

Диплом с отличием

<b>Дополнительное образование</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Диплом переводчика с английского языка в сфере профессиональной коммуникации (2008 г.)</li><li>• Повышение квалификации по сделкам M&amp;A, проведению сделок в области недвижимости</li><li>• Геммологические курсы на Израильской Бриллиантовой Бирже (2014 г.)</li><li>• Ораторское искусство</li></ul>
<b>Иностранные языки</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Английский: Свободно, бизнес коммуникация</li><li>• Немецкий: Базовые знания</li></ul>
<b>Личные компетенции</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Предпринимательское мышление</li><li>• Работа под давлением в рамках ограниченных финансовых ресурсов</li><li>• Способность принимать самостоятельные решения и брать на себя ответственность</li><li>• Управление людьми</li><li>• Проактивность</li></ul>

## **Портфолио международных проектов и споров**

- 1. Более 10 проектов M&A по приобретению производственных, сбытовых и инвестиционных компаний. Проекты по производству топлива из отходов, производители техники из ЕС, автобусов, дронов и другие проекты**

- Изучение предложений с подготовкой резюме и защитой на инвестиционном комитете
- Проведение переговоров
- Назначение внешних консультантов (подбор, бюджет, исполнение)
- Подготовка комплекта документов (NDA, Term Sheet, SHA, SPA, Loan Agreements)
- Участие в тендере, подготовка обязательного предложения, выход из проекта

- 2. Приобретение 100% инжиниринговой R&D компании (Словения)**

*Оборот 3 млн. Евро. 12 инженеров.*

Результат: Успешное выполнение по 2-3 проекта НИОКР в год.

- Полное сопровождение поглощения компании от Due Diligence, подготовки SPA до последующего курирования работы в интересах акционера, контроль выполнения бюджета и плана работ.

- 3. Продажа 20% акций производственного предприятия стратегическому инвестору.**

*Оборот 5 млн. Евро. 60 сотрудников.*

Результат: Пополнение оборотного капитала и предотвращение неплатежеспособности.

- Переговоры и структурирование сделки
- Согласование бизнес модели сотрудничества

- 4. Полное сопровождение приобретения контрольного пакета компании (50%+2 акции) по производству сортировочного оборудования (Ирландия)**

*Оборот компании 15 млн. Евро. 80 сотрудников.*

Результат: Увеличение продаж в 2 раза, выход на прибыль со второго года, увеличение стоимости инвестиции на 50%.

- Проведение предварительных переговоров
- Заключение Соглашения о Намерениях
- Структурирование сделки и Due Diligence с привлечением местных юристов
- Оценка финансовой модели, подготовленной внешними консультантами
- Контроль и переговоры по оплате за долю и инвестиции в компанию
- Подготовка SHA, SPA и комплекта корпоративных документов для создания Наблюдательного совета
- Назначение в Наблюдательный совет (как председатель, далее как член НС) для защиты интересов нового акционера

- 5. Открытие зарубежных сбытовых и инвестиционных компаний (Гонконг, Никарагуа, Австрия, Кипр, Голландия)**

Результат: Создание новых каналов сбыта продукции, сокращение затрат на сбыт и закупки, построение удобных инвестиционных структур с использованием оффшорных компаний.

- Учреждение/приобретение готовых компаний
- Формирование корпоративной и управленческой структуры (авторизованное лицо, директор, член органов управления, акционер)
- Открытие и управление банковскими счетами, утверждение аудиторских заключений, иных требуемых форм отчетности

## **6. Стратегическое и корпоративное управление зарубежными производственными и сбытовыми активами после приобретения:**

### **А. Производитель лесного оборудования (Дания)**

*Оборот 10 млн. Евро. 40 сотрудников.*

Результат: Сокращение финансовой зависимости от материнской компании со второго года, разработка новых видов техники, передача технологий и НИОКР в Россию.

- Назначение в Наблюдательный совет для контроля за исполнением стратегии материнской компании
- Подбор и утверждение руководства компании (CEO, CFO, COO), согласование бизнес-планов, бюджетов, инвестиционных проектов развития
- Разработка маркетинговой стратегии и помощь в продвижении продукции
- Антикризисные мероприятия для предотвращения банкротства, реструктуризация компании
- Противодействие недружественному поглощению
- Привлечение внутригруппового и внешнего финансирования для пополнения оборотного капитала, новых проектов НИОКР

### **В. Производитель сельскохозяйственного навесного оборудования (Австрия, Венгрия)**

*Оборот 80 млн. Евро. 500 сотрудников.*

Результат: предотвращение неплатежеспособности, оптимизация закупочной и производственной деятельности, реструктуризация кредитного портфеля и подготовка к продаже.

- Функции координатора со стороны материнской компании
- Назначение руководства и контроль за исполнением бюджета, бизнес-плана и плана НИОКР
- Реструктуризация задолженности у синдиката банков (15 млн. Евро)
- Предотвращение банкротства и введение процедуры реструктуризации с собственным управлением
- Создание Агро-Лесной Группы (Дания, Австрия, Венгрия) и реализация активов на торгах

## **7. Проекты импортозамещения и локализации на Российском рынке**

*Проектные команды по 4-8 человек.*

Результат: производство прототипов и вывод на рынок новых видов техники (1-2 в год) при отсутствии финансирования. Организация внутригрупповой кооперации между несколькими производственными предприятиями в России и ЕС.

- Успешный трансфер технологий (лесные колесные машины, навесное с/х оборудование) с производством новых образцов техники и прототипов на российских предприятиях по зарубежным технологиям
- Замена импортных поставщиков и изменение структуры закупочной деятельности через формирование системы «единого заказчика» с фокусом на Азию
- Сохранение ноу-хау и повышение стоимости как актива

## **8. Продвижение органических удобрений (торф) на мировых рынках**

*Общий бюджет проекта более 10 млн. Евро.*

Результат: привлечение финансирования на начальный этап проекта, успешные испытания.

- Поиск инвесторов, переговоры, привлечение финансирования для первоначальных тестов и создания сбытовой сети
- Проведение лабораторных испытаний (Швейцария, Испания, Израиль)
- Подготовка бизнес-плана строительства производственных мощностей в России со сбытом в ЕС и Ближнем Востоке

## **9. Реструктуризация внутригрупповых долгов на сумму более 300 млн. долларов**

*Результат: устранение рисков начисления налогов, очистка балансов после формирования долгов в течение более десяти лет.*

- Структурирование взаимозачетов, прощения долга и тд.
- Поиск активов и долгов в иностранных юрисдикциях
- Подготовка документов и структурирование схемы для снижения долговой нагрузки российских компаний
- Согласование с банками, аудиторами
- Организация подписания документации различных юрисдикциях (Голландия, Кипр, Великобритания)

## **10. Обмен ценными бумагами публичных компаний на 850 млн. долларов**

*Безденежная стратегическая сделка.*

*Результат: согласование в течение 12 месяцев структуры сделки с максимальной защитой от недобросовестных действий партнера или санкций.*

- Согласование основных условий транзакционных документов (SHA, SPA, Escrow, Security Agreements)
- Получение разрешений на сделку: антимонопольные (Россия, США), регуляторные (биржи Лондона, Гонконга)
- Контроль закрытия сделки с участием партнёров, консультантов, эскроу агента, клиринговых систем

## **11. Снятие американских санкций с Группы компаний**

*Команда из 6 человек с привлечением 4 внешних консультантов.*

*Результат: увеличение капитализации компании на 2 млрд. долларов после снятия санкций, устранение риска неплатежеспособности компании с оборотом в 12 млрд. долларов.*

- Привлечение и контроль работы внешних консультантов
- Разблокировка счетов и операционной деятельности
- Подготовка и согласование юридических документов (более 10 взаимосвязанных элементов плана по снятию санкций)

## **12. Международные коммерческие и инвестиционные споры, сопровождение банкротства в иностранных юрисдикциях**

*Споры в зарубежных юрисдикциях. От 3 до 100 млн. Евро.*

*Результат: Получение более 5 млн. Евро по решению Немецкой Арбитражной Ассоциации, защиты активов от действий менеджмента и недружественного поглощения.*

- Спор о нарушении экологических заверений и гарантий при M&A (3 млн. Евро) в Германии
- Преследование бенефициара после банкротства компании (7 млн. долларов) в Великобритании и Сингапуре
- Инвестиционный арбитраж UNCITRAL (более 100 млн. Евро) в Гаага по шведскому праву
- Признание и приведение в исполнение решения МКАС ТПП России в Италии (1.5 млн. Евро)
- Споры с бывшими топ-менеджерами в Дании по выплате компенсации за досрочное увольнение (100 тыс. Евро)
- Реструктуризации в Австрии и Дании с собственным и внешним управлением и защита от агрессивного поглощения в Венгрии
- Сопровождение и противодействие недружественному банкротству промышленного предприятия в Балканском регионе (требования на 150 млн. Евро)