

9. Kỹ năng đàm phán

Dù hiểu biết nhiều về các điều khoản đầu tư đến đâu thì bạn vẫn cần khả năng đàm phán để có một thương vụ thành công. Chúng tôi thấy rằng rất nhiều nhà đầu tư là những nhà đàm phán tồi. May mắn thay cho các nhà điều hành của công ty mà chúng tôi bỏ vốn đầu tư, họ có thể tiếp cận những gì chúng tôi biết trên mạng và trong cuốn sách này. Bởi vậy, hy vọng rằng ngoài việc trở thành một

nhà đàm phán giỏi, giờ đây họ sẽ biết tất cả động cơ phía sau chúng tôi và sẽ đàm phán với chúng tôi hiệu quả hơn.

Có rất nhiều phương thức đàm phán khác nhau; tuy nhiên, chương này sẽ xem xét một vài kỹ năng đàm phán đã có tác dụng với chúng tôi trong nhiều năm. Mặc dù cuốn sách này về cơ bản đề cập khía cạnh tài chính, chúng tôi vẫn nhắc đến các kỹ năng đàm phán mà bạn có thể sử dụng trong cuộc sống. Ngoài ra, chúng tôi còn mô tả một vài loại tính cách khác nhau mà bạn có thể gặp trong quá trình

đàm phán của mình.

Điều gì thực sự quan trọng?

Chỉ có ba điều thực sự quan trọng khi đàm phán góp vốn: đạt được kết quả tốt và công bằng cho các bên, làm sao để không làm hỏng quan hệ cá nhân của bạn mà vẫn đạt được điều đó, và hiểu vấn đề mà bạn đang đấu tranh vì nó.

Người ta nói rằng một thỏa thuận tốt là không bên nào vui vẻ cả. Điều này có thể đúng trong các vụ tranh chấp hay mua lại, nhưng nếu không bên nào vui vẻ sau

khi hoàn tất một lần góp vốn thì bạn sẽ gặp rắc rối. Hãy nhớ, góp vốn chỉ là xuất phát điểm của một mối quan hệ và chỉ là phần rất nhỏ trong đó. Cùng nhau xây dựng công ty trong khi vẫn duy trì mối quan hệ tốt đẹp và hữu ích mới là điều quan trọng. Một điểm khởi đầu tốt đẹp là khi cả hai phía đều nghĩ rằng mình đã đạt kết quả tốt và cảm thấy may mắn khi kinh doanh với bên kia. Nếu bạn cư xử không tốt trong suốt quá trình kêu gọi góp vốn thì dù cuối cùng việc góp vốn có hoàn tất, căng thẳng vẫn bao trùm. Nếu luật sư của bạn cư xử tồi trong suốt quá trình

đàm phán thì vị luật sư đó phải tìm khách hàng khác sau khi nhà đầu tư tham gia vào ban điều hành.

Góc nhìn doanh nhân

Luật sư của bạn không nên tỏ ra ngu ngốc và vô lối, lớn tiếng trong khi đàm phán, nhưng không có nghĩa là phải khuyên anh ta nhu nhược trong suốt quá trình đàm phán, đặc biệt nếu anh ta có nhiều kinh nghiệm với các thương vụ đầu tư mạo hiểm. Bạn cần kiểm soát điều này cẩn thận với tư cách là một doanh nhân, cho dù phải trông cậy nhiều vào các chuyên

gia pháp lý. Đây là công ty của bạn và thỏa thuận của bạn chứ không phải của các luật sư.

Về các điều khoản quan trọng, chúng tôi đã nhắc đến lợi ích kinh tế và quyền kiểm soát ở những phần trước. Chúng tôi cho rằng bất cứ khi nào bạn đàm phán quá nhiều những điều khoản không thuộc về hai phạm trù cơ bản này thì đều phí phạm thời gian. Bạn có thể học nhiều điều về người mà bạn đang đàm phán thông qua những điều khiến anh ta quan tâm và đem ra thảo luận.

Hãy chọn ra một vài điều khoản thực sự quan trọng – giá trị, quỹ quyền chọn, ưu tiên thanh toán, ban giám đốc và quyền kiểm soát bỏ phiếu – và giải quyết chúng. Câu nói “bạn không bao giờ kiếm được tiền từ những điều khoản” đúng đối với những điều khoản mà chúng tôi không nhắc đến ở trên.

Chuẩn bị cho quá trình đàm phán

Sai lầm lớn nhất mà mọi người hay mắc phải khi đàm phán là không chuẩn bị cho nó. Chúng tôi cảm thấy kinh ngạc khi thấy nhiều người bước vào một cuộc

đàm phán quá vội vàng, trong khi còn rất nhiều điều cần làm. Không chỉ trong các thương vụ đầu tư mạo hiểm, chúng tôi đã chứng kiến điều này ở tất cả loại hình đàm phán khác nhau.

Rất nhiều người thiếu sự chuẩn bị vì cảm thấy chẳng biết phải chuẩn bị những gì. Chúng tôi sẽ cho bạn một vài ý tưởng, nhưng hãy nhớ rằng có thể bạn biết cách đàm phán hơn mình nghĩ. Ai cũng phải làm điều đó nhiều lần trong cuộc sống hàng ngày, nhưng phần lớn đều không suy nghĩ quá nhiều về chúng. Nếu bạn có vợ

hoặc chồng, có con, có xe ô tô, thú cưng hay bạn bè thì nhiều khả năng bạn phải có cả tá cuộc đàm phán mỗi ngày.

Khi phải đàm phán góp vốn (hay bất cứ điều gì), hãy lên kế hoạch cho nó. Hãy xác định những điều then chốt nhất mà bạn muốn, sẵn sàng nhượng bộ, và khi nào thì bạn sẵn sàng từ bỏ. Nếu đến khi thực sự bước vào đàm phán bạn mới cố gắng xác định những điều này thì cảm xúc sẽ lấn át và chắc chắn sẽ mắc sai lầm. Hãy luôn luôn lập kế hoạch từ trước.

Tiếp theo, hãy dành chút thời gian để hiểu bạn đang đối mặt với ai. Có nhiều người (như chúng tôi chẳng hạn) mà thông tin về họ có thể dễ dàng tiếp cận được. Chỉ cần gõ tên chúng tôi trên Google là bạn sẽ nắm bắt được toàn bộ những điều chúng tôi suy nghĩ. Nếu chúng tôi đã tuyên bố công khai rằng mình nghĩ những người đem điều khoản quyền đăng ký niêm yết ra đàm phán là những kẻ ngốc (mà quả thực chúng tôi vừa làm thế), thì tại sao các bạn hay luật sư của các bạn lại coi từng điều đó? Có đến hơn 50% những điểm đánh dấu cần

được thảo luận mà chúng tôi nhận được từ phía các luật sư, bao gồm yêu cầu thay đổi điều khoản trên. Nó khiến chúng tôi ngay lập tức nhìn vào các luật sư và hiểu rằng các doanh nhân không phải là người điều khiển cuộc chơi.

Nếu biết về đối phương trước khi đàm phán bắt đầu, bạn còn kiểm soát được sức mạnh, điểm yếu, thành kiến, tính hiếu kỳ và cả những điều không chắc chắn ở họ. Câu thành ngữ “hiểu biết là sức mạnh” tỏ ra có tác dụng trong trường hợp này. Và hãy nhớ rằng, vì bạn có lợi thế

hơn khi sử dụng những kiến thức như thế không có nghĩa là phải sử dụng chúng, tuy nhiên chúng sẽ là tấm đệm an toàn cho bạn và có thể cần dùng đến khi đàm phán không suôn sẻ.

Bạn cần nhớ: Trong tất cả các cuộc đàm phán, mỗi người đều có lợi thế nào đó so với đối phương. Cán cân sức mạnh có thể chênh lệch như chàng David và tên khổng lồ Goliath, nhưng đến cả David cũng biết một vài điều mà tên khổng lồ không biết. Cuộc sống cũng vậy. Hãy xác định sức mạnh vượt trội của bạn và “gót

chân Asin” của đôi phương.

Nếu bạn là một doanh nhân trẻ tuổi mới vào nghề và phải đàm phán bản điều khoản đầu tư với một nhà đầu tư đã ngoài 40 nhiều kinh nghiệm thì lợi thế mà bạn có thể có là gì? Chắc chắn anh ta hiểu rõ các điều khoản đầu tư hơn bạn. Các nhà đầu tư mạo hiểm luôn có sẵn cả tấn kinh nghiệm thị trường. Và hãy giả sử rằng nhà đầu tư này là nguồn tài trợ đáng kể duy nhất mà bạn có. Nghe thật thảm cảnh phải không?

Điều đó đúng, nhưng bạn đừng tuyệt

vọng. Có lợi thế rõ ràng mà bạn có là thời gian. Bởi khả năng cao là nhà đầu tư của bạn có một gia đình và rất nhiều công ty cũng như nhà đầu tư bủa vây xung quanh. Bạn chỉ có một mối quan tâm duy nhất: Công ty của bạn và cuộc đàm phán mà bạn sắp thực hiện. Bạn có khả năng kéo dài nó hơn những gì nhà đầu tư mong muốn. Trong thực tế, phần lớn các nhà đầu tư có kinh nghiệm đều thực sự ghét phần việc này và sẽ thuận theo một số điều khoản bạn đưa ra để đạt mục tiêu hiệu quả, mặc dù một vài người khác không làm vậy và soi mói từng

điểm nhỏ (chúng tôi sẽ nói đến cách đối phó với loại nhà đầu tư này sau). Bạn có thể sắp xếp một cuộc gọi vào cuối ngày, ngay trước khi nhà đầu tư của bạn dùng bữa tối, hoặc lịch sự yêu cầu anh ta giải thích một loạt các điều khoản mà bạn “không hiểu” và đặt gánh nặng về thời gian lên vai anh ta. Bạn nghĩ rằng chiêu này sẽ không thể có tác dụng ư? Sau khi chúng tôi đưa ra lời khuyên này cho một vài người trong quỹ đầu tư TechStars (xem www.techstars.org) vào năm 2009, một trong số đó đã chờ đến thời điểm 2 giờ đồng hồ trước khi Jason đi nghỉ để

đàm phán các điều khoản mà chúng tôi đưa ra cho họ. Jason thậm chí đã không nhận ra đó chỉ là chiến lược của họ mà cho rằng đó là thời điểm không may cho anh. Kết quả là, anh đã phải chịu sức ép thời gian do một doanh nhân trẻ tuổi mới vào nghề tạo ra. Alex, anh quả là rất cừ!

Địa điểm cũng có thể tạo ra lợi thế. Nhà đầu tư của bạn có phải là fan hâm mộ của đội bóng Stanford không? Hãy nói chuyện và tìm hiểu xem liệu anh ta đã mua được chỗ ngồi ngay cạnh sân đấu trong một trận đấu quan trọng chưa. Nhà

đầu tư của bạn có tham gia vào quỹ từ thiện mà bạn cũng rất quan tâm không? Hãy sử dụng những thông tin này để kết nối với nhà đầu tư của bạn, anh ta sẽ đồng cảm với bạn hơn. Dù những điều đơn giản như thế khó có thể liệt kê hết, điều quan trọng là bạn phải lên kế hoạch cho mình, hiểu biết đối phương và nhận định những lợi thế tự nhiên mà bạn có. Trong một thế giới hoàn hảo, bạn sẽ không cần phải dùng đến những công cụ này, nhưng nếu bạn cần đến chúng mà không áp dụng thì đó là thất bại của bạn.

Góc nhìn doanh nhân

Lợi thế lớn nhất của bạn là có một Kế hoạch B hoàn hảo – điều đó chứng tỏ công ty bạn thu hút được nhiều sự quan tâm và vì thế có tính cạnh tranh cao. Các nhà đầu tư sẽ đồng ý với tất cả điều khoản được đề xuất nếu có một nhà đầu tư khác, với những phẩm chất tương đương đang chờ đợi ở phía cánh gà để được lên sân khấu cùng bạn.

Giới thiệu khái quát về Lý thuyết Trò chơi

Mỗi người trong chúng ta đều có phong cách đàm phán tự nhiên của riêng mình. Những loại phong cách này có những điểm tương đồng và chúng có thể kết hợp tốt hoặc không tốt trong suốt quá trình nỗ lực để đạt kết quả chung. Điều quan trọng là ta phải hiểu chúng phù hợp với nhau như thế nào, mâu thuẫn ra sao, và lợi thế so sánh giữa chúng như thế nào.

Trước khi đi sâu vào vấn đề này, hãy cùng dành chút thời gian tìm hiểu lý thuyết trò chơi cơ bản. Lý thuyết trò chơi là một lý thuyết toán học nói về chiến

lược để tối đa hóa phân lời và giảm thiểu phần thua thiệt trong những hoàn cảnh hạn chế nhất định, ví dụ như chơi bài. Lý thuyết trò chơi được áp dụng rộng rãi trong khi giải quyết các vấn đề liên quan đến việc ra quyết định, ví dụ như trong chiến lược quân sự và kinh doanh.

Lý thuyết trò chơi phát biểu rằng có những quy luật đằng sau những tình huống nhất định có tác động đến diễn biến của tình huống đó. Những quy luật này độc lập với những người liên quan

và sẽ dự báo cũng như thay đổi hành động của con người trong tình huống đó. Nắm được các quy luật có thể nhận biết được này đóng vai trò quan trọng khi bước vào bất cứ cuộc đàm phán nào.

Tình huống phổ biến nhất mà bạn chắc chắn đã từng xem qua nếu theo dõi các chương trình điều tra tội phạm trên truyền hình là tình thế của tù nhân. Nó được mô tả trong Bách Khoa toàn thư điện tử về triết học của Đại học Stanford (<http://plato.stanford.edu/entries/prisoners>) như sau:

Tanya và Cinque vừa bị bắt do đột nhập vào Ngân hàng tiết kiệm Hibernia và bị giam tại hai phòng hoàn toàn tách biệt nhau. Cả hai tất nhiên cùng lo cho tự do của bản thân hơn là của đồng bọn. Một điều tra viên thông minh sẽ đưa ra lời đề nghị như sau cho cả hai: “Anh có thể lựa chọn thú tội hoặc giữ im lặng. Nếu anh thú tội còn người kia giữ im lặng, tôi sẽ xóa bỏ mọi cáo buộc chống lại anh và dùng lời khai của anh để buộc người kia phải ở tù thích đáng. Ngược lại, nếu người kia thú tội trong khi anh giữ im lặng, anh ta sẽ được tự do còn anh sẽ

phải ngồi tù rất lâu. Nếu cả hai anh cùng thú tội thì cả hai sẽ phải ngồi tù nhưng sẽ được ân xá trước hạn. Nếu cả hai anh cùng giữ im lặng, tôi sẽ chỉ có thể buộc các anh vào một tội rất nhẹ mà thôi. Và hãy nhớ, nếu muốn thú tội, anh phải để lại lời nhắn cho người cai tù trước khi tôi quay lại vào sáng ngày mai.”

Tình huống mà người tù gặp phải có thể được tóm tắt lại trong bảng sau:

Điều thú vị trong tình huống này là quy luật cơ bản thể hiện tại sao hai người tù này không thể hợp tác với nhau, mặc dù

họ sẽ có lợi nhất khi làm điều đó.

Nếu hai người tù hợp tác với nhau, kết quả sẽ tốt đẹp nhất cho cả hai. Mỗi người chỉ phải ngồi tù 8 tháng rồi được trả tự do. Nhưng luật chơi đặt ra đã dẫn đến những phản ứng khác nhau. Dù người kia có lựa chọn như thế nào (im lặng hay thú tội), mỗi người sẽ luôn luôn nhận được bản án nhẹ hơn nếu thú tội và phản bội người kia. Nói cách khác, dù người kia có làm gì, bạn sẽ luôn luôn có lợi hơn nếu đẩy anh ta vào tình thế bất lợi.

Một nguyên tắc khác của trò chơi này là

nó chỉ được thực hiện một lần. Nói cách khác, người chơi chỉ được ra quyết định một lần và số phận của anh ta sẽ được định đoạt. Ngoài ra còn có những trò chơi được thực hiện nhiều lần. Ví dụ, có rất nhiều lý thuyết trò chơi thú vị trên chiến trường. Nếu bạn ở một bên chiến tuyến và chúng tôi ở phía bên kia, lý thuyết trò chơi giả định rằng chúng tôi sẽ không tốn công vào buổi đêm, ngày cuối tuần, ngày lễ và trong các bữa ăn. Tại sao không? Lý thuyết thời điểm tốt nhất để tốn công là khi đối phương đang ngủ có vẻ hợp lý hơn mà.

Nhưng không phải vậy, trừ khi chúng tôi có thể giành chiến thắng chỉ trong một lần tấn công đó. Bởi nếu không, bạn sẽ ngay lập tức tấn công lại chúng tôi trong bữa ăn tối, vào ngày nghỉ hay trong khi chúng tôi đang giải lao. Và rồi cả hai phía vẫn sẽ phải tiếp tục chiến đấu trong khi lại làm mất đi thời gian nghỉ ngơi của nhau. Chiến lược ăn miếng trả miếng đó chính là yếu tố giữ cân bằng cho những trò chơi được thực hiện nhiều lần. Nếu bạn không làm phiền vào bữa trưa thì chúng tôi cũng sẽ không làm vậy. Và nhờ thế cả hai phía đều sẽ có lợi. Nhưng nếu

bạn làm phiên thì chúng tôi sẽ trả miếng cho đến khi bạn cư xử tử tế trở lại.

Khi đánh giá trò chơi mà bạn đang tham gia, đừng dừng lại ở những yếu tố có tác động đến quyết định của bạn, giống như tình thế của người tù, mà hãy xem liệu bạn có quyền ra quyết định bao nhiêu lần. Liệu đó là thỏa thuận một lần hay sẽ còn lặp lại bởi nếu tình huống sau xảy ra, tầm quan trọng của tiền lệ và uy tín sẽ tăng lên rất nhiều.

Đàm phán trong Trò chơi Tài chính

Đầu tư mạo hiểm là một trong những trò chơi dễ nhất. Đầu tiên là bởi bạn có thể đạt kết quả thuận lợi cho cả hai bên. Thứ hai là bạn sẽ không phải thỏa thuận trong tình thế bị cô lập như những kẻ đột nhập đáng thương ở trên. Cuối cùng và cũng là quan trọng nhất, bạn không chỉ chơi có một lần. Vì vậy, uy tín và nguyên tắc ăn miếng trả miếng thực sự là những yếu tố mà bạn phải cân nhắc.

Nhà đầu tư và doanh nhân phải làm việc với nhau rất nhiều sau khi thỏa thuận kết thúc, mối quan hệ còn tiếp diễn này

khiến cho thỏa thuận góp vốn chỉ là một bước nhỏ trong cuộc chơi còn kéo dài rất lâu. Bất kỳ hành động nào khiến phía bên kia có động lực để trả miếng vào một thời điểm nào đó trong tương lai chắc chắn không phải là lựa chọn khôn ngoan.

Hơn nữa, đối với nhà đầu tư, một thỏa thuận góp vốn sẽ chỉ là một trong rất nhiều thỏa thuận khác mà anh ta hy vọng sẽ hoàn tất. Bởi vậy, anh ta nên nghĩ đến yếu tố danh tiếng của mình trong khi đàm phán. Cùng với sự trưởng thành của ngành đầu tư mạo hiểm, việc có được

thông tin gần như hoàn chỉnh về các nhà đầu tư khá dễ dàng. Vì vậy, mang tiếng xấu về lâu dài có thể trở thành tai họa cho các nhà đầu tư.

Không phải tất cả nhà đầu tư đều nhận ta rằng mỗi cuộc đàm phán không phải là một cuộc chơi duy nhất trong đó kẻ được sẽ ăn cả. Nhìn chung, nhà đầu tư càng nhiều kinh nghiệm, tầm nhìn của họ sẽ càng tốt hơn. Tuy nhiên tầm nhìn ngắn hạn không hoàn toàn do thiếu sót của những nhà đầu tư thiếu kinh nghiệm. Chúng tôi thường thấy kiểu hành xử này

phổ biến ở các luật sư đại diện cho nhà đầu tư hay kinh doanh hơn, đôi khi ở những người điều hành kinh doanh. Khi gặp phải những người như thế, tối thiểu là ta mất đi sự tôn trọng với họ và đôi khi còn quyết định không hợp tác với họ nữa. Khi bạn phải đối mặt với một nhà đầu tư tai tiếng hay trực tiếp có những hành động chứng tỏ anh ta nghĩ rằng mỗi thỏa thuận chỉ là một cuộc chơi trong chốc lát và kẻ được sẽ ăn cả, bạn cần hết sức cẩn thận.

Lý thuyết trò chơi cũng rất hữu ích đối

với những kiểu đàm phán khác mà bạn sẽ phải tham gia. Ví dụ, nếu bạn quyết định bán công ty, tình thế của bạn có thể sẽ giống với tình thế của người tù mà chúng tôi đã nói đến ở trên. Các cuộc đàm phán với khách hàng luôn cho người ta cảm giác về một trò chơi chóng vánh, bất chấp suy nghĩ trái ngược về mối quan hệ đối tác lâu dài. Và một cuộc kiện tụng hay tranh chấp sẽ luôn mang dáng dấp của một cuộc chơi chỉ có một vòng duy nhất, ngay cả khi các bên còn duy trì một mối quan hệ nào đó sau khi sự việc đã được giải quyết.

Góc nhìn doanh nhân

Một kỹ năng đàm phán thành công là trước khi nhà đầu tư của bạn đưa ra điều khoản đề xuất, hãy chủ động hỏi về ba điều khoản mà anh ta cho là quan trọng nhất trong thỏa thuận góp vốn với bạn. Bạn cũng nên biết và chuẩn bị đưa ra ba điều khoản mà bạn mong muốn đạt được nhất. Một cuộc đối thoại như thế sẽ gợi ý cho bạn phương hướng tiến hành đàm phán, và sẽ phát huy tác dụng về sau này khi đàm phán bước vào giai đoạn then chốt. Nếu các nhà đầu tư đi sâu vào các

điểm không phải là trọng tâm mà họ đã tuyên bố từ đầu, bạn sẽ dễ dàng lưu ý họ về điều đó và cho họ biết rằng điều quan trọng là họ đã nhận được phần lớn hoặc tất cả những điểm quan trọng đã đề ra.

Hãy nhớ, bạn không thể thay đổi cuộc chơi mà mình tham gia, nhưng có thể đánh giá những người chơi kém trong đó. Có một ông kính được trang bị bởi lý thuyết trò chơi để đánh giá đối phương quả là điều rất hữu ích.

Các phong cách và phương pháp đàm phán

Mỗi người đều có phong cách đàm phán tự nhiên mà thường là một phần trong tính cách họ thể hiện ra khi phải giải quyết mâu thuẫn. Rất ít người có nhiều phương pháp đàm phán khác nhau, nhưng như vậy không có nghĩa là bạn không thể luyện tập để tạo cho mình phương thức ứng xử khác nhau phụ thuộc vào từng tình huống cụ thể.

Phần lớn những nhà đàm phán giỏi không chỉ biết tự kiểm soát mà còn biết ứng phó với phong cách tự nhiên của người khác. Sau đây là một vài kiểu tính cách

mà bạn sẽ gặp và phương pháp làm việc hiệu quả nhất với họ.

Con bò tót hăng máu

Những người thuộc kiểu tính cách này thường đàm phán với giọng điệu lớn tiếng la lối, giải quyết vấn đề bằng quyền lực và đe dọa đối phương. Phần lớn những người kiểu này không thông minh như họ thể hiện và thường không thực sự hiểu vấn đề; ngược lại, họ chỉ cố gắng giành chiến thắng bằng sức mạnh. Có hai cách đối phó với những con bò tót hăng máu này: đâm vào mũi họ hoặc tỏ ra dịu

dàng đến nỗi “con bò tót” phùng phùng trong họ cũng phải tan biến. Nếu bạn có đủ sức mạnh để trấn áp một con bò tót đang sôi máu thì hãy làm điều đó ngay lập tức đừng chần chừ. Nhưng nếu nhận định của bạn sai lầm thì có thể bạn vừa đánh thức một ngọn núi lửa. Không giống như trên sân chơi của những đứa trẻ, bị một con bò tót hăng máu kiểu này tấn công trong một cuộc đàm phán nhìn chung sẽ không khiến bạn đau đớn. Vì vậy, trừ khi đây là phong cách tự nhiên của bạn, lời khuyên của chúng tôi là hãy làm dịu khi đối phương của bạn tức giận.

Anh chàng tốt bụng (Hay người bán ô tô cũ)

Bất cứ khi nào làm việc với kiểu người dễ chịu này bạn cũng có cảm giác như anh ta đang chào bán cái gì đó cho bạn. Thường thì bạn không chắc thứ mà anh ta bán là thứ bạn cần hay không. Và khi bạn nói không thì hoặc anh ta tỏ rõ nỗi thất vọng, hoặc sẽ tiếp tục mỉm cười với bạn giống như khán giả trong một sự kiện của chuyên gia tâm lý Tony Robbins. Nói cách khác, cuộc đời vẫn tươi đẹp chừng nào bạn còn bằng lòng với điều kiện mà

họ đưa ra (hay đồng ý mua một chiếc Chrysler Sebring đời 2006 từ anh chàng bán ô tô cũ mà chúng ta đang nói đến). Khi cuộc đàm phán dần dần tiến triển, anh chàng tốt bụng này sẽ ngày càng trở nên cứng rắn hơn trong mọi thương lượng. Trong khi người bán ô tô luôn cần báo cáo với quản lý của mình, anh chàng tốt bụng này thường trả lời bạn bằng câu nói: “Hãy để tôi xem xét và sẽ trả lời anh sau.” Và mặc dù anh ta không lớn tiếng với bạn như những chú bò tót hăng máu ở trên, bạn vẫn cảm thấy khó chịu không kém vì sẽ không bao giờ nhận

được một câu trả lời thực sự hay đạt một sự tiến triển. Lời khuyên của chúng tôi là bạn hãy tỏ ra rõ ràng và thẳng thắn, và đừng bao giờ kéo dài cuộc thảo luận bởi anh chàng tốt bụng sẽ sẵn sàng nói chuyện với bạn cả ngày. Nếu tất cả phương cách trên đều thất bại, đừng ngại thêm một chút hung hăng của chú bò tót để thúc đẩy tiến trình.

Con nghiện kỹ thuật

Đây là kiểu người luôn luôn quan tâm đến các chi tiết kỹ thuật. Mặc dù anh ta sẽ không lớn tiếng với bạn như những

chú bò tốt hung hăng và bạn không phải
bắn khoản liệu có tồn tại một con người
thật đàng sau chiếc mặt nạ bạn nhìn thấy
như với những anh chàng tốt bụng, nhưng
sẽ mệt mỏi vì những chi tiết vụn vặt
dường như không bao giờ giải quyết
được hết. Kiểu con nghiện này có cả tỷ
vấn đề và luôn gặp khó khăn trong việc
xác định vấn đề nào thực sự quan trọng,
bởi với anh ta mọi thứ đều quan trọng.
Lời khuyên của chúng tôi là hãy chịu
đựng. Thậm chí bạn có thể chơi trò
Farmville trong khi nghe anh ta nói.
Những con nghiện này có xu hướng khiến

bạn mất đi sự tập trung vào những điểm mà bạn thực sự quan tâm trong khi đàm phán. Hãy chắc chắn là bạn không mắc bẫy bằng cách luôn ghi nhớ chúng trong đầu đồng thời nhượng bộ những điểm khác. Nhưng hãy lưu ý là bạn phải đàm phán những điều mà bạn muốn cùng lúc, bởi kiểu đối tác này thường tách riêng từng điểm nhỏ để thảo luận mà quên đi nguyên tắc cho-và-nhận trong khi đàm phán.

Người đồng hành nhút nhát

Kiểu đối tác này có vẻ sẽ là bạn nhảy

hoàn hảo dành cho bạn, nhưng cũng có những vấn đề của riêng mình. Chúng tôi cá là bạn có thể dễ dàng khiến anh ta móc hầu bao trong khi đàm phán, nhưng nếu bạn làm mọi thứ quá có lợi cho mình thì bạn sẽ phải trả giá cho điều đó. Sau đó, bạn sẽ phải đối diện với anh ta hàng ngày khi anh ta có mặt trong các cuộc họp Ban Giám đốc. Với một người đồng hành nhút nhát, có khi bạn sẽ phải đóng cả hai vai trong cùng một cuộc đàm phán, đôi khi điều này còn khó khăn hơn việc có một đối thủ thực sự.

Lão hà tiện

Với một kẻ hà tiện, mọi thứ mà bạn muốn đàm phán sẽ hỏng bét. Dù bạn có đạt được kết quả thế nào thì cũng thật kinh khủng, và mỗi bước đi trong quá trình đàm phán dài dặc, bạn sẽ cảm thấy như thể có một nha sĩ đang nhổ răng hàm của bạn mà không dùng thuốc tê. Không giống những chú bò tót hung hăng, những kẻ hà tiện sẽ không la lối om sòm, và cũng không như những anh chàng tốt bụng, họ không bao giờ hài lòng. Mặc dù những đối thủ này dường như không quan

tâm quá nhiều tới các chi tiết, nhưng họ không thỏa mãn với nhượng bộ nào của bạn. Những kẻ hà tiện cũng không hề nhút nhát; họ đã xem xét mọi chuyện rất kỹ càng từ trước và sẽ luôn nhắc cho bạn nhớ điều đó mỗi khi có cơ hội. Theo nhiều cách, những kẻ hà tiện giống một ông già bảo thủ. Nếu bạn kiên nhẫn, hòa nhã và khoan dung thì sẽ có được thứ mình muốn, nhưng sẽ không bao giờ thực sự làm đối tác kiểu này hài lòng, bởi vì chẳng ai làm được điều đó cả.

Góc nhìn doanh nhân

Bạn sẽ học được rất nhiều điều về một người trong khi đàm phán với người đó. Đây chính là cơ để bạn có cuộc đàm phán càng chi tiết càng tốt trước khi đặt bút ký bản thỏa thuận đầu tư trong đó có điều khoản cam kết thực hiện giao dịch. Nếu thấy nhà đầu tư tiềm năng của bạn là kẻ chẳng ra gì trong buổi đàm phán thỏa thuận đầu tư thì có lẽ sẽ suy nghĩ lại về việc có nên để người đó trở thành thành viên Ban Giám đốc và tham gia vào mạng lưới của bạn hay không.

Hãy luôn luôn minh bạch

Thế còn những người khác thì sao? Những người minh bạch, tốt bụng, thông minh, điềm đạm mà chúng ta vẫn hy vọng sẽ gặp ở phía bên kia bàn đàm phán? Mặc dù họ cũng tồn tại, mỗi người đều một phong cách riêng giúp họ đạt thỏa thuận, đặc biệt là khi mọi chuyện không suôn sẻ. Hãy đảm bảo bạn biết mình đang đối diện với ai để không làm bất ngờ chính bản thân. Bạn cũng sẽ thấy rất nhiều kiểu ứng xử xuất hiện trong những cuộc họp của Ban Giám đốc, khi mà mọi chuyện không tốt đẹp như mọi người mong muốn.

Nếu bạn là người có khả năng thể hiện đa tính cách trong khi đàm phán thì kiểu tính cách nào khiến bạn hài lòng nhất? Trong một cuộc đàm phán mà uy tín và mối quan hệ cần được duy trì, hãy cố gắng thể hiện sự minh bạch và cởi mở nhất mà bạn có và hãy để đối tác hiểu biết con người thực sự của bạn. Còn nếu bạn chỉ chơi một lần duy nhất, như là đang đàm phán một thỏa thuận mua lại với người mà bạn không bao giờ muốn hợp tác lần nào nữa, hãy làm như Al Davis nói: “Chỉ cần thắng là được.” Cũng giống như trong thể thao, đừng bao giờ quên rằng

chiến thuật tốt là bất ngờ thay đổi kế hoạch của bạn để đối phương phải cảnh giác.

Đàm phán hợp tác và Lời đe dọa rút lui

Trong tất cả câu hỏi mà chúng tôi đặt ra về đàm phán, câu hỏi phổ biến nhất là khi nào thì nên rút khỏi cuộc chơi. Phần lớn mọi người đều cảm thấy đôi chút giận dữ khi ý nghĩ bỏ cuộc tràn qua, đặc biệt là sau khi bạn đã đầu tư rất nhiều thời gian và sức lực (cả cảm xúc nữa) vào một cuộc đàm phán. Khi xem xét liệu có nên bỏ cuộc hay không, thì sự

chuẩn bị chính là yếu tố then chốt – hãy đặt ra cho mình giới hạn trước khi bắt đầu đàm phán để quyết định của bạn trở nên hợp lý và độc lập, chứ không phải là cảm xúc trong lúc nóng giận nhất thời.

Khi quyết định ra đi, hãy cân nhắc *phương án thay thế của bạn*, trong các trường dạy kinh doanh, nó còn được gọi là *phương án thay thế hoàn hảo nhất BATNA*. Cụ thể, kế hoạch của bạn là gì nếu không đạt được thỏa thuận? Câu trả lời cho câu hỏi trên có thể khác biệt, tùy vào từng tình huống cụ thể. Trong tài

trợ vốn, nếu may mắn thì kế hoạch thay thế của bạn có thể là chấp nhận bản điều khoản của một nhà đầu tư khác ít hấp dẫn hơn. Hiệu *BATNA* là gì rất quan trọng trong mọi cuộc đàm phán, như trong các thương vụ mua lại (từ chối đề nghị và tiếp tục kinh doanh với tư cách là một công ty độc lập), tranh chấp (hòa giải thay vì kiện ra tòa), và hợp đồng với khách hàng (bỏ cuộc còn hơn là bế tắc trong một thỏa thuận tồi).

Trước khi bắt đầu cuộc đàm phán nào, hãy đảm bảo rằng bạn biết đâu là giới

hạn của chính mình, cũng như điểm giới hạn đối với từng điểm mấu chốt. Nếu suy nghĩ trước về những điều này, bạn sẽ nhận ra ngay khi nào ai đó đang cố đẩy bạn khỏi các giới hạn này. Bạn cũng sẽ dễ dàng nhận ra một người đang cố tỏ ra rằng mình đang nhượng bộ đến giới hạn của bản thân trong khi thực tế không phải vậy. Hiếm có người nào che giấu được những sự thực rõ ràng đến thế.

Đến một thời điểm nào đó trong một cuộc đàm phán, bạn sẽ thấy mình bị dồn vào chân tường hoặc bị đẩy vào tình thế

mà bạn không sẵn sàng chịu đựng. Trong những trường hợp đó, hãy cho với bên kia biết rằng sẽ không có thỏa thuận nào hết và rút lui. Một khi đã rút lui, hãy nói rõ điều gì khiến bạn quyết định như vậy để họ xem xét lại. Nếu bạn thành thật trong quyết định rút lui và đối phương vẫn còn hứng thú với bạn, họ sẽ trở lại bàn đàm phán và đưa ra một lời đề nghị dễ chịu hơn mà bạn có thể chấp nhận. Còn nếu họ không làm vậy thì thỏa thuận đó không đáng để bạn phải thêm nhọc công.

Tùy vào tính cách của nhà đầu tư đang đàm phán với bạn, anh ta có thể khá nhạy cảm và nắm bắt được giới hạn mà bạn đã đặt ra cho mình, nhưng cũng có thể sẽ vô tình đẩy bạn khỏi giới hạn đó. Và đó chính là lúc BATNA của bạn được mang ra áp dụng. Nếu chuyện này thường xuyên xảy ra trong suốt quá trình đàm phán thì hãy suy nghĩ kỹ liệu đó có phải là người bạn muốn làm việc cùng hay không, bởi anh ta chỉ muốn có cuộc chơi một lần trong khi trò chơi này còn kéo dài với rất nhiều thuận lợi và khó khăn ở phía trước.

Cuối cùng, đừng bao giờ hăm dọa nếu bạn không sẵn sàng cho kế hoạch dự phòng của mình. Bởi nếu bạn không trung thực và không có kế hoạch dự phòng thật sự cho mình thì sẽ mãi mãi ở vị thế của người thua cuộc. Lần thứ 17 nghe thấy câu nói, “đó là đề nghị cuối cùng đây” thì chúng tôi biết rằng sẽ có lời đề nghị tốt hơn nếu kiên trì chờ đợi con số 18.

Xây dựng đòn bẫy và tiến tới câu trả lời Có

Ngoài việc nắm bắt vấn đề và biết cách đương đầu với các nhà đầu tư, còn có

một vài điều mà bạn có thể làm để khiến đòn bẫy đàm phán nghiêng hơn về phía mình. Trong một thương vụ đầu tư mạo hiểm, cách tốt nhất để có lợi thế đòn bẫy là có các bản điều khoản đề xuất khác từ phía các nhà đầu tư cạnh tranh.

Nếu bạn đủ may mắn để thu hút một vài nhà đầu tư quan tâm đến công ty của bạn, đó sẽ là thuận lợi lớn duy nhất để bạn có một thỏa thuận có lợi. Tuy nhiên, cùng lúc phải đương đầu với nhiều đối tác tiềm năng cũng là vấn đề khá phức tạp. Bạn sẽ phải lo lắng về vấn đề minh bạch

và cả thời gian nữa. Còn nếu chơi không đúng cách, bạn sẽ phải đối mặt với nguy cơ không hợp tác được với ai trong số đó.

Góc nhìn doanh nhân

Như tôi đã đề cập trong các phần trước, có một kế hoạch B hoàn hảo (và một kế hoạch C hay D nữa) là một trong những vũ khí hiệu quả nhất trong quá trình đàm phán. Việc công khai ở mức hợp lý thực tế đó với các nhà đầu tư tiềm năng cũng có thể giúp ích khá nhiều. Tuy nhiên, bạn cần lưu ý là cần giữ kín một số thông tin,

như tên của các nhà đầu tư tiềm năng khác mà bạn đang tiếp cận. Chắc chắn bạn sẽ không muốn tạo cơ hội cho hai nhà đầu tư tiềm năng bí mật thảo luận với nhau sau lưng bạn. Nhưng để các nhà đầu tư biết rằng bạn còn nhận được sự quan tâm từ các nhà đầu tư khác nữa sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều trong việc đẩy nhanh tốc độ đàm phán cũng như cải thiện kết quả cuối cùng.

Đối với những doanh nhân mới khởi nghiệp, hãy chú ý tới thời gian. Bạn nên cố gắng để tất cả nhà đầu tư đưa ra cho

bạn bản điều khoản đầu tư đề xuất trong cùng một khoảng thời gian nhất định. Đạt được điều này đôi khi là một thử thách bởi những thời điểm không dễ chịu chút nào khi bạn đồng thời phải trì hoãn một chút với một bên và đẩy nhanh tiến độ với một bên khác. Quả thực rất khó để đạt điều đó, nhưng nếu bạn có thể khiến các nhà đầu tư thông qua quyết định đầu tư vào công ty bạn gần như cùng lúc, bạn sẽ có vị thế mạnh hơn việc chỉ có một bản điều khoản đề xuất trong tay và phải cố gắng tự hình dung ra những bản đề xuất khác.

Khi đã nhận được bản điều khoản từ một nhà đầu tư, bạn có thể dùng nó để thúc đẩy các nhà đầu tư khác hành động nhanh chóng hơn, nhưng phải vạch rõ giới hạn để không vướng tình trạng chia sẻ hoặc giữ bí mật quá nhiều thông tin. Chúng tôi luôn muốn doanh nhân nói cho mình biết họ đang có những lời đề nghị khác nào và đang ở bước nào trong quá trình xem xét lời đề nghị đó. Chúng tôi không bao giờ yêu cầu xem các bản điều khoản đề xuất của các nhà đầu tư khác, và cũng khuyên các doanh nhân đừng làm vậy. Quan trọng nhất là bạn không bao giờ

được tiết lộ ra mình đang đàm phán với ai, bởi ngay sau khi nắm được thông tin đó, nhà đầu tư của bạn sẽ lập tức viết thư cho nhà đầu tư mà anh ta vừa biết được danh tính: “Này, tôi nghe nói anh đang quan tâm đến việc đầu tư vào công ty X – anh có muốn chia sẻ một chút không?” Và kết quả là, bạn có thể sẽ không còn lợi thế nhờ sự cạnh tranh giữa hai nhà đầu tư nữa, bởi giờ đây họ sẽ có cùng tiếng nói trong thỏa thuận với bạn và nhiều khi còn liên kết với nhau. Tất nhiên, với một ngoại lệ là nếu bạn chủ động muốn họ liên kết với nhau.

Nếu bạn có nhiều bản điều khoản đầu tư đề xuất trong tay, hầu hết các điều khoản đó cuối cùng sẽ được điều chỉnh về một khuôn khổ như nhau (thường là có lợi cho doanh nhân), và những điều khoản bạn cần đàm phán sẽ là giá trị và quyền kiểm soát Ban Giám đốc. Bạn có thể chỉ rõ những lựa chọn khác nhau mà bạn có. Dù có làm gì, đừng kí vào một bản điều khoản đầu tư rồi ngay hôm sau lại đổi ý. Thế giới của những công ty mới khởi nghiệp rất nhỏ bé mà tin đồn thì lan rất nhanh trong khi danh tiếng vô cùng quan trọng.

Một chiến lược khác có thể giúp bạn tạo ra đòn bẩy là hãy bám chặt lấy một số điều khoản nhất định. Điều đó có nghĩa là bạn hãy chọn ra một vài điểm, chỉ rõ những gì mình muốn và bám chặt lấy chúng. Nếu bạn áp dụng chiến lược trên hợp lý trong khi vẫn tạo ra một chút linh động trong khi đàm phán, bạn sẽ có khả năng tiến gần hơn tới thứ bạn muốn, tất nhiên là với điều kiện bạn phải sẵn sàng nhượng bộ những điểm mà bạn cho là không quan trọng.

Mặc dù nên cố gắng đẩy nhanh tiến độ

đàm phán, nhưng hãy chỉ làm thế sau khi nhà đầu tư đưa ra bản điều khoản đề xuất đầu tiên. Đừng bao giờ chủ động đưa tài liệu như thế cho một nhà đầu tư mạo hiểm, đặc biệt là với mức giá đã đề xuất trước. Nếu làm vậy, bạn đã vô tình giới hạn những gì bạn có thể đạt được. Bạn sẽ luôn có ưu thế hơn khi phản hồi đề xuất của nhà đầu tư, đặc biệt là khi bạn còn có nhiều lựa chọn khác. Tuy nhiên, khi đã nhận được bản điều khoản đề xuất, bạn nên cố gắng hết sức đẩy nhanh tiến độ đàm phán.

Đối với bất cứ loại hình đàm phán nào, việc khơi dậy lòng tự tôn ở đối tác của bạn cũng giúp ích rất nhiều. Hãy xác định xem phía bên kia muốn gì và cố gắng làm hài lòng họ. Con người sẽ luôn đền đáp lại lòng tốt của người khác với mình. Ví dụ, nếu bạn đang phải đương đầu với một con nghiện kỹ thuật, hãy thảo luận sâu với họ về một vài điểm, thậm chí nếu chúng không có nhiều ý nghĩa với bạn, để làm họ vui vẻ và cảm thấy rằng bạn đang chơi cuộc chơi của chính họ.

Trong khi đàm phán, chúng tôi khuyên

bạn nên có chiến lược về thứ tự những điểm mà bạn sẽ đưa ra thảo luận. Bạn có thể lựa chọn các điểm theo trình tự xuất hiện trong bản điều khoản hoặc theo trình tự ngẫu nhiên nào đó. Một khi đã là một nhà đàm phán có kỹ năng, đi theo trình tự trong bản điều khoản thường sẽ hiệu quả hơn nhiều, bởi bạn sẽ không để lộ ra điểm gì là thiết yếu nhất với mình. Thường thì các nhà đàm phán có kinh nghiệm sẽ đàm phán theo cách này để tránh không cho phía bên kia có cái nhìn tổng thể về cả quá trình đàm phán và đặt câu hỏi liệu tình thế của hai bên có đang

cân bằng hay không. Tuy nhiên, chiến lược này chỉ có hiệu quả nếu bạn có nhiều kinh nghiệm, ngược lại, nó sẽ rất bất lợi khi phía bên kia có nhiều kinh nghiệm hơn và kiểm soát được tình hình. Đồng thời, thay vì thành công nhờ chiến thuật chia ra để đánh, bạn sẽ nhận được kết cục thê thảm giống như cái chết bởi hàng ngàn vết chém trong một bộ phim kinh dị nào đó.

Trừ khi là một nhà đàm phán nhiều kinh nghiệm, chúng tôi khuyên bạn hãy bắt đầu với một vài điều khoản quan trọng

mà bạn nghĩ rằng hai bên sẽ nhanh chóng đạt thỏa thuận. Bằng cách này, cả hai sẽ thoải mái vì cảm thấy đàm phán đang tiến triển theo hướng tốt đẹp. Đó có thể là những điều khoản như ưu tiên hoàn vốn hay kế hoạch phân bổ quỹ quyền chọn. Sau đó, hãy giải quyết các chi tiết vụn vặt. Giá trị định giá có lẽ nên là điểm cuối cùng mà bạn nhắc đến, bởi bạn sẽ nhanh chóng đạt được thỏa thuận về các điều khoản khác nhưng vẫn còn phải thảo luận rất nhiều về nó. Một vài điều khoản sẽ làm mất nhiều thời gian đàm phán hơn những điều khoản khác, đó

cũng là điều hết sức bình thường.

Những điều không nên làm

Có một số điều bạn sẽ không muốn làm khi đàm phán thỏa thuận tài trợ vốn cho công ty của mình. Như chúng tôi đã đề cập đến trong những phần trước, đừng chủ động đưa bản điều khoản đề xuất cho nhà đầu tư. Ngoài việc chỉ ra sự thiếu kinh nghiệm của mình, bạn sẽ không được lợi gì khi đi trước một bước bởi không thể biết nhà đầu tư có thể đề xuất với bạn những gì. Kết quả là bạn sẽ bắt đầu với vị thế kém hơn những gì nhà đầu

tư có thể đưa ra cho bạn hoặc sẽ đưa ra những điều khoản ngu ngốc và tự biến mình thành một tân binh thiếu kinh nghiệm trước nhà đầu tư.

Góc nhìn doanh nhân

Đừng bao giờ đưa ra đề xuất trước. Chẳng có lý do gì để làm điều đó, trừ khi bạn có sẵn một đề xuất cụ thể khác. Tại sao lại tự gánh lấy rủi ro khi chủ động hạn chế đề xuất của mình ở mức quá thấp chứ?

Tiếp theo là bạn phải biết lúc nào cần

lắng nghe và lúc nào cần lên tiếng. Nếu không còn nhớ điều gì khác về những gì chúng tôi nói ra ở đây, bạn chỉ cần tự nhắc mình: Mình chưa thể nào thua chùng nào còn chưa mở miệng. Lắng nghe mang lại cho bạn nhiều thông tin về phía bên kia, trong đó có những lợi thế mà bạn có so với họ và những kiểu đàm phán nào khiến họ cảm thấy dễ chịu nhất.

Góc nhìn doanh nhân

Đúng như một câu thành ngữ cổ xưa đã nói: Chúa có lý do để tạo ra Con người với hai cái tai và một cái miệng. Khi

đang đàm phán, hãy cố nghe nhiều hơn là nói, đặc biệt là vào thời điểm bắt đầu.

Nếu đối phương đang kiểm soát cuộc đàm phán, đừng đưa ra các điểm cần thảo luận theo trình tự giấy tờ pháp lý. Điều này đúng với mọi cuộc đàm phán. Nếu cho phép phía bên kia chỉ ra từng điểm và cố gắng giải quyết cho xong điểm đó trước khi bước sang một điểm khác, bạn sẽ mất cái nhìn toàn cảnh về cán cân đàm phán. Mặc dù bạn sẽ cảm thấy cách giải quyết đối với mỗi điểm nêu ra rất hợp lý, nhưng toàn bộ thỏa

thuận đạt được có thể khiến bạn chẳng vui vẻ chút nào. Nếu nhà đầu tư đẩy bạn vào tình thế này, đừng nhường bước. Hãy lắng nghe và đề đối phương biết rằng bạn sẽ xem xét sau khi đã nghe tất cả ý kiến của họ. Rất nhiều luật sư được đào tạo để thực thi chính xác chiến lược này – nhẹ nhàng hạ gục bạn, từng điểm một.

Nhiều người lặp lại những lý lẽ giống nhau rất nhiều lần khi đàm phán. Những người thường xuyên phải đàm phán, trong đó có nhiều nhà đầu tư mạo hiểm và luật sư, luôn cố gắng thuyết phục đối

phương chấp thuận bằng lý luận: “Phải như vậy thôi vì đó là thị trường mà.” Chúng tôi rất thích nghe điều đó, bởi vì qua nó biết được rằng đối phương là một tay đàm phán tồi. Nói “thị trường là như thế” cũng giống như cha mẹ thường nói với con cái rằng “Bởi vì ta đã nói thế” và bạn sẽ đáp lại, “Nhưng mọi người đều làm thế cơ mà.” Đây là những kỹ năng đàm phán sơ đẳng nhất mà đáng ra bạn phải ngừng áp dụng từ khi không còn ngồi trên ghế nhà trường.

Trong lĩnh vực tài trợ vốn, bạn sẽ luôn

nghe thấy điều này. Thay vì tỏ ra tức giận, hãy hiểu rằng đây hoàn toàn không phải là một lý luận có sức thuyết phục bởi khái niệm thị trường không phải là thứ duy nhất được dùng để điều chỉnh tình thế của một cuộc đàm phán. Trong rất nhiều trường hợp, đối phương vin vào lý do đó chỉ đơn giản là vì họ không thể làm gì khác, và khi đó, bạn sẽ lập tức có lợi thế hơn.

Góc nhìn doanh nhân

Bạn cần nắm bắt quy luật của thị trường và đặc biệt là đánh giá xem liệu chúng

có thể áp dụng vào trường hợp cụ thể của bạn hay không. Bạn có thể làm thế thông qua trao đổi với các doanh nhân khác đã ở trong hoàn cảnh tương tự. Hãy nhớ, bạn chỉ thực hiện một vài thỏa thuận đầu tư trong đời, còn nhà đầu tư của bạn thì làm việc đó để kiếm sống. Hãy tìm hiểu thị trường thực sự là gì, và bạn sẽ ứng phó với những kiểu lý luận rằng điều khoản nào đó là quy luật thị trường bằng thực tế chứ không phải cảm xúc.

Cuối cùng, đừng bao giờ cho rằng đối phương cũng có những nguyên tắc đạo

đức giống bạn. Đây không phải là lời chỉ trích chống lại các nhà đầu tư hay luật sư mà là thực tế cuộc sống bạn sẽ gặp trong bất cứ loại hình đàm phán nào. Mọi người đều có những nguyên tắc đạo đức khác nhau mà bản thân họ cảm thấy chấp nhận được và những nguyên tắc này có thể thay đổi tùy thuộc hoàn cảnh cụ thể. Ví dụ, nếu bạn định nói dối về tình trạng hiện thời của một khách hàng chủ chốt với nhà đầu tư tương lai và hành vi đó bị phát hiện trước khi thỏa thuận hoàn tất thì khả năng cao là mọi công sức của bạn sẽ tan thành mây khói. Hoặc giả như vẫn đạt

được thỏa thuận thì sau đó có thể bạn sẽ bị sa thải và một vài đồng nghiệp có thể biết điều đó. Kết quả là, cả hai bên (nhà đầu tư và kinh doanh) đều có những động cơ rất mạnh mẽ để cư xử có đạo đức trong suốt quá trình đàm phán. Nhưng hãy lưu ý rằng điều này trái ngược với phần lớn các trường hợp khác, ví dụ như giữa các luật sư trong một vụ tranh chấp, khi những lời nói dối và một-nửa-sự-thực là phần có thể chấp nhận của cuộc chơi. Dù bối cảnh đàm phán cụ thể thế nào, hãy chắc chắn bạn biết nguyên tắc đạo đức của đối phương.

Luật sư giỏi – Luật sư tồi – Không có luật sư

Cho dù bạn nghĩ mình biết nhiều đến đâu hay đã nghiên cứu sâu đến mức nào, hãy thuê một luật sư giỏi. Trong nhiều trường hợp, bạn sẽ là người ít kinh nghiệm nhất trong bàn đàm phán, trong khi nhà đầu tư của bạn thì thường xuyên làm việc đó. Bởi vậy, chọn cho mình một luật sư giỏi sẽ giúp bạn cân bằng sự chênh lệch về kinh nghiệm. Khi lựa chọn luật sư, hãy đảm bảo người được lựa chọn không chỉ hiểu những yếu tố kỹ thuật của thỏa thuận

đang thực hiện mà còn có phong cách làm việc phù hợp với bạn và là người bạn cảm thấy thoải mái khi ngồi cùng bàn. Điểm cuối cùng cần được nhấn mạnh – luật sư chính là hình ảnh phản chiếu của bạn. Nếu bạn chọn một luật sư thiếu kinh nghiệm, làm việc thiếu hiệu quả hay cư xử không nhất quán sẽ khiến cho hình ảnh của bạn xấu đi và giảm uy thế của bạn trong đàm phán.

Vì vậy hãy chọn một luật sư giỏi, nhưng phải đảm bảo rằng giỏi có nghĩa là gì. Hãy hỏi những doanh nhân mà bạn trọng

vọng xem họ làm việc với những ai. Hãy tìm hiểu trong cộng đồng các doanh nhân địa phương xem những luật sư có danh tiếng nhất. Đừng hạn chế sự tìm kiếm của mình ở những con số trên hóa đơn chi phí, sự nhiệt tình, trí tuệ mà hãy kiểm tra xem những cuộc đàm phán phức tạp được giải quyết như thế nào. Thêm vào đó, hãy mạnh dạn hỏi nhà đầu tư trước và sau khi thỏa thuận góp vốn được hoàn thành xem anh ta nghĩ thế nào về luật sư của bạn.

Góc nhìn doanh nhân

Chọn một luật sư giỏi không có nghĩa là ký một hợp đồng đắt đỏ với công ty luật mà nhà đầu tư của bạn biết hay giới thiệu cho bạn. Đối với các công ty mới khởi nghiệp, tìm đến những công ty luật hàng đầu có nghĩa là tìm đến những luật sư hạng hai hoặc còn thiếu kinh nghiệm, không được kiểm soát tốt và hóa đơn thanh toán cao chót vót. Bạn có thể thuê một công ty nhỏ hơn, có mức phí thấp hơn mà vẫn có sự chú ý thích đáng từ các thành viên điều hành trong công ty; nhưng hãy chắc chắn rằng đã kiểm tra kỹ càng để đảm bảo người mà bạn sẽ trực

tiếp làm việc là người có kinh nghiệm trong các thương vụ đầu tư mạo hiểm. Đương nhiên, bạn hãy tham khảo về họ nữa – kể cả là từ những nhà đầu tư trước đây đã từng làm việc với họ.

Bạn có thể cải thiện một thỏa thuận tồi hay không?

Giả sử bạn đã xử lý tình huống không hiệu quả và chỉ đạt được một thỏa thuận tồi. Bạn chỉ có một bản điều khoản đầu tư đề xuất, nhà đầu tư của bạn là sự kết hợp giữa kiểu bò tót hung hăng và con nghiện kỹ thuật. Giờ đây, bạn đang mắc

kết với mớ điều khoản mà bạn chẳng hài lòng. Liệu có nên phí thời gian ca thán về nó hay không? Hoàn toàn không, có nhiều cách sửa chữa sai lầm mà phần lớn các doanh nhân không bao giờ nghĩ tới.

Đầu tiên, cho đến khi mọi chuyện hoàn toàn kết thúc – bằng một vụ mua lại hoặc IPO – rất nhiều điều khoản sẽ không mang nhiều ý nghĩa cho lắm. Nhưng quan trọng hơn, nếu bạn có kế hoạch gọi vốn một lần nữa từ một nhà đầu tư mới, bạn sẽ có một đồng minh tiềm năng có thể giúp sửa chữa sai lầm của bạn trong lần

gọi vốn đầu tiên. Nhà đầu tư mới sẽ có động lực để đảm bảo rằng bạn và đồng đội sẽ cảm thấy hài lòng (giả sử là công ty đang hoạt động tốt), và nếu bạn trao đổi với nhà đầu tư tiềm năng về những vấn đề gặp phải thì trong rất nhiều trường hợp, nhà đầu tư mới sẽ giúp bạn giải quyết chúng và đưa mọi thứ trở lại trạng thái cân bằng.

Trong trường hợp nhà đầu tư mới không phải là người đầu tư dẫn dắt trong vòng gọi vốn tiếp theo, bạn vẫn sẽ có cơ hội ngồi lại với nhà đầu tư hiện tại sau một

thời gian không mấy mặn mà (tất nhiên, vẫn cần giả sử là mọi chuyện tốt đẹp và công ty của bạn gặt hái được thành công). Chúng tôi đã từng tham gia vào rất nhiều cuộc đối thoại mang tính chất xây dựng mà kết quả của chúng là những điều chỉnh có lợi hơn cho các doanh nhân .

Cuối cùng, bạn có thể đợi cho đến khi mọi chuyện kết thúc mới giải quyết các vấn đề của mình. Phần lớn các cuộc đàm phán mua lại đều có một phần rất quan trọng về cơ chế dành cho đội ngũ quản lý

để họ có động lực tiếp tục cống hiến cho công ty, và thường sẽ có sự phân bổ lại lợi nhuận giữa các nhà đầu tư và đội ngũ quản lý này. Phong cách của nhà đầu tư sẽ tác động lên những vấn đề này. Nếu họ thuộc loại chỉ muốn tham gia cuộc chơi một lần và không thực sự quan tâm điều gì sẽ xảy ra sau khi thỏa thuận đầu tư hoàn tất, sẽ không nhượng bộ. Tuy nhiên, nếu còn muốn đầu tư với bạn trong tương lai, họ sẽ nhìn nhận lại tình hình và sẵn lòng điều chỉnh các điều khoản của thỏa thuận đầu tư để phân bổ lại một vài lợi ích cho đội ngũ quản lý và nhân viên,

đặc biệt nêu điều này nằm trong bản ghi nhớ với bên mua lại.

Tuy nhiên, hãy hiểu rằng những lợi ích này đôi khi chưa chắc có lợi cho doanh nhân – rất nhiều bên mua lại muốn giành nó. Hãy nhớ rằng với tư cách là doanh nhân, bạn đã ký kết thỏa thuận với nhà đầu tư thì phải có trách nhiệm với họ. Nếu cuối cùng bạn lại cư xử như những kẻ chỉ tham gia cuộc chơi một lần bằng cách thông đồng với bên mua lại, sẽ phải chịu rủi ro mất cả thỏa thuận mua lại đó lẫn mối quan hệ với nhà đầu tư. Vì vậy,

hãy suy nghĩ kỹ càng, công bằng và cởi mở với các nhà đầu tư của bạn về các ưu đãi và lợi ích mà bạn muốn có.

Góc nhìn doanh nhân

Có cách tiếp cận cởi mở và hợp tác với nhà đầu tư trong trường hợp công ty của bạn sẽ được mua lại là điều nghe có vẻ ngây ngô – nhưng nó rất có hiệu quả. Hãy làm rõ với nhà đầu tư của bạn về những điều mà bạn và đồng đội cho là quan trọng ngay từ đầu cuộc đàm phán. Điều này sẽ giúp bạn và nhà đầu tư có những tiếng nói đồng điệu nhằm đạt được thỏa

thuận có lợi cuối cùng, đặc biệt là khi bên mua lại đang cố gắng chia rẽ bạn và các nhà đầu tư.

Theo kinh nghiệm của chúng tôi, cởi mở bao giờ cũng đem lại kết quả tốt hơn. Chưa kể đến các bên khác nhau với những mục đích chông chéo nhau thì một cuộc đàm phán đã đủ khó khăn lắm rồi. Chúng tôi luôn khuyến khích các doanh nhân và nhà đầu tư tập trung vào những gì tốt nhất và đúng đắn nhất cho tất cả cổ đông cho dù lời đề nghị mà các bạn nhận được là gì. Đồng thời, hãy tiếp tục làm

việc với nhau trên tinh thần xây dựng cho dù bất cứ vấn đề gì xảy ra, đặc biệt là khi một bên cảm thấy không thoải mái với những gì mình đã cam kết.

10. Gọi vốn đúng cách

Trong khi hầu hết mọi người thường đặt ra câu hỏi “Tôi nên làm gì?” khi tìm kiếm nguồn vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, thì cũng có một số điều mà mọi người *không nên* làm. Phạm vào bất cứ điều gì trong số những điều mà chúng tôi liệt kê dưới đây sẽ khiến bạn phải gánh chịu hậu quả, nhẹ nhất thì bạn sẽ giống như một tên ngốc trước mặt nhà đầu tư (điều này không đến nỗi quá tệ, chúng ta

ai cũng ít nhất một lần trở thành một tên
ngốc, nhưng chắc chắn bạn sẽ không
muốn nó xảy ra), còn nặng nhất thì mọi
cơ hội nhằm có được nguồn tài trợ từ các
nhà đầu tư mà bạn liên hệ sẽ tan biến.
Chúng tôi khuyến nghị các bạn tránh làm
những điều sau đây khi gọi vốn từ các
nhà đầu tư mạo hiểm.

Đừng yêu cầu một thỏa thuận không tiết lộ thông tin

Đừng yêu cầu ở nhà đầu tư một *thỏa
thuận không tiết lộ thông
tin* (Nondisclosure agreement – NDA).

Mặc dù hầu hết các nhà đầu tư sẽ tôn trọng ý tưởng độc đáo và sự sáng tạo của bạn, nhưng chắc chắn họ đã thấy điều gì đó tương tự do số lượng quá lớn các bản kế hoạch kinh doanh được gửi đến văn phòng của mình mỗi ngày. Nếu ký kết một thỏa thuận không tiết lộ thông tin với bạn, họ sẽ có nguy cơ mắc kẹt với nó trong trường hợp họ tài trợ vốn cho một công ty mà bạn coi là đối thủ kinh doanh. Một NDA cũng đồng thời ngăn không cho nhà đầu tư thảo luận với các nhà đầu tư khác về công ty của bạn, mặc dù đó có thể là những người có khả năng trở thành

những nhà đồng tài trợ đầy tiềm năng.

Mặt khác, đừng quá lo lắng về việc tiếp cận và tiết lộ ý tưởng của bạn với một nhà đầu tư danh tiếng mà không có NDA. Ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm rất nhỏ bé và sẽ không thể tồn tại nếu các nhà đầu tư tiết lộ bừa bãi thông tin của các doanh nghiệp. Và cũng đừng nghĩ rằng họ sẽ ăn cắp ý tưởng của bạn và tự mình thành lập công ty riêng, bởi nguy cơ bị tổn hại về danh tiếng cũng như sự hạn chế về thời gian sẽ giúp bạn ngăn chặn hiệu quả điều đó. Mặc dù đôi khi bạn sẽ

gặp phải những tình huống không hay, nhưng hãy tìm hiểu cho cặn kẽ, rồi bạn sẽ ổn cả thôi.

Đừng gửi thư hàng loạt cho các nhà đầu tư

Bạn có thể không có mối quan hệ với các nhà đầu tư từ trước, nhưng cách làm quen với họ không phải là mua danh sách địa chỉ e-mail và phát tán thư rác hàng loạt. Bạn cũng không nên thuê một chuyên gia tư vấn đầu tư áp dụng phương pháp đó. Các nhà đầu tư sẽ nhận ra ngay đâu là một bức thư thực sự còn đâu là

thư rác, và chúng tôi thì chẳng quen bất cứ nhà đầu tư nào từng phản ứng tốt với khiếu thư từ đó cả.

Gửi thư rác hàng loạt là một sự lười biếng. Nếu bạn không dành thời gian để suy nghĩ nghiêm túc về người có thể trở thành đối tác tài trợ vốn phù hợp thì câu hỏi mà chúng tôi sẽ đặt ra là bạn đang điều hành công ty của mình như thế nào? Nếu muốn liên hệ với chúng tôi, gửi một bức thư được soạn riêng là lựa chọn khôn ngoan hơn nhiều.

Không thường có nghĩa là Từ chối

Mặc dù phần lớn các nhà đầu tư đều đánh giá cao tính kiên trì, khi họ nói rằng không hứng thú với đề nghị của bạn thì thường là đúng như vậy chứ không phải là bạn cần thử lại một lần nữa. Chúng tôi nói không bởi vì ý tưởng của bạn không hấp dẫn với cá nhân chúng tôi, không phù hợp với kiểu đầu tư hiện thời, hoặc là cái gì đó mà chúng tôi cho là một ý tưởng tồi – hay chỉ vì chúng tôi quá bận rộn. Nhưng có một điều bạn cần hiểu là khi chúng tôi nói không, điều đó không có nghĩa là bạn có một ý tưởng ngu ngốc mà chỉ có nghĩa là nó không dành cho

chúng tôi.

Đừng yêu cầu lời giới thiệu nếu bạn bị từ chối

Các nhà đầu tư nhận được rất nhiều e-mail từ các doanh nhân (nhân viên ngân hàng và luật sư) đề nghị các khoản đầu tư mới. Tại công ty của mình, chúng tôi luôn cố gắng xem tất cả các thư gửi đến và phản hồi ngay trong ngày. Đa phần là chúng tôi từ chối, nhưng rất vui vì đã nhận được chúng (và khuyến khích các bạn, các độc giả yêu quý, hãy gửi thư cho chúng tôi bất cứ lúc nào).

Khi nói không, chúng tôi luôn cố gắng trả lời thật nhanh và rõ ràng. Chúng tôi cố gắng đưa ra những lời giải thích, mặc dù không muốn tranh luận hay bao biện cho lý do của mình. Chúng tôi chắc rằng rất nhiều những lời đề nghị mà mình từ chối rồi sẽ được chấp thuận và một số trong đó còn có thể trở thành những thành công vượt trội. Điều đó với chúng tôi không có vấn đề gì; thậm chí khi đã nói không, chúng tôi vẫn ủng hộ các bạn.

Tuy nhiên, nếu chúng tôi nói không, các bạn cũng xin đừng vội phản hồi và yêu

cầu chúng tôi giới thiệu bạn cho một người khác. Qua việc giới thiệu bạn cho một người khác, ở một mức độ nào đó, chúng tôi đang ngầm đánh giá cao bạn. Trong khi chúng tôi vừa nói rằng chúng tôi không hứng thú tìm kiếm thỏa thuận đầu tư với bạn. Hai điều này rõ ràng mâu thuẫn với nhau. Người mà chúng tôi giới thiệu cho bạn ngay lập tức sẽ hỏi liệu chúng tôi có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không.

Chúng tôi sẽ ở một tình thế vô cùng mâu thuẫn khi một mặt đánh giá cao bạn, còn

mặt khác lại từ chối việc đầu tư. Điều này chẳng dễ chịu chút nào với chúng tôi, và khả năng bạn được người mà chúng tôi giới thiệu chấp thuận đầu tư cũng rất thấp. Thực tế, bạn có thể có được kết quả tốt hơn nếu chúng tôi không xen ngang.

Góc nhìn doanh nhân

Có một ngoại lệ cho nguyên tắc không đề nghị được giới thiệu cho một người khác. Nếu bạn có quan hệ từ trước với nhà đầu tư (nghĩa là yêu cầu của bạn không phải một lời đề nghị xã giao), hãy cố gắng hỏi

tại sao câu trả lời lại là không. Nếu nguyên nhân xuất phát từ bản thân công ty đầu tư thay vì công ty của bạn (“Công ty của bạn có quy mô quá nhỏ so với chúng tôi” hay “Một trong số các công ty trong danh mục của chúng tôi là đối thủ cạnh tranh trực diện với bạn”), thì hãy đề nghị được giới thiệu tới một công ty đầu tư khác phù hợp hơn. Tuy nhiên, bạn cần tỏ ra tôn trọng – nếu nhà đầu tư không muốn giới thiệu bạn thì đừng nài ép họ.

Chúng ta vẫn thường được dạy rằng phải luôn “đề nghị một cái gì đó” khi bạn

nhận được câu trả lời “không” (giữ cho cuộc trao đổi tiếp diễn, đề nghị được giới thiệu, hay cố gắng đưa ra những câu hỏi khác nữa). Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, bài học này không giúp ích được gì cho bạn.

Đừng biến mình thành nhà sáng lập đơn độc

Ngoại trừ một vài trường hợp cá biệt, phần lớn các doanh nhân sẽ hiếm có cơ hội để kêu gọi vốn đầu tư trừ khi họ tập hợp thành đội. Một đội ngũ có khi chỉ gồm hai thành viên nhưng một doanh

nhân đơn độc kêu gọi vốn đầu tư là điều hiếm khi được đánh giá cao.

Lý do đầu tiên là một cá nhân không thể làm tất cả mọi việc. Chúng tôi chưa từng gặp bất cứ ai có thể làm tất cả mọi thứ từ giám sát sản phẩm đến thực hiện kế hoạch, thúc đẩy phát triển, tiếp thị, bán hàng, kinh doanh và các hoạt động khác. Có quá nhiều việc cần làm để một công ty có thể hoạt động suôn sẻ. Bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn nhiều nếu có một đối tác sát cánh và chia sẻ với mình.

Lý do thứ hai là việc bạn không thể lôi

kéo những người khác tham gia kế hoạch của mình là một dấu hiệu xấu. Việc thuyết phục được các nhà đầu tư mạo hiểm đổ tiền tài trợ cho công ty của bạn vốn đã rất khó khăn nên nếu bạn không tìm được một đối tác có cùng đam mê và niềm tin thì đó là dấu hiệu cảnh báo cho bất cứ ai muốn tài trợ vốn cho công ty của bạn.

Lý do cuối cùng là nếu bạn không có một đội ngũ cùng sát cánh thì nhà đầu tư mạo hiểm sẽ đầu tư vào đâu? Thông thường, đội ngũ triển khai ý tưởng còn quan trọng

hơn bản thân ý tưởng đó. Phần lớn các nhà đầu tư mạo hiểm sẽ nói với bạn rằng họ kiếm được tiền từ những ý tưởng hạng B được triển khai bởi một đội ngũ hạng A và cũng có vô số ý tưởng hạng A bị vứt vào sọt rác do được triển khai bởi một đội ngũ không đủ năng lực.

Có một ngoại lệ ở đây là đối với một doanh nhân đã từng thành công trước đó. Nếu quỹ đầu tư mạo hiểm đã có kinh nghiệm đáng tin cậy với một doanh nhân và tin rằng anh ta có thể xây dựng một đội ngũ đủ năng lực sau khi huy động vốn

thì người đó có thể sẽ được tài trợ vốn ngay cả khi là một doanh nhân đơn độc.

Đừng đánh giá quá cao các bằng sáng chế

Đừng dựa dẫm vào các bằng sáng chế. Chúng tôi thấy rất nhiều doanh nhân đánh giá toàn bộ công ty của họ thông qua chiến lược bằng sáng chế. Nếu bạn ở trong ngành công nghệ sinh học hay thiết bị y tế, điều này có thể hoàn toàn phù hợp. Còn nếu bạn ở trong ngành phần mềm, hãy hiểu rằng các bằng sáng chế, nhiều nhất cũng chỉ là vũ khí bảo vệ bạn

khỏi những người đi sau mà thôi. Theo quan điểm của chúng tôi, tạo ra một công ty phần mềm thành công là nhờ những ý tưởng tuyệt vời và thực thi chúng xuất sắc, chứ không phải là bằng sáng chế.

Thực ra, chúng tôi ước gì tất cả các bằng chứng nhận độc quyền phương pháp kinh doanh và phần mềm không tồn tại (chúng tôi đã thảo luận rất nhiều về vấn đề này tại các trang mạng cá nhân của mình là www.jasonmendelson.com và www.feld.com), bởi vậy, nếu bạn nghĩ rằng sẽ nhận được khoản đầu tư của

chúng tôi cho công ty phần mềm của mình chỉ vì bạn có một danh mục bằng sáng chế thì bạn đã làm. Thực ra, bằng cách đó, bạn chỉ chứng minh cho chúng tôi thấy rằng bạn chẳng hề tìm hiểu kỹ về chúng tôi cũng như không thực sự hiểu giá trị nhỏ nhoi của những tấm bằng so với việc có một đội ngũ quản lý chuyên nghiệp và những kỹ sư phần mềm đáng khâm phục đằng sau những ý tưởng lớn.

11. Vấn đề tại các giai đoạn gọi vốn khác nhau

Không phải tất cả các lần gọi đầu tư đều giống nhau. Điều này đặc biệt đúng khi bạn tính đến yếu tố thời điểm, nghĩa là công ty của bạn sẽ dần trưởng thành trong suốt vòng đời của nó. Mỗi giai đoạn kêu gọi đầu tư – giai đoạn mầm, giai đoạn đầu, giai đoạn giữa và giai đoạn cuối – đều có những vấn đề then chốt cần được tập trung giải quyết.

Thỏa thuận gọi vốn vòng mầm

Những thỏa thuận trong giai đoạn khởi nghiệp thường có chi phí thấp nhất về mặt pháp lý và đơn giản nhất về mặt đàm phán các điều khoản, song chúng cũng là những thỏa thuận có khả năng tiềm ẩn nhiều sai lầm nhất. Do các điều kiện tiên quyết có thể ảnh hưởng lớn tới việc kêu gọi vốn trong tương lai, nên nếu có một điều khoản nào đó bất lợi cho bạn thì có thể bạn và công ty của mình sẽ phải chung sống với nó trong suốt những năm tháng tiếp theo. Mĩa mai thay, chúng tôi

lại thường gặp những trường hợp trong đó các công ty có được những điều khoản có lợi cho họ nhiều hơn là những trường hợp mà trong đó họ phải gánh chịu những điều khoản bất lợi.

Vậy có được những điều khoản tốt thì có gì là không ổn ở đây? Vấn đề nằm ở chỗ nếu kết quả kinh doanh của bạn không đủ tốt để bù đắp lại những điều khoản tốt đó thì ở những vòng sau, bạn sẽ mắc kẹt với các nhà đầu tư ban đầu của mình. Ví dụ, hãy giả định là bạn đang được đánh giá tốt hơn rất nhiều so với những gì mà

công ty bạn đang thực sự thể hiện. Nếu ở vòng tiếp theo, bạn không được đánh giá ở mức cao hơn vòng đầu tiên thì nghĩa là bạn đang làm giảm giá trị nắm giữ của những cổ đông ban đầu – những nhà đầu tư đã chấp nhận rủi ro lớn để tài trợ vốn cho bạn trong giai đoạn đầu. Thế là bạn phải tìm cách nào đó đền bù cho họ hoặc tệ hơn, họ sẽ bỏ phiếu ngăn cản việc huy động vốn mới. Điều này đúng trong trường hợp các nhà đầu tư của bạn không phải là những nhà đầu tư thực sự chuyên nghiệp, mà luôn trông đợi là giá cổ phiếu tại các vòng kêu gọi vốn sau sẽ cao hơn

vòng trước, cho dù có điều gì xảy ra chẳng nữa.

Giai đoạn đầu

Tương tự như ở vòng gieo mầm, tiền lệ cũng đóng vai trò quan trọng khi gọi vốn trong giai đoạn đầu. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, những điều khoản mà bạn đàm phán được trong vòng đầu tiên sẽ có ảnh hưởng đến tất cả những lần kêu gọi vốn trong tương lai. Một điều khoản có thể đeo đẳng bạn đến tận cuối con đường là điều khoản về hoàn vốn ưu tiên. Mặc dù việc bạn đồng ý với những điều

khoản ưu đãi cho các quỹ đầu tư khi tham gia góp vốn có vẻ không phải là vấn đề lớn do ở những lần gọi vốn giai đoạn đầu, số tiền có thể không lớn. Tuy nhiên, nếu bạn lên kế hoạch cho những lần gọi vốn quy mô hơn trong tương lai thì một ngày nào đó, những điều khoản ưu đãi này có thể làm giảm đáng kể lợi nhuận của các cổ đông thường.

Một điều khoản khác cần chú ý trong giai đoạn đầu là các điều khoản bảo vệ. Bạn sẽ muốn hủy bỏ các điều khoản bảo vệ để tất cả các nhà đầu tư nắm giữ cổ

phiếu ưu đãi sẽ chỉ có một quyền biểu quyết, không tính đến việc cổ phiếu của họ thuộc chuỗi nào. Nếu trong vòng gọi vốn thứ hai bạn đã mắc kẹt với hai nhóm quyền biểu quyết riêng đối với điều khoản bảo vệ, thì chắc chắn là bạn sẽ gặp rất nhiều rắc rối với việc chủ sở hữu của hai loại cổ phiếu ưu đãi khác nhau bởi họ sẽ có quyền biểu quyết riêng nên có quyền riêng rẽ trong việc ngăn cản quyết định của bạn. Điều này có thể sẽ thực sự làm bạn đau đầu khi hàng loạt nhà đầu tư thông qua các vòng gọi vốn khác nhau lại theo đuổi những mục tiêu

của riêng mình.

Giai đoạn giữa và giai đoạn cuối

Thông thường, trong giai đoạn cuối sẽ xuất hiện hai vấn đề gai góc – kiểm soát thành viên trong Ban Giám đốc và quyền bỏ phiếu. Trong giai đoạn đầu, vấn đề kiểm soát quyền bỏ phiếu sẽ chỉ trở nên phức tạp khi bạn cố giành khả năng kiểm soát Ban Giám đốc trong khi mỗi nhà đầu tư dẫn dắt tại mỗi vòng đều muốn có một ghế trong đó. Bạn có thể tăng số lượng thành viên Ban Giám đốc lên con số 7, 9 hoặc hơn nữa (thông thường điều

này sẽ làm khả năng lãnh đạo hiệu quả của Ban Giám đốc giảm xuống rõ rệt) hoặc nhiều khả năng là các nhà đầu tư sẽ thao túng Ban Giám đốc của công ty. Nếu các nhà đầu tư của bạn cư xử đúng mực, điều này sẽ không là vấn đề lớn; tuy nhiên bạn vẫn sẽ có rất nhiều việc phải làm tại các cuộc họp của Ban Giám đốc.

Thực ra chưa có câu trả lời thỏa đáng cho vấn đề nói trên. Trừ khi bạn có ưu thế đàm phán vượt trội trong một công ty cực kỳ hứa hẹn, trái lại với mỗi vòng gọi

vốn, bạn sẽ phải trao cho nhà đầu tư dẫn dắt một ghế trong Ban Giám đốc. Nếu sau đó bạn tiếp tục tiến hành các vòng gọi vốn khác, thì ngoại trừ trường hợp bạn nỗ lực hết sức để kiểm soát vấn đề này từ sớm, Ban Giám đốc công ty sớm muộn cũng sẽ phải mở rộng và trong rất nhiều trường hợp, các thành viên sáng lập sẽ mất đi quyền kiểm soát đối với Ban Giám đốc.

Góc nhìn doanh nhân

Có nhiều cách để giảm áp lực cho vấn đề kiểm soát thành viên trong Ban Giám đốc

và quyền bỏ phiếu, ví dụ như: đặt một mức trần (ngay từ đầu) về số lượng thành viên hoặc tỷ lệ phần trăm các giám đốc là người của các quỹ đầu tư mạo hiểm so với những giám đốc độc lập, sớm chủ động đưa ra đề xuất về quyền quan sát viên cho bất cứ giám đốc nào rời khỏi vị trí của mình hoặc thành lập một ủy ban điều hành nằm trong Ban Giám đốc để có thể tiến hành các cuộc họp bất cứ khi nào và ở bất cứ đâu mà không cần sự có mặt của các thành viên còn lại.

Điều cuối cùng cần xem xét là việc định

giá. Cũng giống như những vấn đề chúng ta đã nói đến ở giai đoạn gieo mầm, trong một vài trường hợp, các công ty giành được những thỏa thuận rất có lợi cho họ và do đó, buộc các quỹ đầu tư mạo hiểm phải nắm giữ cổ phiếu đến mức giá cao hơn rất nhiều mới có thể bán ra. Tác động của việc này là do huy động vốn ở mức giá cao như vậy, chủ doanh nghiệp sẽ không thể bán công ty tại mức giá mà đáng ra anh ta đã cảm thấy thỏa mãn vì mong muốn “đầu tư phải thu lời” cổ hữu của các quỹ đầu tư mạo hiểm, những người đã phải trả giá

mua bán đầu quá cao.

Các phương thức tiếp cận khác đối với các thỏa thuận trong giai đoạn đầu

Chúng ta đã bàn nhiều về cách huy động vốn bằng cổ phiếu ưu đãi truyền thống, nhưng bên cạnh đó, vẫn còn những phương thức khác. Trong vài năm qua, chúng tôi nhận thấy dần có sự phổ biến của bản điều khoản ưu tiên bán đầu (Seed preferred) hoặc ưu tiên cấp thấp (Light preferred) cũng như việc sử dụng nợ có thể chuyển đổi trong các thỏa thuận ở giai đoạn mầm hoặc giai đoạn đầu.

Hãy cùng xem qua các loại hình này.

Trong các thỏa thuận sử dụng bản điều khoản ưu tiên ban đầu hoặc ưu tiên cấp thấp, các bên thỏa thuận về một loại cổ phiếu ưu đãi không có những quyền lợi và sự bảo đảm giống những gì mà các cổ đông nắm giữ cổ phiếu ưu đãi thường có. Nhưng tại sao các nhà đầu tư lại đồng ý với thỏa thuận này? Một trong những lý do là công ty có thể huy động được vốn từ những nhà đầu tư thân thiện, không đòi hỏi một ghế trong Ban Giám đốc hay những điều khoản bảo vệ. Thực tế, điều

này có thể không mấy hợp lý nếu tính đến các cam kết tài chính mà doanh nhân phải đưa ra cho các nhà đầu tư này nhằm có được những quyền lợi đó.

Theo quy định 409A về thuế của Sở Thuế vụ (Quy định 409A là một quy định của IRS mà chúng tôi sẽ đề cập đến sau), bạn thường không muốn bán cổ phiếu thường cho các nhà đầu tư; bởi ngược lại, bạn sẽ neo giá của cổ phiếu thường ở mức cao hơn mức mình mong muốn. Do bạn muốn khuyến khích đội ngũ nhân viên đã gắn bó với mình từ những ngày

khởi nghiệp bằng việc thưởng cho họ những quyền chọn khác nhau về cổ phiếu thường giá thấp. Một thỏa thuận ưu tiên cấp thấp là cách để bán cổ phiếu cho các nhà đầu tư trong khi vẫn duy trì được mức giá thấp của cổ phiếu thường dùng trong các phương án quyền chọn.

Một phương thức phổ biến khác được sử dụng trong các thỏa thuận trong giai đoạn khởi nghiệp là nợ chuyển đổi được. Trên thực tế, rất nhiều thiên thần đầu tư sẽ chỉ bỏ vốn theo phương thức này. Nợ có thể chuyển đổi thực ra là nợ. Nó là

một khoản vay sẽ được chuyển đổi thành vốn chủ sở hữu (thường là cổ phần ưu đãi) tại thời điểm một vòng gọi vốn tiếp theo được thực hiện. Việc chuyển đổi thường bao gồm một khoản ưu tiên trên mức giá của vòng gọi vốn tiếp sau đó.

Ví dụ, giả sử bạn kêu gọi được 500.000 đô-la nợ có thể chuyển đổi từ các thiên thần đầu tư với khoản ưu tiên 20% trên mức giá của vòng gọi vốn tiếp theo, và 6 tháng sau, một nhà đầu tư mạo hiểm đề xuất thực hiện vòng đầu tư chuỗi A với số vốn 1 triệu đô-la tại mức giá 1 đô-la

trên mỗi cổ phiếu. Số tiền vốn bạn nhận được thực ra sẽ là 1,5 triệu đô-la, mặc dù các nhà đầu tư mạo hiểm sẽ nhận được 1 triệu cổ phiếu chuỗi A (1 triệu đô-la với giá 1 đô-la mỗi cổ phiếu) và các nhà đầu tư thiên thần sẽ nhận được 625.000 cổ phiếu chuỗi A (500.000 đô-la với giá 0,8 đô-la mỗi cổ phiếu). Khoản ưu tiên này là hợp lý, bởi các nhà đầu tư ở giai đoạn đầu muốn nhận được phần bù đắp cho việc họ đã bỏ vốn đầu tư từ trước khi vòng gọi vốn chuỗi A được tiến hành.

Phần lớn những người ủng hộ phương thức nợ có thể chuyển đổi đều cho rằng nó là giao dịch dễ dàng thực hiện hơn rất nhiều so với tăng vốn chủ sở hữu. Bởi vì không có một giá trị định giá nào được áp đặt cho công ty, bạn sẽ tránh được những đàm phán phức tạp liên quan. Bởi đó là nợ, nên nó có rất ít, hoặc không có quyền lợi giống như được đề cập trong các bản chào cổ phần ưu đãi và bạn có thể dễ dàng đạt được thỏa thuận với ít giấy tờ và chi phí pháp lý hơn rất nhiều. Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng chi phí không phải là lý do thuyết phục cho lắm trong

thời đại ngày nay, bởi rất nhiều loại giấy tờ đã được tiêu chuẩn hóa. Một thập kỷ trước ta còn có thể thấy sự khác biệt khoảng 50.000 đô-la phí pháp lý giữa một vòng gọi vốn dưới hình thức cổ phần ưu đãi và một khoản nợ có thể chuyển đổi. Ngày nay, sự khác biệt là từ 0 đến 10.000 đô-la bởi rất nhiều luật sư đã giảm giá cho dịch vụ của mình rất nhiều tại vòng gọi vốn này để đổi lấy việc công ty đó sẽ sử dụng dịch vụ của họ tại các vòng gọi vốn phức tạp hơn trong tương lai.

Tranh cãi vẫn diễn ra không ngừng về việc hình thức nào có lợi hơn cho các doanh nhân hay các nhà đầu tư. Chúng tôi không tin là có một câu trả lời rõ ràng cho vấn đề này mà cũng tin rằng thật là sai lầm khi nghĩ thế.

Bởi các nhà đầu tư thường là người đưa ra quyết định sẽ tham gia với hình thức nào, chúng ta hãy cùng tìm hiểu động cơ của họ trước. Một trong những lý do cơ bản khiến nhà đầu tư ở giai đoạn đầu quyết định mua cổ phần là để kiểm soát được giá. Đầu tư ở giai đoạn đầu khá rủi

ro và họ thường muốn đầu tư ở giá thấp, mặc dù các nhà đầu tư thông minh sẽ không đầu tư ở mức giá thấp tới mức khiến các nhà sáng lập mất hết động lực làm việc. Kết quả là phần lớn thỏa thuận trong giai đoạn đầu được định giá rất chặt chẽ.

Với hình thức nợ có thể chuyển đổi, giá không được đặt ra mà được quyết định khi một vòng gọi vốn lớn hơn diễn ra sau này. Về mặt định nghĩa, nếu có một vòng gọi vốn tiếp theo thì công ty đã đi đúng hướng và vì vậy giá trị của nó thường sẽ

cao hơn. Khi đó, việc có quyền ưu đãi sẽ rất thuận lợi cho các nhà đầu tư, nhưng giá ưu đãi đó vẫn có thể cao hơn giá mà đáng lẽ họ phải trả nếu quyết định mua vốn chủ sở hữu từ trước. Một số nhà đầu tư đã cố gắng giải quyết vấn đề này bằng cách đặt ra giới hạn cho giá mà họ sẽ trả tại vòng sau. Nói cách khác, với tư cách là nhà đầu tư, tôi sẽ được nhận ưu đãi 20% mức giá của vòng gọi vốn sau nếu công ty được định giá đến mức X đô-la. Nếu công ty được định giá cao hơn X đô-la thì giá trị định giá của tôi vẫn phải là X đô-la (đó cũng là định nghĩa của

“giới hạn giá”).

Nhưng có thể vấn đề vẫn chưa được giải quyết? Đầu tiên, các nhà đầu tư tham gia vào vòng gọi vốn sau có thể không thích phải trả giá đắt hơn so với các nhà đầu tư nợ chuyên đổi. Không như vốn chủ sở hữu – đã phát hành thì không thể thay đổi được, các nhà đầu tư vốn mới có thể sẽ từ chối bỏ vốn trừ khi các nhà đầu tư nợ từ bỏ hoặc thay đổi giới hạn giá đã đặt ra.

Xét từ phía doanh nhân, mọi chuyện cũng không rõ ràng. Một số người cho rằng cơ

cầu nợ chuyển đổi về mặt nguyên tắc sẽ dẫn đến giá đầu tư cao hơn cho vòng gọi vốn đầu tiên. Chúng tôi không muốn bàn luận sâu để khẳng định rằng họ đúng, nhưng thấy rằng với đặc điểm của nợ chuyển đổi, có thể bạn đang để sự thổi phồng giá xảy ra và điều này tác động tích cực lên giá trị định giá của các nhà đầu tư loại này. Song thực tế, đôi khi những nhà đầu tư đầu tiên lại là những người quan trọng nhất với doanh nhân. Đây là những người sẵn sàng bỏ vốn vào ý tưởng kinh doanh của bạn đầu tiên vào thời điểm rủi ro nhất. Bạn tôn trọng họ

và có thể còn có quan hệ thân thích với họ nữa. Cứ cho rằng bạn sẽ tạo ra rất nhiều giá trị trong quá trình tạo dựng công ty của mình và nhà đầu tư vốn sẽ định giá nó trong một vòng gọi vốn bất kỳ nào đó ở mức cao hơn những gì bạn mong đợi. Khi đó, các nhà đầu tư đầu tiên sẽ sở hữu phần ít hơn so với những ai tham gia góp vốn. Họ sẽ cảm thấy vui vì khoản đầu tư thành công, nhưng buồn vì phần của mình quá ít.

Nhưng liệu công ty có thực sự đạt ra mức giá cao hơn không? Hãy cùng quay

trở lại ví dụ về một vòng gọi vốn dưới dạng nợ chuyên đổi có giới hạn giá. Nếu đồng ý với thỏa thuận này, giới hạn giá chính là mức giá mà đáng ra chúng tôi đã thực hiện trong vòng tài trợ vốn cổ phần. Vì vậy, thực ra bạn vừa bán một phần vốn chủ sở hữu tương đương cho chúng tôi, nhưng chúng tôi vẫn có quyền chọn lựa mức giá thấp hơn những gì mình đã đề xuất vì sẽ có rất nhiều trường hợp trong đó giá vốn chủ sở hữu sẽ ở mức thấp hơn mức giá giới hạn. Vậy thì tại sao tôi lại phải đồng ý với mức giá giới hạn cao hơn giá mà tôi sẵn sàng trả ngay

hôm nay? Giới hạn giá chính là mức trần do chính bạn đặt ra.

Góc nhìn doanh nhân

Để thu hút các nhà đầu tư ở giai đoạn ươm mầm, hãy xem xét các thỏa thuận nợ có thể chuyển đổi với hai yếu tố bổ sung: Giới hạn thời gian hợp lý cho đến vòng gọi vốn chủ sở hữu tiếp theo và điều kiện chuyển đổi bắt buộc nếu sau thời gian đó, một vòng gọi vốn khác không thể diễn ra, cũng như mức sàn chứ không phải trần trên giá trị chuyển đổi.

Còn một nghịch lý nữa cần xem xét ở đây là: Các nhà đầu tư dành rất nhiều thời gian cho việc định giá các công ty và đàm phán giá cả. Vậy thì việc nhà đầu tư của bạn không thể hoặc không làm như thế sẽ nói lên điều gì? Có phải bạn và anh ta đang có quan điểm khá khác biệt nhau về giá trị định giá mà bạn vừa đặt ra không? Và liệu điều đó có ảnh hưởng đến mối quan hệ của bạn và nhà đầu tư hoặc suy nghĩ chiến lược của hai bên về công ty hay không?

Còn một rắc rối cuối cùng với nợ có thể

chuyển đổi, đó là vấn đề về kỹ thuật.

Nếu một công ty kêu gọi tài trợ thông qua tăng vốn chủ sở hữu sẽ có một bản cân đối kế toán đẹp đẽ với bên tài sản lớn hơn bên nợ. Ban Giám đốc và các nhà điều hành là những người chịu trách nhiệm trước cổ đông trong việc tối đa hóa giá trị của công ty. Các cổ đông ở đây chính là các nhà đầu tư mạo hiểm và nhân viên công ty. Mọi chuyện đều bình thường và êm đẹp.

Tuy nhiên, nếu kêu gọi tài trợ bằng nợ có thể chuyển đổi thì về mặt định nghĩa,

công ty của bạn sẽ ở trong tình trạng nợ nần trong khi Ban Giám đốc và các nhà điều hành phải có trách nhiệm tương tự với các cổ đông. Trong trường hợp này, bạn có tiền mặt trong tay, nhưng các nghĩa vụ nợ lại lớn hơn tài sản. Khi đó, các chủ nợ của bạn bao gồm chủ nhà, bất cứ ai bạn nợ tiền (gồm cả những nhân viên cũ khó chịu), và các nhà sáng lập cùng với luật sư của họ nữa.

Điều này sẽ thay đổi công ty của bạn như thế nào? Nói thực là chúng tôi chưa có kinh nghiệm cá nhân nào tương tự, nhưng

nghĩ ra vài tình huống có thể xảy ra thì cũng không khó.

Hãy xem xét tình huống giả định sau đây.

Giả sử công ty bạn kinh doanh không thành công. Trong trường hợp gọi vốn chủ sở hữu, Ban Giám đốc và các nhà điều hành sẽ chỉ phải chịu trách nhiệm trước các chủ nợ tại thời điểm công ty không có đủ tiền trả nợ. Nếu bạn xoay sở tốt, các chủ nợ sẽ được thanh toán hết. Nhưng đôi khi điều đó không xảy ra và công ty phải đối mặt với các vụ kiện tụng. Và khi các luật sư đã nhúng tay

vào, họ sẽ chọn thời điểm khó khăn nhất là lúc công ty không có khả năng trả nợ để chứng minh rằng Ban Giám đốc đã làm việc không hiệu quả trong quá trình điều hành của mình. Còn nếu chỉ trong một thời gian ngắn thì họ sẽ khó mà gây khó dễ cho bạn.

Nhưng nếu công ty có khoản nợ có thể chuyển đổi, tình trạng không trả nợ được sẽ kéo dài đến khi khoản nợ đó được chuyển đổi thành vốn chủ sở hữu. Kết quả là nếu công ty không thành công và bạn không thể hoàn thành nghĩa vụ với

các chủ nợ thì khả năng các luật sư đánh bại bạn trong các vụ kiện sẽ tăng lên đáng kể. Và đừng quên rằng, nếu bạn có tranh chấp với nhân viên trong công ty thì đối tượng này cũng đồng thời là chủ nợ của bạn đấy.

Phần tồi tệ nhất là rất nhiều bang còn quy trách nhiệm cá nhân cho các giám đốc đối với những điều xảy ra trong khi công ty đang ở trong tình trạng không có khả năng thanh khoản. Điều này có nghĩa là ở một số nơi, các chủ nợ có thể kiện cá nhân các giám đốc vì họ không nhận

được đủ số tiền đã cho vay.

Chúng tôi không muốn làm mọi chuyện trở nên quá rối rắm với các bạn. Chúng ta đang nói về giai đoạn ươm mầm và các công ty mới khởi nghiệp, và chúng tôi hy vọng rằng mọi chuyện sẽ ổn thỏa, những ngày đen tối sẽ không bao giờ đến. Tuy nhiên, chúng tôi cá rằng rất ít người tham gia vào các vòng tài trợ theo hình thức nợ chuyển đổi này thực sự suy nghĩ kỹ về những vấn đề mà mình vừa đề cập. Mặc dù chúng tôi không biết một trường hợp thực tế nào đã từng xảy ra, song

cũng đã đứng đủ lâu trong ngành kinh doanh này để biết rằng mọi thứ đều có thể xảy ra.

12. Thư bày tỏ ý định mua lại – một bản điều khoản khác

Có một bản điều khoản khác cũng đóng vai trò rất quan trọng trong cuộc đời doanh nhân – đó là *thư bày tỏ ý định mua lại* (LOI). Hy vọng rằng một ngày nào đó bạn sẽ nhận được tài liệu này từ một công ty tiềm năng có ý định muốn mua công ty của bạn, và nó sẽ mang đến

cho bạn danh tiếng, sự giàu có và hạnh phúc. Hoặc ít ra bạn cũng sẽ có thêm một tấm danh thiếp mới trong bộ sưu tập của mình.

Bước đi chính thức đầu tiên mà một công ty muốn mua lại công ty của bạn cần làm là gửi một lá thư bày tỏ ý định mua lại. Lá thư khá thú vị và thường không kèm các trách nhiệm ràng buộc này (trừ khi nó bao gồm điều khoản cam kết thực hiện giao dịch) còn được gọi là thư bày tỏ quan tâm (Letter of intent – LOI), biên bản ghi nhớ (Memorandum of

understanding – MOU) hay đôi khi chỉ là một bản điều khoản.

Cũng giống như bản điều khoản đầu tư mà chúng tôi đã nói ở trên, trong LOI có một vài điều khoản rất quan trọng. Và cũng như bản điều khoản đầu tư, trong LOI luôn xuất hiện những ngôn từ khó hiểu, thường gây ra nhiều tranh cãi. Các chuyên gia trong lĩnh vực này luôn biết sử dụng chúng như thế nào và ở đâu để khi cần, vẫn có thể biện minh, “Nhưng X có nghĩa là Y.” Chúng tôi từng chứng kiến những LOI được hoàn tất chỉ trong

vài giờ, nhưng cũng có khi vài tháng. Giống như bất kỳ cuộc đàm phán nào, kinh nghiệm, kiến thức và hiểu biết đóng vai trò rất quan trọng. Đàm phán LOI thường sẽ là trải nghiệm đầu tiên của bạn về phong cách đàm phán của đối tác.

Để giải thích mọi thứ rõ ràng, chúng tôi sẽ tập trung vào những trường hợp điển hình, trong đó giao dịch chỉ diễn ra giữa hai bên – bên bán và bên mua – mà chúng tôi gọi là các giao dịch mua lại (Acquisition). Cũng như cuộc sống, trong lĩnh vực này còn rất nhiều giao dịch

phức tạp hơn, trong đó có sự tham gia của ba hoặc nhiều bên, nhưng chúng tôi sẽ dành phần đó cho cuốn sách khác.

Cho đến thời điểm bên mua gửi cho bên bán một LOI, rất nhiều thứ đã diễn ra: Các cuộc gặp gỡ, tranh luận, ăn tối, những chai rượu đắt tiền, rất nhiều các cuộc gọi hội đàm và đôi khi là những tranh cãi nữa. Tuy nhiên, bởi người mua và người bán vẫn còn đang ở giai đoạn tìm hiểu về đối tác nên thường vẫn cư xử rất đúng mực. LOI thường là cuộc đàm phán đầu tiên và là bước mở đầu cho

mối quan hệ thực sự giữa hai bên.

Trước đây, trong bản LOI đầu tiên, đoạn văn mở đầu thường có nội dung dạng như sau:

Gửi CEO của [bên bán]:

Cho đến nay chúng tôi cảm thấy rất hài lòng với những cuộc trao đổi giữa hai bên và hân hạnh được gửi tới Ngài bức thư này nhằm bày tỏ ý định mua lại [Công ty của bên bán]. Chúng tôi mong rằng hai bên sẽ thảo luận trong một vài tháng tới và sẽ đạt được thỏa thuận mua

công ty của Ngài. Rất cảm ơn Ngài đã xem xét lời đề nghị sau đây của chúng tôi:

Mặc dù công ty nào cũng có phong cách riêng, nhưng phần lớn các LOI đều bắt đầu bằng một đoạn có nội dung tương tự như trên. Đương nhiên, bạn sẽ thấy trong phần sau của LOI một cụm từ hạn định rằng hầu hết những điều được nêu trong LOI sẽ không ràng buộc các bên.

Cơ cấu của một thỏa thuận

Cũng giống như tài trợ vốn, chỉ có vài

điều thực sự quan trọng trong một lá thư bày tỏ ý định mua lại – đó là giá cả và cơ cấu thỏa thuận. Bởi câu hỏi phổ biến nhất mà ai cũng đặt ra khi tham gia vào một thỏa thuận nào đó là “Giá của nó là bao nhiêu?” nên chúng tôi sẽ bắt đầu từ điểm này.

Không giống như tài trợ vốn đầu tư mạo hiểm, trong đó giá cả thường khá rõ ràng và dễ hiểu, xác định giá trong một thỏa thuận mua lại có thể khó khăn hơn nhiều. Tại thời điểm bắt đầu các cuộc thảo luận, bao giờ cũng có vài con số được

đưa ra, nhưng nó không hẳn là cái giá thực sự bởi có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến mức giá cuối cùng tại thời điểm đàm phán kết thúc và thỏa thuận được hoàn tất. Sẽ là một sự đặt cược khá chắc ăn nếu bạn coi con số rất-dễ-đọc xuất hiện ở trang đầu của LOI là giá mua, trong trường hợp kịch bản tốt đẹp nhất diễn ra. Sau đây là một ví dụ về những gì bạn có thể thấy trong một LOI điển hình.

Giá mua/Tiền thưởng (Consideration):
100 triệu đô-la tiền mặt sẽ được chi trả tại thời điểm hoàn tất, 15 triệu đô-la

trong số đó sẽ phải tuân theo điều khoản ký quỹ được nêu trong Mục 3 của Thư bày tỏ ý định mua lại này. Công ty được mua lại phải có vốn lưu động thấp nhất là 1 triệu đô-la tại thời điểm hoàn tất. 40 triệu đô-la tiền mặt sẽ phải tuân thủ điều kiện giá linh động và 10 triệu đô-la tiền mặt sẽ trở thành một phần của quỹ thưởng dành cho đội ngũ quản lý. Người mua sẽ không tính đến các quyền chọn đã phát hành khi mua Cổ phần thường của Công ty. Bất cứ quyền chọn mua Cổ phiếu thường của Công ty nào chưa được thực hiện trước khi Hoàn tất sẽ chấm dứt

hiệu lực tại thời điểm Hoàn tất. Chứng quyền để mua Cổ phiếu của Công ty chưa được thực hiện trước khi Hoàn tất sẽ chấm dứt hiệu lực tại thời điểm Hoàn tất.

Trước khi đoạn văn trên được soạn thảo, có lẽ các bên đã thảo luận giá mua ở quanh mức 150 triệu đô-la. Khoản đầu tiên trong đó sẽ bị loại trừ là 15 triệu *đô-la ký quỹ* (escrow). Ký quỹ (hay còn gọi là *tiền giữ lại* (Holdback)) là tiền mà bên mua sẽ giữ lại trong một khoảng thời gian nhất định nhằm giải quyết các vấn đề phát sinh sau khi hoàn

tất giao dịch, nhưng lại không được đề cập đến trong thỏa thuận mua bán. Chúng tôi đã từng thấy rất nhiều LOI với điều khoản ký quỹ được nêu ra khá chi tiết trong đó bao gồm phần trăm giá trị giữ lại, thời gian và các trường hợp ngoại lệ áp dụng cho thỏa thuận bồi thường. Trong khi đó, rất nhiều LOI khác lại chỉ quy định rằng “các điều khoản ký quỹ và bồi thường tiêu chuẩn sẽ được áp dụng.” Chúng ta sẽ thảo luận kỹ về điều khoản ký quỹ cụ thể sau, nhưng chúng tôi cần phải nhắc bạn ngay hai điều sau đây: thứ nhất, không tiêu chuẩn nào ở đây và thứ

hai, dù điều khoản ký quỹ có như thế nào thì nó cũng sẽ làm giảm giá mua thực tế nếu có bất kỳ yêu cầu bồi thường nào theo điều khoản này được nêu ra. Bởi vậy, rõ ràng là giá trị ký quỹ và các điều kiện bồi thường đi kèm với nó là điều khoản rất quan trọng.

Điểm tiếp theo liên quan đến 1 triệu đô-la vốn lưu động. Mặc dù đây có vẻ là một con số không lớn, giá trị của nó vẫn là 1 triệu đô-la. Rất nhiều công ty non trẻ sẽ ở trong tình trạng vốn lưu động âm tại thời điểm hoàn tất thỏa thuận (vốn lưu

động bằng tài sản ngắn hạn trừ nợ ngắn hạn) do các khoản nợ, doanh thu chưa thực hiện, dự phòng kinh phí bảo hành, chi phí hàng tồn kho, và các chi phí liên quan đến thỏa thuận mua lại vừa thực hiện. Kết quả là những điều chỉnh vốn lưu động này sẽ trực tiếp làm giảm giá mua nếu sau khi hoàn tất thỏa thuận (hoặc sau một thời điểm định trước sau khi hoàn tất) vốn lưu động rơi xuống mức thấp hơn con số đã thỏa thuận. Trừ khi vốn lưu động của công ty ở mức chắc chắn sẽ đáp ứng yêu cầu của bên mua, việc xác định giá trị này sẽ là một trận

chiến có tác động trực tiếp lên giá mua. Trong một vài trường hợp, nó có thể làm lợi cho người bán khi muốn tăng giá trị thỏa thuận, nếu vốn lưu động của họ lớn hơn mức người bán yêu cầu, tuy nhiên, điều này chỉ xảy ra khi điều khoản về vốn lưu động ràng buộc cả hai bên (không phải trong ví dụ này).

Mặc dù điều kiện giá linh động nghe có vẻ giống một cơ chế làm tăng giá mua, nhưng theo kinh nghiệm chúng tôi thì chúng thường là công cụ cho phép người mua chi trả dưới mức giá đã thỏa thuận

tại thời điểm hoàn tất và chỉ trả đủ số tiền cam kết nếu công ty được mua lại đạt vài mục tiêu nào đó trong tương lai. Trong ví dụ của chúng tôi, bên mua đề xuất rằng họ sẵn sàng chi trả 150 triệu đô-la, nhưng chỉ thực sự trả 100 triệu đô-la với 40 triệu đô-la phải tuân thủ điều khoản giá linh động. Chúng tôi sẽ nói về điều khoản này trong một phần riêng, bởi có rất nhiều chi tiết cụ thể cần được giải thích trong đó, nhất là nếu người bán đồng ý chi trả bằng cổ phiếu thay vì tiền mặt.

Trong ví dụ của chúng tôi, bên mua rõ ràng đã loại trừ 10 triệu đô-la khỏi giá mua và dành nó cho quỹ thưởng cho đội ngũ quản lý. Điều này đã trở nên phổ biến bởi bên mua muốn chắc chắn rằng đội ngũ quản lý sẽ có những ưu đãi tài chính trực tiếp và rõ ràng trong tương lai. Trong trường hợp này, nó đã nằm trong giá mua (150 triệu đô-la). Chúng tôi thấy rằng các công ty mua lại thường đi theo hai xu hướng: gộp giá trị này vào giá mua hoặc thêm nó vào giá mua. Trong cả hai trường hợp, nó chắc chắn sẽ là một phần đáng kể trong giá trị thỏa

thuận, song lại là một sự rủi ro vì thường thì khoản tiền này sẽ chỉ được chi trả dần trong vòng vài năm cho những thành viên trong ban điều hành vẫn tiếp tục làm việc cho bên mua. Nếu ai đó quyết định ra đi, phần tương ứng của họ trong quỹ tương thưởng dành cho đội ngũ quản lý sẽ tự động mất đi. Thêm vào đó, nó còn là động thái của bên mua muốn cắt bớt một vài phần trăm giá trị từ những người chủ sở hữu chính thức của công ty (hay từ bảng giá trị vốn hóa) nhằm tạo ra những mâu thuẫn về lợi ích trong quá trình tiến hành đàm phán giữa đội ngũ quản lý và

các nhà đầu tư của bên mua.

Cuối cùng, có rất nhiều từ ngữ liên quan đến quyền chọn và chứng quyền trong ví dụ của chúng tôi. Chúng tôi sẽ giải thích chúng một cách chi tiết hơn ở phần sau, tuy nhiên, cũng giống như điều khoản vốn lưu động, nó có thể tác động lên tổng giá trị của thỏa thuận tùy thuộc vào kỳ vọng của các bên.

Góc nhìn doanh nhân

Khi ai đó đề xuất một khoản tiền rất lớn nhằm mua lại công ty của bạn, bạn nên

có một cố vấn giỏi hoặc các thành viên độc lập trong Ban Giám đốc giúp bạn với các điều khoản trong thỏa thuận liên quan. Cơ cấu của thỏa thuận là điều rất quan trọng.

Bạn nên sẵn sàng chịu trách nhiệm trước tất cả các cam đoan và bảo đảm mà mình đã đưa ra với một điều khoản ký quỹ kéo dài tối thiểu từ 12 đến 18 tháng. Nếu không tuân thủ được điều khoản đó thì chắc chắn bạn đang che giấu điều gì đó. Quỹ tương thưởng dành cho đội ngũ quản lý, vốn lưu động ròng, và điều kiện giá

linh động chỉ là những nội dung xoay quanh vấn đề giá cả và sự chắc chắn của thỏa thuận mua lại mà thôi.

Thỏa thuận mua tài sản và Thỏa thuận mua cổ phần

Mặc dù giá cả thường là vấn đề đầu tiên xuất hiện trong tâm trí người bán, nhưng cơ cấu nên là yếu tố tiếp ngay sau đó. Các luật sư thường nói về hai loại thỏa thuận: Tài sản và cổ phần, nhưng trên thực tế có rất nhiều vấn đề xung quanh hai loại thỏa thuận này. Hãy cùng bắt đầu với những hiểu biết cơ bản về chúng.

Nhìn chung, bên bán bao giờ cũng muốn có một thỏa thuận mua cổ phần, còn bên mua bao giờ cũng muốn một thỏa thuận mua tài sản. Bởi vì một thỏa thuận mua cổ phần có thể được thực hiện bằng tiền mặt còn một thỏa thuận mua tài sản thì lại có thể được thực hiện bằng cổ phần. Bạn đừng nhầm lẫn giữa tên gọi và cái mà bạn thực sự nhận được thông qua mỗi loại hình thỏa thuận đó.

Những nhà đầu tư mạo hiểm đang ở vị thế của bên bán thường nghĩ đến một thỏa thuận mua tài sản giống như thể “mua

một công ty mà không thực sự mua công ty đó.” Bên mua, với ý tưởng rằng sẽ chỉ mua một số tài sản nhất định của công ty, sẽ yêu cầu công ty đó giữ lại phần công nợ và hoàn toàn vui vẻ với những gì mình có được. Nếu bạn để các luật sư và nhân viên kế toán tham dự vào cuộc tranh luận này, họ sẽ dông dài về các khoản thuế, kế toán và công nợ. Tuy nhiên, kinh nghiệm của chúng tôi chỉ ra trong phần lớn các trường hợp, bên mua lại sẽ chỉ quan tâm tới những thứ đáng giá nhất, hạn chế công nợ và đề xuất một thỏa thuận đơn giản cho mình mà lại

không hề có lợi cho bên bán. Chúng tôi nhận thấy rằng các thỏa thuận mua tài sản thường trở nên phổ biến hơn trong thời kỳ kinh tế khó khăn vì khi đó các công ty mua lại thường cố gắng tránh các vấn đề liên quan đến tín dụng và công nợ. Trong những năm cuối 1990 người ta không hay thấy các thỏa thuận mua tài sản, nhưng đến đầu những năm 2000, các thỏa thuận kiểu này trở nên phổ biến hơn nhiều. Đến năm 2011, chúng lại một lần nữa vắng bóng, chỉ đôi khi trở lại trong những trường hợp rất nan giải mà thôi.

Mặc dù các thỏa thuận mua tài sản có thể cũng có lợi cho người bán, nhưng vấn đề cơ bản với họ là công ty không thực sự được bán đi! Các tài sản đã được bán cho người mua, nhưng vẫn còn đó một doanh nghiệp với các hợp đồng, công nợ, đội ngũ nhân viên và các tờ khai thuế. Thậm chí nếu hoạt động kinh doanh của công ty đó có tương đối lành mạnh đi nữa thì vẫn phải mất tới vài năm (phụ thuộc vào thuế, cơ cấu vốn, và các vấn đề pháp lý liên quan) mới hoàn tất việc đóng cửa công ty. Trong thời gian đó, đội ngũ quản lý và điều hành của công ty

vẫn phải tiếp tục đứng mũi chịu sào và công ty chỉ còn rất ít tài sản trong tay để tiến hành kinh doanh.

Trong trường hợp thỏa thuận mua cổ phần, bên mua sẽ mua lại toàn bộ công ty. Một khi thỏa thuận mua lại hoàn tất, công ty của bên bán sẽ biến mất, hòa tan vào cơ cấu hoạt động của công ty mua. Sẽ không còn gì sót lại ngoại trừ tấm biển tên vẫn chưa được gỡ khỏi cửa khi thỏa thuận đã hoàn tất.

Vậy thì thỏa thuận mua tài sản là thỏa thuận tồi hay chỉ đơn thuần là một sự rời

rầm? Điều đó còn tùy. Nó có thể thực sự tồi tệ nếu bên bán có rất nhiều công ty con với cơ cấu sở hữu phức tạp, số lượng hợp đồng lớn, đội ngũ nhân viên với các nghĩa vụ kèm theo khi chấm dứt hợp đồng lao động, các cổ đông với nhiều bất mãn hoặc đang ở gần trạng thái mất khả năng trả nợ. Trong trường hợp cuối cùng, đội ngũ quản lý và điều hành có thể đang chuyển nhượng nợ một cách dôi trá bằng cách tiến hành một thỏa thuận mua tài sản. Thỏa thuận kiểu này chỉ đơn thuần là một thương vụ phức tạp nếu công ty đang ở trong tình trạng tương

đôi tốt, còn trong quy mô nhỏ với số lượng cổ đông ít. Đương nhiên, nếu một trong những điều trên là đúng thì câu hỏi đầu tiên sẽ là “Vậy tại sao bên mua không mua lại toàn bộ công ty đó thông qua một thỏa thuận mua cổ phần?”

Theo kinh nghiệm của chúng tôi, các thỏa thuận mua cổ phần khá phổ biến. Thường thì bản thảo đầu tiên của LOI sẽ có dạng một thỏa thuận mua tài sản, nhưng bên bán sẽ ngay lập tức đặt vấn đề và thường thành công trong việc biến thỏa thuận đề xuất thành thỏa thuận mua cổ phần trừ vài

trường hợp, khi công ty của họ đang ở trong tình trạng vô cùng khó khăn. Trong vài trường hợp, bên mua vẫn kiên quyết có được tất cả các điều khoản bảo vệ mà họ có từ một thỏa thuận mua tài sản. Việc này nhìn chung không có ý nghĩa vì một thỏa thuận mua cổ phần được xây dựng hợp lý có thể đem lại cho bên mua những điều khoản bảo vệ hoàn toàn tương đương, đồng thời tránh cho bên bán nhiều rắc rối. Thêm vào đó, thỏa thuận mua tài sản sẽ không còn là sự bảo vệ nữa trong trường hợp có các khoản nợ thừa kế trong một giao dịch, bởi quan tòa

sẽ xem công ty đã mua rất nhiều tài sản từ một công ty khác như là người thừa kế các lợi ích có được từ công ty đó trong khi xem xét các khoản nợ của bên bán.

Cơ cấu của một thỏa thuận cũng gắn liền với các vấn đề thuế. Khi bạn cố gắng tối ưu hóa cơ cấu của thỏa thuận cũng như các khoản thuế phải nộp, cuối cùng bạn sẽ định ra loại hình bồi thường (cổ phần hoặc tiền mặt) mà bên bán sẽ nhận được. Điều này nhanh chóng trở nên phức tạp và ngay sau đó bạn sẽ cảm thấy như thể mình đang leo lên một cái thang trong

một bức họa của Escher. Chúng tôi sẽ bàn sâu về thuế và mức bồi thường ngay sau đây; nhưng hãy nhớ rằng tất cả chúng đều liên kết với nhau và có ảnh hưởng trực tiếp lên giá cả, điều mà bên bán luôn quan tâm nhất.

Góc nhìn doanh nhân

Nếu công ty của bạn đang ở trong tình trạng khó khăn, bạn sẽ chẳng còn lựa chọn nào khác ngoài một thỏa thuận mua tài sản và rồi tự mình giải quyết các vấn đề nợ và đóng cửa công ty. Bạn nên chuẩn bị tinh thần cho tình huống này và

tính toán chi phí cũng như những sự phức tạp của một thỏa thuận như thế để biết mình sẵn sàng xem xét những đề xuất đến đâu.

Hình thức chi trả

Hãy xem đoạn hội thoại sau đây giữa một doanh nhân và một nhà đầu tư mạo hiểm:

Doanh nhân: Tôi vừa nhận được một lời đề nghị mua công ty với giá 15 triệu đô-la từ Công ty X.

Nhà đầu tư mạo hiểm: “Tuyệt quá, Công ty X là công ty nào vậy? Tôi chưa từng nghe nói về họ.”

Doanh nhân: “Đó là một công ty tư nhân được tài trợ bởi Công ty đầu tư mạo hiểm Y.”

Nhà đầu tư mạo hiểm: “Tuyệt – 15 triệu đô-la. Đó là một thỏa thuận bằng tiền mặt chứ?”

Doanh nhân: “Không. Tất cả là cổ phần.”

Nhà đầu tư mạo hiểm: “Hmmmm – anh

sẽ nhận được cổ phần ưu đãi hay cổ phần thường vậy?”

Doanh nhân: “Cổ phần thường. Nhưng tại sao chứ?”

Nhà đầu tư mạo hiểm: “Công ty X đó đã kêu gọi được bao nhiêu tiền?”

Doanh nhân: “110 triệu đô-la.”

Nhà đầu tư mạo hiểm: “Vậy ưu tiên hoàn vốn là gì? Có điều kiện tham gia đối với cổ phần ưu đãi không? Giá trị của công ty đó là bao nhiêu?”

Doanh nhân: “Ô, tôi không lo lắng về điều đó lắm. Giá trị của nó là 300 triệu đô-la kia và họ nói là nó sẽ sớm trở thành công ty đại chúng thôi.”

Nếu bạn chú ý tới phần đầu của cuốn sách này, bạn sẽ biết điều gì đang xảy ra. Doanh nhân vừa nhận được một đề xuất mua lại công ty của anh ta để đổi lấy 5% cổ phần của bên mua (thực ra là 4,76 % giá trị sau giao dịch). Bên mua là một công ty tư nhân có cổ phần chưa được thanh khoản với giá trị hoàn vốn ưu tiên 110 triệu đô-la có thể kèm theo điều

khoản tham dự. Nếu anh bạn của chúng tôi gọi cho anh bạn hàng xóm tốt bụng làm nghề định giá tài chính nhờ xem giúp lời đề nghị, sẽ nhận ra rằng lời đề xuất 15 triệu đô-la mà anh ta nghĩ mình sẽ nhận được thực ra có giá trị thấp hơn nhiều (điều có thể tốt cho việc điền các tờ khai thuế thu nhập, nhưng chẳng tốt cho việc mua một ngôi nhà hay những chiếc xe thể thao đời mới).

Hình thức chi trả đóng vai trò rất quan trọng. Tiền mặt luôn là vua. Mọi thứ khác đều có ít giá trị hơn. Bạn đã bao

giờ nghe thấy một bên mua đề xuất “các sản phẩm phần mềm miễn phí” có giá trị nào đó để đổi lấy tài sản của công ty chưa?Ồ không, cảm ơn.

Rõ ràng là tiền mặt thật dễ hiểu và dễ định giá. Cổ phần sẽ phức tạp hơn một chút. Nếu đó là cổ phần trong một công ty tư nhân thì bạn cần hiểu rằng cơ cấu vốn hiện hữu sẽ là điều quan trọng đầu tiên bạn cần biết để tính toán ra giá trị mà bạn sẽ thực sự nhận được. Nếu đó là cổ phần trong một công ty đại chúng, bạn sẽ muốn đặt ra rất nhiều câu hỏi như liệu

cổ phần bạn nhận được có được tự do giao dịch, niêm yết không hay phải tuân thủ một thỏa thuận hạn chế nào đó. Nếu nó được tự do giao dịch, bạn có được coi là một thành viên trong công ty sau khi thỏa thuận mua bán hoàn tất và liệu bạn có bị ràng buộc bởi bất kỳ hạn chế bán nào không? Nếu nó không được giao dịch tự do thì bạn sẽ có quyền lợi gì? Mọi thứ có thể nhanh chóng rắc rối, đặc biệt là nếu bạn muốn tối ưu hóa các khoản thuế phải nộp.

Điều quan trọng cần hiểu là giá trị của

công ty bạn và cái giá bạn được trả có thể không giống nhau. Đừng để mình bị khóa chặt vào một mức giá nào đó ngay từ đầu cuộc đàm phán cho đến khi bạn hiểu rõ hình thức chi trả của thỏa thuận.

Giả thiết về quyền chọn cổ phần

Sau khi xem xét giá và cơ cấu thỏa thuận, bạn sẽ phải thảo luận các điều khoản quan trọng khác trong một LOI. Bạn cần lưu ý một điều: Sự thiếu vắng bất kỳ điều khoản nào mà chúng tôi nói đến sau đây trong bản LOI mà bạn nhận được đều có thể là điều không hay, bởi theo kinh

kinh nghiệm của chúng tôi thì một bản LOI chi tiết bao giờ cũng tốt hơn các LOI không rõ ràng (dù bạn cũng nên cẩn thận đừng để luật sư của bạn làm quá lên). Điều này đặc biệt đúng trong trường hợp này bởi trong suốt quá trình đàm phán về LOI, các cuộc thảo luận phần lớn sẽ xoay quanh các chủ thể của thỏa thuận chứ không phải luật sư của họ – những người sẽ chỉ đóng vai trò chủ đạo sau khi bản điều khoản thỏa thuận được ký kết. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, giao phó các điểm quan trọng trong thỏa thuận của bạn cho các luật sư sẽ chỉ làm chậm

tiền trình, tăng chi phí và tạo ra rất nhiều rắc rối và tổn thương không đáng có. Chúng tôi luôn khuyên các doanh nhân thỏa thuận tất cả điều khoản quan trọng trong LOI trước khi để các luật sư của bạn nhúng mũi vào và làm mọi chuyện rối tung lên.

Đến đây chúng ta sẽ nói về các quyền chọn cổ phần. Cách xử lý quyền chọn (bất kể bạn hiểu thế nào về các vấn đề liên quan đến quy định 409 A mà chúng tôi sẽ nói đến ngay sau đây) rất khác nhau, tùy theo từng LOI cụ thể. Vấn đề

đầu tiên cần xem xét là các quyền chọn có được bên bán tiếp quản hay không và nếu vậy thì liệu giá trị đó có được tính vào giá mua hay không? Trong vài trường hợp, bên mua sẽ chỉ đơn thuần tiếp nhận quỹ quyền chọn bên cạnh giá trị cơ sở mà bên bán sẽ nhận được; tuy nhiên, thường thì nếu bên mua đồng ý như vậy, tổng giá mua sẽ được điều chỉnh theo, vì thật hiếm có thứ gì hoàn toàn miễn phí trên thế giới này.

Hãy giả sử quỹ quyền chọn không được bên mua tiếp nhận. Bên bán sẽ cần xem

xét vài điều. Một vài quỹ quyền chọn, đặc biệt là những quỹ chỉ được quy định sơ sài, sẽ không có bất kỳ điều khoản nào xác định số phận của nó trong trường hợp công ty được mua lại, song quỹ quyền chọn không được bên mua tiếp nhận. Nếu không có quy định nào, và khi thỏa thuận hoàn tất các quyền chọn không được tiếp quản, nó sẽ biến mất. Điều này thật tệ với những ai đang nắm các quyền chọn này trong tay và có thể là điều lúc đầu không ai mong muốn.

Phần lớn các quỹ quyền chọn hiện thời

đều có những điều khoản quy định rằng tất cả quyền chọn đã được phát hành sẽ ngay lập tức được trao quyền sở hữu không hạn chế trước một thỏa thuận mua lại – nếu nó không được tiếp nhận bởi bên mua. Mặc dù điều này rõ ràng có lợi cho những người đang nắm giữ quyền chọn, nhưng không hề có tác động nào với cả người bán lẫn người mua. Đối với người bán, điều khoản này sẽ khiến một phần của giá trị mua lại được phân bổ cho những người đang nắm giữ quyền chọn. Đối với người mua, sẽ không có các khoản ưu đãi dành cho đội ngũ nhân

viên để khuyến khích họ ở lại công ty bởi các cổ phiếu quyền chọn mà họ đang nắm giữ đã ngay lập tức được trao quyền sở hữu hoàn toàn tại thời điểm mua lại, và như vậy, bên mua sẽ phải tạo ra các gói lợi ích khác để giữ nhân viên ở lại làm việc cho công ty và tiếp tục hướng về phía trước.

Rất nhiều luật sư sẽ khuyên bạn nên đặt ra điều khoản được trao quyền sở hữu không hạn chế đối với quỹ quyền chọn, bởi nó sẽ khiến cho bên mua phải tiếp quản quỹ này. Nếu không, những người

đang nắm giữ quyền chọn sẽ ngay lập tức trở thành cổ đông của tổ chức hợp nhất sau mua lại. Với quan điểm phổ biến là càng có ít cổ đông càng tốt thì điều khoản này sẽ khuyến khích bên mua tiếp quản các quỹ quyền chọn. Nhưng lý thuyết này chỉ đúng nếu số lượng chủ sở hữu của các quyền chọn đã phát hành là rất lớn.

Trong vài năm qua, chúng tôi đã chứng kiến rất nhiều trường hợp, trong đó bên mua đã dùng điều khoản này để chống lại bên bán và các cổ đông sở hữu cổ phần

ưu đãi của họ. Trong đó, bên mua đã dứt khoát từ chối tiếp nhận các quyền chọn với mong muốn chủ sở hữu của các quyền chọn đã phát hành sẽ trở thành cổ đông của công ty được mua lại ngay trước khi thỏa thuận được hoàn tất. Do đó, những cổ đông này sẽ trực tiếp nhận được một phần giá trị mua lại tương ứng với số cổ phần mà họ vừa được sở hữu. Kết quả là một phần giá trị của thỏa thuận sẽ được lấy khỏi những cổ đông hiện hữu từ trước – mà thường là các cổ đông ưu đãi, đội ngũ quản lý của công ty, các nhà sáng lập trước đây và phân bổ

cho những chủ sở hữu của các quyền chọn – chính là các nhân viên khác trong công ty. Và như vậy, bên mua sẽ có những nhân viên hài lòng và vui vẻ làm việc sau khi thỏa thuận hoàn tất. Tuy nhiên, đây sẽ chỉ có thể là lựa chọn của bên mua nếu số lượng nhân viên của công ty mục tiêu tương đối nhỏ. Ngoài ra, bên mua cũng có thể trao các quyền chọn bổ sung cho đội ngũ quản lý và nhân viên mà họ muốn giữ lại để cuối cùng, cổ đông chịu thiệt nhiều nhất sẽ là các cổ đông ưu đãi, cựu nhân viên và các nhà sáng lập trước đây của công ty.

Còn hai vấn đề quan trọng khác nữa: Điều gì sẽ xảy ra nếu thỏa thuận mua lại được thực hiện bằng tiền mặt/cổ phần đại chúng/cổ phần tư nhân, và ai sẽ chi trả cho giá trị của các quyền chọn cổ phần? Chúng ta sẽ tạm thời không xét đến vấn đề thuế (mặc dù bạn không nên làm vậy trong một thỏa thuận mua lại thực tế). Nếu tôi là nhân viên của bên bán, tôi sẽ đánh giá giá trị tiền mặt rất khác so với cổ phần đại chúng (hạn chế hoặc không hạn chế) và cổ phần đại chúng khác với cổ phần tư nhân (hay quyền chọn). Nếu bên mua là công ty đại chúng

và chi trả bằng tiền mặt, việc tính toán sẽ rất rõ ràng và dễ hiểu. Nếu bên mua là một công ty tư nhân, điều này sẽ khó khăn hơn rất nhiều và ban điều hành cũng như đại diện của bên bán, những người trực tiếp đàm phán thỏa thuận mua lại, phải suy nghĩ cẩn thận về nó.

Cơ sở quyền chọn cổ phần (Basis of stock options) (còn được gọi là *giá khởi điểm* (Strike price) hoặc *yếu tố trao đổi* (Barter element) sẽ làm giảm giá trị của các quyền chọn. Cụ thể, nếu giá trị của một cổ phiếu trong thỏa thuận là 1

đô-la và cơ sở quyền chọn cổ phần là 0,4 đô-la, giá trị thực tế của quyền chọn tại thời điểm thực hiện thỏa thuận sẽ là 0,6 đô-la. Bên bán nhiều khi quên không lấy lại giá trị của yếu tố trao đổi trong giá mua và để tổng giá mua là tổng giá trị quyền chọn (đã hay chưa được trao quyền sở hữu không hạn chế) thay vì nhận lại giá trị khoản lời trên giá mua do yếu tố trao đổi tạo ra.

Hãy giả sử bạn có một thỏa thuận trị giá 100 triệu đô-la với 10 triệu đô-la sẽ thuộc về chủ sở hữu các quyền chọn,

50% trong đó đã được trao quyền sở hữu không hạn chế và 50% còn lại chưa được trao quyền sở hữu không hạn chế. Để đơn giản, ta hãy giả sử bên mua sẽ tiếp nhận các quyền chọn chưa được trao quyền sở hữu không hạn chế nhưng lại gộp giá trị của chúng vào tổng giá trị mua lại (100 triệu đô-la); và rằng tổng giá trị yếu tố trao đổi của các cổ phần đã được trao quyền sở hữu không hạn chế là 1 triệu đô-la, còn các cổ phần chưa được trao quyền sở hữu không hạn chế có giá trị 2 triệu đô-la (5 triệu đô-la trừ đi 3 triệu đô-la giá trị yếu tố trao đổi). Như

vậy, chủ sở hữu các quyền chọn sẽ chỉ nhận được 6 triệu đô-la giá trị ròng. Thường thì bên bán sẽ nhận về giá trị cổ phần đã được trao quyền sở hữu không hạn chế (nghĩa là quyền chọn đã được trao quyền sở hữu không hạn chế sẽ có giá trị 4 triệu đô-la trong tổng số 100 triệu đô-la) nhưng toàn bộ 5 triệu đô-la sẽ được phân bổ cho các quyền chọn chưa được trao quyền sở hữu không hạn chế (thay vì 2 triệu đô-la giá trị thực/chi phí đối với bên mua). Đây là sự khác biệt khá lớn (giữa 91 triệu đô-la dành cho chủ sở hữu của các cổ phần không

phải quyền chọn và 94 triệu đô-la).

Đương nhiên, tất cả những tính toán trên đều dựa trên cơ sở rằng quyền chọn cổ phần của bạn có giá trị. Nếu giá mua khiến cho quyền chọn cổ phần không còn giá trị (nghĩa là giá mua thấp hơn khoản hoàn vốn ưu tiên) thì tất cả những điều trên sẽ trở nên vô nghĩa.

Góc nhìn doanh nhân

Trong phần lớn các trường hợp, nhân viên của bạn sẽ gắn bó với công ty đến cùng. Vì vậy, đừng vội vàng bán công ty

đi, dù cho thỏa thuận mua bán đó có bao gồm điều khoản giá linh động để xoa dịu nhân viên của bạn. Danh tiếng của bạn với tư cách một doanh nhân chắc chắn sẽ bị tổn hại, chưa kể bản thân bạn cũng luôn muốn làm điều đúng đắn.

Điều khoản cam đoan, bảo đảm và bồi thường

Tất cả LOI đều sẽ đề cập đến *các điều khoản cam đoan và bảo đảm*. Các điều khoản cam đoan và bảo đảm là những sự thực và lời cam đoan về hoạt động kinh doanh mà một bên cung cấp cho bên kia.

Trong phần lớn các LOI, ngôn từ của các điều khoản này về cơ bản khá nhẹ nhàng, nhưng lại có khả năng ảnh hưởng lớn tới toàn bộ thỏa thuận và tiêu tốn khá nhiều thời gian để xử lý các vấn đề pháp lý trong khi đàm phán thỏa thuận cuối cùng.

Điều đầu tiên cần lưu ý là người đưa ra lời cam đoan. Trong điều khoản có đề cập rằng công ty bán sẽ đưa ra lời cam đoan, hay công ty bán và các cổ đông của nó sẽ đứng ra chịu trách nhiệm? Hoặc nó không hề nhắc đến những điều đó? Bởi rất nhiều cổ đông (trong đó có

cả các nhà đầu tư mạo hiểm và các cá nhân đang nắm giữ cổ phần trong công ty bán) không sẵn lòng hoặc không thể đứng ra cam đoan hay bảo đảm về tình trạng kinh doanh hiện thời của bên bán, điều quan trọng cần được làm rõ trong LOI là ai sẽ là người đứng ra chịu trách nhiệm về những cam đoan được đưa ra. Lý tưởng nhất là bạn giải quyết xong vấn đề này trước khi các luật sư của hai phía vào cuộc và tranh luận nảy lửa về những chi tiết liên quan. Phần lớn bên mua cuối cùng sẽ chấp nhận rằng công ty chứ không phải đa số các cổ đông sẽ đứng ra

chịu trách nhiệm về những lời cam đoan mà nó đưa ra.

Tất cả LOI sẽ có một điều khoản liên quan đến *bồi thường* trong trường hợp một trong những lời cam đoan và bảo đảm đưa ra bị vi phạm. Do tầm quan trọng của điều khoản này với bên bán trong thỏa thuận mua lại, bên mua thường cố gắng đưa nội dung như sau vào LOI.

Công ty sẽ đưa ra các cam đoan và bảo đảm tiêu chuẩn và sẽ bồi thường theo tiêu chuẩn cho Bên mua lại.

Nội dung trên có thể được hiểu là:

Chúng tôi sẽ rất chặt chẽ trong việc đàm phán các điều khoản bồi thường, nhưng tạm thời chưa muốn nói cho các anh biết cụ thể ở giai đoạn này, như vậy các anh sẽ ký LOI và sẽ bị ràng buộc bởi các cam kết. Tuy nhiên – hãy tin tưởng chúng tôi – những người trực tiếp xử lý thỏa thuận và luật sư của chúng tôi rất nhẹ nhàng và tốt bụng.

Tùy thuộc vào tình trạng của bên bán (có thể họ cũng đang muốn bên mua cam kết nhiều hơn và sẵn sàng chờ đợi cơ hội để

có điều khoản có lợi hơn nhờ vào tranh luận của các luật sư), chúng tôi khuyên bạn là ít nhất hãy chỉ ra sơ bộ nội dung của điều khoản bồi thường. Chúng tôi muốn nhắc lại rằng, một khi các luật sư đã tham gia vào đàm phán, những lý luận kiểu “Thị trường là như thế và anh không thể đàm phán khác đi được đâu” hoặc “Tất cả thỏa thuận của chúng tôi đều như thế cả” sẽ quần quanh không bao giờ dứt.

Bên mua cũng thường đưa ra một số bảo đảm, nhưng vì họ là người trả tiền nên những điều khoản dành cho họ thường rất

nhẹ nhàng, ngoại trừ khi bên mua là công ty tư nhân và họ sẽ chi trả bằng cổ phần của mình. Nếu bạn là người bán và sẽ nhận được cổ phần kiểu này từ người mua thì điều hợp lý đầu tiên mà bạn cần làm là quy định trong LOI rằng tất cả cam đoan và bảo đảm đều phải được đưa ra từ cả hai bên.

Góc nhìn doanh nhân

Chừng nào phần lớn các cam đoan và bảo đảm trong LOI còn được gắn với cụm từ “trong phạm vi hiểu biết hiện thời.....” thì bạn có thể yên tâm ký

chúng. Phản đối những điều khoản sẽ làm các nhà đầu tư hay công ty mua lại nghi ngờ động cơ của bạn.

Ký quỹ

Ký quỹ là một điều khoản cũng được đàm phán rất nhiều song thường chỉ được đề cập không rõ ràng trong LOI. Ký quỹ (hay còn gọi là tiền giữ lại) là số tiền mà bên mua sẽ giữ lại trong một khoảng thời gian nhất định nhằm giải quyết bất cứ vấn đề nào phát sinh sau khi thỏa thuận hoàn tất, nhưng lại không được nhắc đến trong thỏa thuận mua bán.

Trong một vài LOI, điều khoản này được quy định với rất nhiều chi tiết – với từng nội dung của thỏa thuận ký quỹ được nhắc đến – trong đó có cả phần trăm giá trị giữ lại, thời gian, và cả một số trường hợp loại trừ. Nhưng trong một số LOI khác, điều khoản ký quỹ chỉ được quy định đơn giản là “các điều khoản ký quỹ và bồi thường tiêu chuẩn sẽ được áp dụng.” Bởi không có điều khoản tiêu chuẩn nào như vậy tồn tại, đây có thể là một cái bẫy mà bên bán bày ra nhằm đánh lạc hướng bên mua khỏi viễn cảnh của những cuộc đàm phán gay gắt xung

quanh điều khoản này sau khi LOI đã được ký kết. Dù điều khoản ký quỹ có như thế nào, nó cũng sẽ làm giảm giá mua thực tế nếu có bất kỳ yêu cầu bồi thường nào theo điều khoản này được nêu ra. Bởi vậy, điều khoản của thỏa thuận này có thể rất quan trọng bởi nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới giá trị mà bên bán sẽ nhận được.

Theo kinh nghiệm của chúng tôi sau khi đã thực hiện hàng trăm thỏa thuận mua lại, một khoản ký quỹ sẽ được đưa ra với vai trò là khoản bồi thường duy nhất

trong trường hợp các cam đoan và bảo đảm bị vi phạm, với vài trường hợp ngoại lệ. Thường thì từ 10 đến 20% tổng giá mua sẽ được giữ lại trong khoảng thời gian từ 12 đến 24 tháng nhằm bồi thường cho các vi phạm, đối với những đảm bảo đã đưa ra (thường được gọi là *thời hạn ký quỹ*). Mặc dù đây là thời hạn thông thường cho các điều khoản ký quỹ, bên bán có thể phải nỗ lực hết mình mới vượt qua được nó. Bởi bên mua thường tìm mọi cách vượt qua thời hạn đó, đặc biệt là nếu nội dung của nó không được quy định rõ trong LOI, bằng

cách yêu cầu những điều kiện như: bồi thường không thời hạn nếu có bất cứ vấn đề nào phát sinh, trách nhiệm cá nhân của ban điều hành và các cổ đông đa số của công ty, và thậm chí là cả quyền của bên mua được đòi bồi thường nhiều hơn giá trị của chính thỏa thuận mua bán giữa hai bên.

Góc nhìn doanh nhân

Các yêu cầu vượt quá thời hạn ký quỹ của bên mua là không hợp lý, đặc biệt là nếu công ty của bạn đang hoạt động tốt, có các bản báo cáo tài chính được kiểm

toán hàng năm và các thành viên trong Ban Giám đốc được thuê từ bên ngoài. Hãy nhớ rằng khi một công ty đại chúng được mua lại, các cam đoan và bảo đảm của nó thường sẽ hết hiệu lực tại thời điểm thỏa thuận mua bán hoàn tất!

Các trường hợp ngoại lệ có thể được bồi thường ngoài thời hạn ký quỹ thường bao gồm các hành động gian lận, sai lầm liên quan đến giá trị vốn hóa và các khoản thuế. Thường thì bên mua cũng sẽ đòi được miễn trừ khỏi thời hạn ký quỹ đối với các bồi thường liên quan đến

quyền sở hữu trí tuệ. Chúng tôi cũng bắt đầu gặp những trường hợp trong đó vi phạm liên quan đến việc không tuân thủ quy tắc 409A cũng sẽ không bị ràng buộc bởi thời hạn ký quỹ với lý do rằng nguyên tắc 409A cũng tương tự như các khoản thuế. Trong mọi trường hợp, giá trị bồi thường tối đa đối với các vi phạm được miễn trừ khỏi thời hạn ký quỹ sẽ bằng tổng giá trị thỏa thuận mua bán. Bên bán sẽ không cần phải chi trả nhiều hơn những gì được nhận nhằm thỏa mãn các yêu cầu bồi thường của bên mua.

Rất nhiều công ty mua lại sẽ nói những điều tương tự như “Tôi không thể xác định cụ thể mức ký quỹ là bao nhiêu cho đến khi tiến hành các đánh giá pháp lý sâu hơn.” Chúng tôi cho rằng ý kiến đó chỉ là nhằm nhí bởi đã gặp nhiều trường hợp trong đó bên mua không thể đưa ra đề xuất ban đầu về khoản ký quỹ, cũng như xác định các nội dung cơ bản và thời gian giới hạn trong LOI. Đương nhiên, điều khoản này vẫn cần tuân thủ các thủ tục đánh giá pháp lý nhưng sẽ khó điều chỉnh hơn sau khi đã được thỏa thuận bởi cần có điều gì đó đáng kể phát sinh thì

một trong hai bên mới có cơ sở đề xuất thay đổi.

Cuối cùng, hình thức của khoản ký quỹ cũng là yếu tố rất quan trọng. Trong một thỏa thuận bằng tiền mặt, mọi chuyện đều dễ dàng – bởi đơn giản nó là tiền mặt. Tuy nhiên, nếu là một thỏa thuận mua cổ phần hoặc kết hợp giữa tiền mặt và cổ phần, giá trị khoản ký quỹ sẽ dao động cùng với giá cổ phiếu, và giá trị của nó còn có thể biến động nhiều hơn nữa qua thời gian nếu đó là cổ phiếu của một công ty tư nhân. Có rất nhiều cách để bên

bán có thể kiểm soát được điều này; bạn nên cẩn thận về điều này nếu lo ngại rằng cổ phần của bên mua có thể biến động. Hãy nghĩ đến trường hợp giá cổ phiếu giảm trong khi yêu cầu bồi thường của bên mua theo điều khoản ký quỹ lại lớn hơn giá trị các cổ phiếu đại diện cho phần ký quỹ đó. Một người với tư duy hợp lý nên đồng ý rằng bên bán không cần phải chi trả nhiều hơn số tiền mình nhận được cho các yêu cầu bồi thường.

Bảo mật/Thỏa thuận không tiết lộ thông tin

Mặc dù các nhà đầu tư hầu như không bao giờ ký các thỏa thuận không tiết lộ thông tin trong quá trình thực hiện các thương vụ đầu tư mạo hiểm, điều này gần như là một điều bắt buộc đối với một thỏa thuận mua lại. Nếu thỏa thuận không thành, cả bên bán và bên mua đều ở trong tình trạng nắm giữ những thông tin nhạy cảm của bên kia. Hơn nữa, đây thường là một vài điều khoản ràng buộc ít ỏi về mặt pháp lý trong một LOI, ngoài các quy định khác về địa điểm phân xử nếu tranh chấp phát sinh và phân chia chi phí. Nếu thỏa thuận hoàn tất, điều khoản

này đương nhiên sẽ trở nên vô hiệu vì khi đó bên mua đã sở hữu công ty của bên bán.

Cả bên mua và bên bán đều nên đưa ra những thỏa thuận chặt chẽ quy định việc không tiết lộ thông tin vì điều này rõ ràng có lợi cho cả hai bên. Nếu bạn được đề xuất một thỏa thuận bảo mật sơ sài (hoặc chỉ là thỏa thuận một phía), điều đó nghĩa là bên mua lại đang cố gắng tìm hiểu thông tin về công ty của bạn thông qua quá trình đánh giá pháp lý và có thể không có ý định hoàn tất thỏa thuận.

Nhìn chung một thỏa thuận bảo mật từ một phía không có ý nghĩa gì cả – đây phải là điều khoản mà cả hai bên sẵn sàng ký kết với những điều kiện như nhau. Các công ty đại chúng thường có các thỏa thuận bảo mật theo mẫu định sẵn. Mặc dù chúng tôi không khuyến khích bên bán ký vào bất cứ thỏa thuận bảo mật nào, trừ khi đó là thỏa thuận ràng buộc cả hai bên.

Các vấn đề nhân sự

Mặc dù Ban Giám đốc được ủy thác bởi công ty trong việc chịu trách nhiệm trước

toàn bộ nhân viên và các cổ đông, nhưng không phải lúc nào đội ngũ quản lý và điều hành này cũng quan tâm tới quyền lợi của toàn bộ đội ngũ nhân viên và cổ đông trong trường hợp công ty được mua lại. Trong các thương vụ mua lại mà đối tượng là các công ty đại chúng, bạn sẽ thường xuyên chứng kiến thực tế các nhân vật điều hành cao cấp chỉ quan tâm đến lợi ích của chính bản thân họ (còn các thành viên khác trong Ban Giám đốc thì giúp họ chất tiền của đầy túi) thay vì lợi ích của các cổ đông.

Điều này cũng có thể xảy ra với các thỏa thuận mua lại các công ty tư nhân, khi bên mua hiểu rằng họ cần những lãnh đạo cao cấp tiếp tục ở lại điều hành công ty và sẵn sàng trả thêm cho những người này vì điều đó. Đương nhiên, điều ngược lại cũng có thể xảy ra, khi mà giá trị mua lại ở mức thấp và các nhà đầu tư phải tìm mọi cách để giành phần về cho mình, để mặc đội ngũ quản lý được hưởng rất ít hoặc đôi khi chẳng có lợi lộc gì.

Điều quan trọng đối với đội ngũ quản lý và điều hành của công ty được mua lại là

phải có cái nhìn hợp lý về vị thế của cá nhân mình trong trường hợp một thỏa thuận cụ thể xảy ra. Và khi là thành viên trong Ban Giám đốc của bên bán, chúng tôi khuyên họ nên bỏ qua các cuộc tranh luận chi tiết về quyền lợi cá nhân cho đến khi LOI được ký kết và hai bên có thời gian thực hiện các đánh giá pháp lý ở cả hai phía, xây dựng các mối quan hệ công việc, và làm cho phía bên kia hiểu vai trò của mình trong công ty. Giành quá nhiều thời gian trước LOI để thảo luận về các gói bồi thường dành cho đội ngũ quản lý thường sẽ dẫn đến rất nhiều

phiền phức và mệt mỏi. Quan trọng hơn là nó khiến cho bên mua cảm thấy không thoải mái với động cơ của đội ngũ quản lý trong thỏa thuận bán công ty, và có thể tạo ra mâu thuẫn lớn giữa những người quản lý và cổ đông của công ty. Chúng tôi không nói rằng đội ngũ quản lý và nhân viên không cần phải được quan tâm trong một thỏa thuận mua bán; mà tin rằng sẽ chẳng có cơ hội để bất cứ ai được quan tâm nếu thỏa thuận mua lại không xảy ra.

Mặc dù không khuyến khích đàm phán

các lợi ích dành cho đội ngũ nhân viên quá sớm trong quá trình thực hiện thỏa thuận, chúng tôi cũng không khuyến khích các bạn làm điều này tại thời điểm cuối cùng của quá trình. Trong rất nhiều trường hợp, bên mua cố tình làm điều này nhằm tạo sức ép đối với những nhân viên chủ chốt trong công ty của bên bán, bởi tại thời điểm cuối cùng đó, ai cũng sẵn sàng cho việc hoàn tất thỏa thuận, trong khi điều duy nhất ngăn cản việc đó lại là thỏa thuận về lợi ích dành cho đội ngũ nhân viên. Có một điều thú vị là bên bán nhiều khi lại nhìn nhận hoàn cảnh

này theo cách hoàn toàn trái ngược (nghĩa là giờ đây thỏa thuận đã cơ bản toàn tất nên chúng ta có thể yêu cầu thêm một số thứ từ bên mua). Cả hai cách nghĩ này có lẽ đều không hiệu quả, bởi cả hai đều hay dẫn đến những căng thẳng không cần thiết tại thời điểm hai bên sắp đạt được thỏa thuận và đôi khi sẽ để lại một sự rạn nứt trong mối quan hệ giữa bên bán và bên mua sau đó.

Đây là một trường hợp cụ thể, trong đó sự cân bằng giữa hai bên đóng vai trò rất quan trọng. Đối với các vấn đề liên quan

đến đội ngũ nhân viên, không có gì là sai khi đàm phán chặt chẽ cả. Chỉ có điều bạn phải chắc chắn rằng các đề xuất của mình nằm trong phạm vi của thỏa thuận, bởi nếu không, bạn có thể không bao giờ thực sự có thỏa thuận đó.

Các điều kiện Hoàn tất

Bên mua thường quy định một số điều kiện nhất định trong LOI đối với việc Hoàn tất thỏa thuận. Chúng có thể là những cụm từ chung chung như “Phụ thuộc vào phê duyệt của Ban Giám đốc bên mua,” “Phụ thuộc vào việc Công ty

không có thay đổi bất lợi nào đáng kể.” Cũng có thể có những cụm từ với nội dung cụ thể phù hợp hơn với tình hình của bên bán như “Phụ thuộc và việc Công ty thu xếp các tranh chấp phát sinh liên quan đến bản quyền”, hoặc “Phụ thuộc vào việc công ty thanh lý các chi nhánh của mình ở nước ngoài.” Nhìn chung chúng tôi không quá quan tâm đến những điều khoản này, bởi vì một khi bên mua đã quyết định không muốn thực hiện thỏa thuận nữa thì họ sẽ tìm ra lý do hợp lý cho mình từ những điều khoản này.

Thay vì lo lắng liệu điều khoản này có phải là một phần của LOI hay không, chúng tôi thường tập trung vào chi tiết của các điều kiện Hoàn tất thỏa thuận, bởi đây chính là một dấu hiệu khác về mức độ nhiệt tình với thỏa thuận của bên mua. Nếu bạn nhận được một danh sách dài và phức tạp thì đối tác của bạn có khả năng sẽ rất kỹ tính và khó chiều. Trong trường hợp đó, hãy thử sớm đưa ra đề xuất rút ngắn một số các điều khoản đó lại, đặc biệt là những điều kiện khó khăn hơn, để tìm hiểu xem quá trình đàm phán thực sự của bạn sẽ diễn ra như

thế nào.

Góc nhìn doanh nhân

Hãy nhớ rằng, một khi bên mua đã tiến hành quá trình đánh giá pháp lý đối với công ty của bạn, họ cũng bị ràng buộc bởi thỏa thuận (cả về mặt cảm xúc lẫn tài chính) như bạn, và trong nhiều trường hợp, danh tiếng cũng là điều họ cần cân nhắc kỹ càng.

Với tư cách là người bán, bạn nên chuẩn bị tinh thần rằng một khi đã đồng ý với những điều khoản hoàn tất cụ thể, bạn sẽ

bị ràng buộc bởi chúng. Bởi vậy, bạn cần cân nhắc chúng ngay từ đầu quy trình đánh giá pháp lý để không bị mắc kẹt với một vài điều khoản không mong muốn như phải thanh lý một công ty con ở nước ngoài hay một số điều khoản kỳ quặc khác, đặc biệt là nếu bạn chưa từng làm việc đó.

Điều khoản cam kết thực hiện giao dịch

Việc ký kết một lá thư bày tỏ ý định mua lại là sự khởi đầu cho một quy trình nghiêm túc và khá tốn kém cho cả bên mua lẫn bên bán. Bởi vậy, bạn cũng

không nên ngạc nhiên khi bên mua kiên quyết yêu cầu phải có điều khoản cam kết thực hiện giao dịch như chúng tôi đã nói đến trong bản điều khoản đầu tư. Trong trường hợp của giao dịch mua lại, các điều khoản cam kết thực hiện giao dịch hầu như là từ một phía, đặc biệt là nếu bên mua là một công ty chuyên thực hiện các thương vụ mua lại.

Với tư cách là bên bán, bạn chỉ có thể đàm phán thời hạn của cam kết thường nằm trong khoảng hợp lý từ 45 đến 60 ngày. Nếu bên mua yêu cầu thời hạn này

dài hơn 60 ngày, bạn nên phản đối mạnh mẽ bởi bị ràng buộc trong khoảng thời gian quá dài không bao giờ có lợi cho bạn. Hơn nữa, phần lớn các thỏa thuận có thể hoàn tất trong vòng 60 ngày kể từ ngày ký LOI, bởi vậy, có một thời hạn hợp lý sẽ khiến tất cả các bên cùng tập trung hướng tới mục tiêu cuối cùng là hoàn tất thỏa thuận.

Bởi phần lớn các cam kết thực hiện giao dịch đều của một phía, bên mua sẽ có quyền nhưng không có nghĩa vụ gì nếu họ quyết định tiếp tục thực hiện thỏa thuận

mua bán đến cùng. Bởi vậy, thời gian thường đóng vai trò đặc biệt quan trọng bởi bên bán sẽ không được phép tìm kiếm những đề xuất khác trong thời hạn của cam kết dù thỏa thuận đó không tiến triển. Trong vài trường hợp, nếu bên mua quyết định không tiếp tục thực hiện thỏa thuận nữa, họ sẽ đồng ý với việc chấm dứt hiệu lực của cam kết thực hiện giao dịch ngay; tuy nhiên, trong hầu hết các trường hợp, bên mua sẽ chỉ giữ im lặng đến khi cam kết hết hạn.

Nhiều khi thỏa thuận vẫn đang tiến triển

tốt nhưng thời hạn cam kết đã hết, bên bán thường sẽ nhận được yêu cầu kéo dài thời hạn từ bên mua, có thể là vào thời điểm vài ngày trước khi thời hạn cam kết kết thúc. Khi đó, bên bán thường sẽ đòi hỏi thêm một số quyền lợi cho mình như là xóa bỏ một số giới hạn, thực hiện thêm một thỏa thuận tài trợ vốn ngắn hạn, thậm chí là hủy bỏ một khoản mục cụ thể nào đó trong các cam đoan và bảo đảm mà họ đã đưa ra. Tuy nhiên, bên bán nên cẩn thận để không vượt quá giới hạn tại thời điểm này bởi đàm phán vẫn chưa kết thúc và kết quả của nó vẫn còn phụ thuộc

vào thái độ của các bên xung quanh việc kéo dài thời hạn cam kết này. Nếu bên bán đòi hỏi quá nhiều, bên mua sẽ chặt chẽ hơn trong quá trình hoàn tất thỏa thuận.

Thay vì tranh luận về cam kết thực hiện giao dịch, chúng tôi thấy sẽ hiệu quả hơn nhiều nếu bên bán đưa ra giới hạn về thời gian cho nó và miễn trừ vài sự kiện cụ thể khỏi thời hạn đó, nhất là các vòng tài trợ vốn (ít nhất là tài trợ vốn được thực hiện bởi các nhà đầu tư hiện hữu, để gây áp lực đối với bên mua).

Góc nhìn doanh nhân

Cũng như cam kết thực hiện giao dịch với các nhà đầu tư mạo hiểm, cam kết thực hiện giao dịch với bên mua cũng sẽ tự động hết hiệu lực nếu bên mua ngừng quá trình hoàn tất giao dịch.

Phí, phí và phí

Các LOI thường luôn chỉ ra rõ ràng bên nào chi trả những chi phí gì và giới hạn chi phí đối với bên bán trong một thỏa thuận mua lại. Điều khoản chi phí trong LOI sẽ quy định tất cả những chi phí giao

dịch liên quan đến một đại lý hay ngân hàng, các chi phí pháp lý, và bất cứ chi phí nào liên quan tới bên bán. Bên mua chắc chắn sẽ luôn tỏ ra lo lắng về vấn đề ai sẽ trả các chi phí giao dịch, tuy nhiên, hầu hết họ sẽ cố gắng để đảm bảo rằng bên bán sẽ chi trả hết, đặc biệt nếu đó là một khoản đáng kể.

Đôi khi khái niệm phí phá vỡ thỏa thuận cũng xuất hiện trong trường hợp thỏa thuận không hoàn tất hoặc bên bán cuối cùng lại thực hiện giao dịch với công ty khác. Phí phá vỡ thỏa thuận rất hiếm khi

xảy ra nếu đôi tượng mua lại là một công ty tư nhân được tài trợ bởi vốn đầu tư mạo hiểm, song lại khá phổ biến khi một công ty đại chúng này mua lại một công ty đại chúng khác. Nhìn chung chúng tôi phản đối bất cứ yêu cầu nào của một bên mua đòi quy định điều khoản phí phá vỡ thỏa thuận. Phần lớn các công ty muốn mua lại các công ty hình thành từ nguồn tài trợ vốn đầu tư mạo hiểm đều có quy mô lớn hơn, nguồn lực tài chính mạnh hơn rất nhiều so với bên bán. Vì vậy, việc bên mua sẽ nhận được tiền nếu thỏa thuận không thành với chúng tôi thật là

vô lý, bởi cả hai bên đều phải chi trả các khoản phí trong suốt quá trình thực hiện giao dịch. Khi đóng vai trò là bên bán, chúng tôi hiếm khi yêu cầu điều khoản phí phá vỡ thỏa thuận.

Góc nhìn doanh nhân

Có vài trường hợp hiếm gặp, trong đó bên bán có thể đòi hỏi một cách hợp lý một khoản phí phá vỡ thỏa thuận. Nếu bên mua có khả năng cạnh tranh với nhiều thỏa thuận tiềm năng, trong khi bên bán lại lo ngại rằng bên mua có thể chỉ xem thỏa thuận với họ là một cuộc đi săn

chứ không phải là một thỏa thuận thiện chí mà hai bên sẽ thực hiện đến cùng. Nếu bên bán phải đối mặt với nhiều rủi ro về khách hàng và nhân sự khi tham gia vào giao dịch mua bán lại, một khoản phí phá vỡ thỏa thuận có thể được xem là điều hợp lý.

Quyền niêm yết

Khi một công ty đại chúng mua lại một công ty tư nhân và chi trả bằng cổ phần, điều quan trọng với bên bán là hiểu được tính chất và các quyền niêm yết liên quan đến cổ phần mà mình sẽ nhận được. Một

vài công ty mua lại luôn cố gắng làm ngược điều này, bởi vậy nếu là bên bán, bạn nên sớm thỏa thuận về những gì mình sẽ nhận được.

Thường thì bên mua sẽ đề xuất trả bằng cổ phần chưa niêm yết với lời hứa sẽ niêm yết các cổ phiếu đó. Bên bán cần phải hiểu rằng lời hứa đó không phải là điều khoản ràng buộc bên mua, bên mua cũng không thể bảo đảm được khi nào các cổ phiếu mà họ đã dùng để chi trả sẽ được niêm yết. Điều này còn phụ thuộc vào SEC mà họ thì không thể kiểm soát

hay điều khiển được cơ quan này. Lịch sử mối quan hệ giữa bên mua và SEC sẽ là một yếu tố rất quan trọng, trong đó có cả tình trạng hiện thời của các yêu cầu niêm yết của bên bán tại SEC, các thông báo niêm yết đã phát hành, và bất cứ lời hứa nào của bên bán với các công ty khác mà nó đã mua lại.

Chúng tôi đã có kinh nghiệm với một vài trường hợp, trong đó bên bán đã hứa sẽ nhanh chóng niêm yết cổ phiếu, nhưng thực chất đã trì hoãn thực hiện niêm yết sau khi thỏa thuận hoàn tất hoặc đã nộp

hồ sơ niêm yết nhưng hồ sơ đó đã bị kẹt lại tại SEC. Trong môi trường pháp lý ngày nay, chúng tôi đã từng rất ngạc nhiên trước thái độ rất tồi của một số công ty kế toán lớn khi họ tuyên bố rằng mình không có thời gian làm việc về các vấn đề kế toán liên quan đến các thương vụ mua lại do SEC đặt ra, đặc biệt là trong trường hợp công ty kế toán đó sẽ không còn tiếp tục làm việc với công ty mua lại sau thỏa thuận mua lại đó nữa.

Cổ phần chưa niêm yết có thể được trao đổi sau 12 tháng chờ đợi, nhưng một năm

có thể là quãng thời gian dài với rất nhiều biến động về giá cả, đặc biệt đối với một cổ phiếu ít được trao đổi. Hãy chắc chắn rằng bạn sẽ nhận được thứ giống như những gì bạn nghĩ tới.

Đại diện của cổ đông

Một thương vụ mua lại sẽ chưa thực sự kết thúc khi thỏa thuận mua bán được hoàn tất và tiền được trao tay. Có những điều khoản sẽ còn kéo dài và ràng buộc các bên trong tương lai như: quản lý khoản ký quỹ, điều khoản giá linh động, điều chỉnh vốn lưu động, và thậm chí là

những tranh chấp liên quan đến những cam đoan và bảo đảm đã đưa ra. Trong mỗi thỏa thuận mua lại, sẽ có một người – còn được gọi là đại diện cổ đông – được bổ nhiệm để làm đại diện cho toàn bộ các cổ đông cũ trong công ty của bên bán để giải quyết những vấn đề này.

Anh chàng kém may mắn này, vì thường không được trả công cho công việc nặng nề mà anh ta sẽ phải đảm nhiệm, sẽ phải giải quyết tất cả vấn đề phát sinh giữa bên bán và bên mua sau khi thỏa thuận mua bán hoàn tất. Những vấn đề đó có

thể liên quan đến pháp lý hay chỉ đơn giản là một hành động thể hiện sự hào phóng của bên mua, song thường rất mất thời gian, tốn kém chi phí và có thể ảnh hưởng đáng kể tới kết quả cuối cùng của thỏa thuận, xét về khía cạnh tài chính.

Thông thường, một người quản lý cấp cao của bên bán hoặc một thành viên trong Ban Giám đốc của công ty đầu tư mạo hiểm đã tài trợ vốn cho công ty đó đảm nhiệm. Tuy nhiên, khi một sự kiện bất lợi xảy ra, trong đó bên mua đưa ra yêu cầu bồi hoàn trích từ khoản ký quỹ

hay đe dọa kiện một cổ đông cũ của công ty, công việc này sẽ trở thành một cơn ác mộng vì khả năng ngốn thời gian khổng lồ của nó. Đại diện cổ đông, thường nhận công việc toàn thời gian nhưng chỉ được bù đắp bằng số tiền công quá hạn chế (thường chỉ kéo dài trong thời hạn của khoản ký quỹ) để thuê các chuyên gia xử lý giúp mình, cuối cùng sẽ phải tự chịu trách nhiệm giải quyết nó. Nếu đó là người quản lý cấp cao của bên bán, anh ta còn có thể tiếp tục làm việc cho bên mua sau thỏa thuận mua bán. Trong bất cứ trường hợp nào, người đó cũng sẽ

phải đưa ra các quyết định có ảnh hưởng đến tất cả cổ đông và cuối cùng sẽ phải bỏ thời gian và công sức ra làm việc với họ. Cuối cùng, bên bán, để làm tăng thêm sức ép, trong nhiều trường hợp, còn khởi kiện trực tiếp người đại diện cổ đông.

Mỗi chúng tôi đều đã từng là đại diện cổ đông nhiều lần. Nhưng vài năm trước, chúng tôi đã quyết định không bao giờ lặp lại vai trò đó nữa, bởi không thấy có bất kỳ lợi ích gì với nó.

Nếu đôi khi bạn buộc phải trở thành một đại diện cổ đông, hãy chắc chắn là đã

đàm phán được một khoản tiền lớn để giúp bạn thuê các chuyên gia hỗ trợ nếu có vấn đề gì xảy ra. Chúng tôi thường thấy một khoản ký quỹ riêng biệt được dành để trả cho các chi phí của đại diện cổ đông. Đây có thể được sử dụng như một tấm khiên bảo vệ đối với những công ty mua lại có ý định xấu, bởi bạn cũng sẽ có khả năng thuê những luật sư giỏi để đương đầu với các luật sư của họ.

Bạn đừng bao giờ đề nghị một người làm việc cho bên bán sau khi thỏa thuận hoàn

tất sẽ trở thành đại diện cổ đông. Bởi nếu làm vậy, bạn đang đẩy người đó vào một trận chiến không cân sức với ông chủ hiện thời của mình, hơn nữa, đó không phải là vị trí dễ chịu đối với bất kỳ ai. Chỉ có một trường hợp duy nhất mà những điều trên không đúng là khi người đại diện cổ đông có vai trò quan trọng trong công ty của bên mua và nỗi lo sợ người này ra đi sẽ giúp tạo ra những ảnh hưởng tích cực cho bên bán. Nhưng dù như vậy, đây cũng là vị trí không dễ chịu chút nào vì có rất nhiều sức ép.

Bạn cũng nên cảnh giác khi để một nhà đầu tư mạo hiểm giữ vai trò này. Các điều khoản ký quỹ và tranh chấp đôi khi bị hạn chế về thời gian, và chúng tôi đã từng trải qua nhiều kinh nghiệm trong đó các nhà đầu tư mạo hiểm khác, với vai trò là đại diện cổ đông, đã không mấy tập trung vào trách nhiệm được giao bởi không hiểu đầy đủ hay đánh giá đúng mức những vấn đề pháp lý diễn ra xung quanh họ và vai trò mà họ đang nắm giữ. Chúng tôi đã có những kinh nghiệm hiếm có, trong đó một đại diện cổ đông đồng thời là đầu tư mạo hiểm (cùng đầu tư với

chúng tôi trong công ty được mua lại) đã suýt nữa làm tan biến toàn bộ khoản ký quỹ của chúng tôi chỉ vì làm ngơ các thông báo mà anh ta nhận được từ bên mua là cam kết nào đó của chúng tôi đã bị vi phạm. Thời hạn của thông báo là 30 ngày, và 31 ngày sau khi nhận được thông báo đó, anh ta nhận được một lá thư khác nói rằng khoản ký quỹ đã bị khấu trừ một khoản bằng với khoản yêu cầu bồi thường. May mắn thay, chúng tôi có mối quan hệ tốt với luật sư của bên mua và đã được đối xử như một ngoại lệ, tuy rằng bên mua không có trách nhiệm

phải làm vậy trừ khi hai bên thật sự thiện chí trong việc giải quyết vấn đề phát sinh.

Như là một thành quả gặt hái được nhờ kinh nghiệm của chúng tôi qua nhiều năm, Jason đã đồng sáng lập một công ty có tên Dịch vụ đại diện cổ đông (SRS - www.shareholderrep.com), chuyên thực hiện các vai trò đại diện cổ đông cho bên bán. So với tổng giá trị của thỏa thuận mua bán, chi phí cho việc sử dụng dịch vụ của một công ty như SRS khá khiêm tốn đối lại, bạn có những chuyên

gia, dành toàn thời gian làm việc của họ để thực hiện vai trò đại diện khó khăn đó. Khi có tranh chấp xảy ra, họ sẽ đứng ra xử lý mọi chi tiết trong đó. Với số lượng lớn các dịch vụ mà họ thực hiện với tư cách đại diện cổ đông, họ thường sẽ có kinh nghiệm rộng lớn với cả công ty mua lại lẫn luật sư của mình.

13. Những vấn đề pháp lý mọi doanh nhân cần biết

Chúng tôi nhận thấy một vài vấn đề pháp lý thường biến thành trở ngại cho các doanh nhân và luật sư của họ. Trong một số trường hợp, chúng chỉ là những rắc rối đơn thuần có thể được hóa giải trong quá trình gọi vốn hoặc thanh lý công ty, tuy nhiên, thường thì chúng có ý nghĩa quan trọng với công ty và, trong những trường hợp xấu, có thể làm tổn hại đến

giá trị kinh doanh của công ty đó. Chúng tôi không phải luật sư của các bạn, cũng không có ý định đưa ra các tư vấn pháp lý ở đây (chính luật sư của chúng tôi buộc chúng tôi phải viết ra điều này), nhưng khuyên bạn nên nắm bắt những vấn đề này thay vì chỉ giả định rằng luật sư của bạn sẽ hiểu đúng và giải quyết được vấn đề.

Quyền sở hữu trí tuệ

Vấn đề quyền sở hữu trí tuệ có thể nhấn chìm một công ty mới khởi nghiệp trước khi nó thực sự bắt đầu hoạt động. Sau

đây là một ví dụ.

Bạn và một người bạn cùng uống bia. Bạn bắt đầu kể cho anh ta nghe về công ty mới của bạn, rằng nó sẽ cách mạng hóa X và giúp bạn kiếm bộn tiền. Bạn dành cả mấy tiếng đồng hồ quanh những cốc bia và kể hết cho anh ta nghe về mô hình kinh doanh, những điều bạn cần tạo dựng, các yêu cầu của sản phẩm. Rồi cả hai cùng vui vẻ ra về trong trạng thái ngà say.

Ngày hôm sau, anh bạn tốt bụng của bạn quay trở lại với công việc của mình ở

Công ty đại-loại-như-X. Còn bạn đã chọn anh ta để thổ lộ ý định của mình vì biết rằng công việc kinh doanh của bạn cũng tương tự như công việc mà anh bạn đó đang làm. Bạn còn nghĩ đến việc thuê anh ta vào một ngày nào đó trong tương lai.

Sau đó bạn dành toàn bộ nỗ lực của bản thân trong 6 tháng tiếp theo để cho ra đời phiên bản đầu tiên của sản phẩm. Một vài trang web công nghệ phổ biến bắt đầu viết về nó và bạn bắt đầu nhận được những cuộc điện thoại từ các nhà đầu tư

mạo hiểm muốn tài trợ cho mình. Bạn không thể nén nỗi niềm vui và đang rất phấn khích nghĩ đến cuộc sống tươi đẹp sắp tới, như mọi doanh nhân khác.

Một thời gian sau, anh bạn cùng uống bia gọi cho bạn và nói đã bị sa thải khỏi Công ty đại-loại-như-X và muốn tham gia vào công ty của bạn. Bạn nói với anh ta rằng ngay sau khi có nguồn tài trợ, sẽ rất vui nếu thuê được anh ta vào làm. Và anh ta mỉm cười, “Cũng được – Nhưng tôi có thể bắt đầu ngay từ ngày hôm nay mà chưa cần được trả lương vì sở hữu

50% công ty.” Bạn sẽ lặng đi vì kinh ngạc trong vài giây.

Và trong khi tranh luận về điều vô lý đó, anh bạn đó nói cho bạn rằng đã sở hữu 50% tấm bằng sáng chế của công ty bạn bởi hai người về cơ bản đã cùng nhau thành lập công ty của bạn qua những châu bia. Bạn sẽ nói không đồng ý với điều đó và rằng anh ta chẳng sở hữu cái quái gì cả. Còn anh ta thì nhẹ nhàng đánh tiếng cho bạn rằng anh ta có người chú làm luật sư.

Cho dù nghe có vẻ lạ lùng, nhưng đây là

một ví dụ có thực. Mặc dù chúng tôi cho rằng những gì mà người-được-xem-là bạn của bạn nói thật vô lý, nhưng nếu anh ta hành động như những gì mình nói (kiện cáo thông qua vị luật sư – đồng thời người chú sẵn sàng làm việc không công cho anh ta), quá trình gọi vốn tài trợ từ các nhà đầu tư mạo hiểm của bạn có thể bị chậm lại. Nếu anh ta cứ bám theo mà bạn không chia sẻ chút lợi ích nào, khả năng có thể xảy ra là anh ta sẽ cản đường và không cho bạn kêu gọi vốn đầu tư. Nếu bạn may mắn (anh bạn đó vô tình gặp tai nạn giao thông), bạn sẽ vẫn còn

phải đối mặt với vấn đề tương tự bởi Công ty đại-loại-như-X cũng tuyên bố quyền sở hữu của mình với sáng chế của bạn.

Trong thế giới của những ý tưởng kinh doanh và các công ty mới khởi nghiệp, những chuyện tương tự nhiều vô kể, trong đó có cả câu chuyện về sự ra đời của Facebook đã được phổ biến rộng rãi (và hư cấu) trong bộ phim *The Social Network* (Mạng xã hội). Ví dụ của chúng tôi là một trường hợp tương đối nghiêm trọng, nhưng còn có rất nhiều những câu

chuyện khác nữa, như là chuyện các sinh viên ngành quản trị kinh doanh đã gây dựng công ty ngay tại lớp học, trong đó hai người tiếp tục công việc kinh doanh thực sự còn hai người khác thì không, nhưng cuối cùng vẫn tranh giành quyền sở hữu một phần công ty dựa vào quyền sở hữu của họ với ý tưởng kinh doanh ban đầu. Hay một doanh nhân thuê một nhà thầu lập trình mã cho mình, nhưng cuối cùng vẫn bị kiện do nhà thầu tuyên bố rằng anh ta vẫn có quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm của mình bất chấp việc đã được bên thuê trả tiền.

Khi những điều tương tự xảy ra, thậm chí cả những nhà đầu tư mạo hiểm dày dạn kinh nghiệm nhất cũng sẽ phải tạm ngừng mọi thỏa thuận cho đến khi chắc chắn được rằng thực sự không có vấn đề liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ trong công ty mà mình định bỏ vốn đầu tư. Các nhà đầu tư mạo hiểm có trách nhiệm, những người thực sự muốn đầu tư vào công ty của bạn sẽ cùng làm việc với bạn để giải quyết vấn đề, đặc biệt là khi những yêu cầu vô lý như trong các ví dụ mà chúng tôi vừa nêu trên được đưa ra. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, trừ những tình

huông nghiêm trọng, sẽ luôn có cách giải quyết ổn thỏa cho các vấn đề này.

Điều cốt yếu là bạn phải hết sức cẩn thận và cảnh giác ngay từ đầu. Khi những người bạn khác cùng tham gia, thường thì bạn có thể làm rõ mọi chuyện từ trước bằng một cuộc nói chuyện đơn giản. Tuy nhiên, khi nói chuyện với một người bất kỳ, hãy đề phòng những kẻ vô lương tâm, đặc biệt là trước những người mà bạn không biết.

Một vài doanh nhân và rất nhiều luật sư cho rằng giải pháp đúng đắn nhất là bảo

vệ cần mật ý tưởng của bạn hoặc bắt bất cứ ai mà bạn tiếp xúc phải ký các thỏa thuận không tiết lộ thông tin. Chúng tôi không đồng ý với giải pháp này. Thay vào đó, chúng tôi khuyến khích các doanh nhân hãy hết sức cởi mở về ý tưởng của các bạn, và chúng tôi tin rằng các thỏa thuận bảo mật thông tin không có mấy giá trị. Tuy nhiên, hãy tỉnh táo nhận biết bạn đang tiếp xúc với ai, và nếu bạn đang thực sự tiến hành tạo dựng công ty cho mình, hãy đảm bảo là có một cố vấn pháp lý có đủ chuyên môn và kinh nghiệm để giúp bạn ghi chép lại toàn bộ

dữ liệu về nó.

Các vấn đề nhân sự

Doanh nhân thường hay phải đối mặt với các vụ kiện cáo liên quan đến nhân sự nhất. Những sự việc như thế chẳng vui vẻ gì, đặc biệt là đối với nhân viên mà bạn vừa sa thải, nhưng đó là hệ quả không may từ môi trường làm việc hiện đại ngày nay.

Có vài điều bạn có thể làm để bảo vệ mình khỏi những tình huống xấu này. Đầu tiên, hãy đảm bảo là những người bạn

thuê đều tự nguyện làm việc cho bạn. Nếu không có những từ ngữ cụ thể này trong thư đề xuất việc làm, sau này có thể bạn sẽ gặp rắc rối vì bộ luật lao động của các bang (đương nhiên có sự khác biệt nhất định giữa chúng) trong đó quy định liệu bạn có thể sa thải ai đó hay không. Chúng tôi đã phải đương đầu với những tình huống nan giải do việc sa thải nhân viên ở Mỹ cũng khó khăn như ở Pháp.

Tiếp theo, hãy cân nhắc xem liệu bạn có muốn đưa ra các điều khoản lao động

ngay trong thư đề xuất việc làm hay không. Ví dụ, bạn có thể quyết định rằng nếu để ai đó ra đi, họ sẽ nhận được thêm các cổ phiếu đã xóa bỏ giới hạn về quyền sở hữu không hạn chế hoặc bồi thường bằng tiền mặt. Nếu không quyết định những điều này ngay từ đầu, có thể bạn sẽ bị đẩy vào tình huống trong đó bạn sa thải một người, nhưng người đó lại cho rằng bạn phải bồi thường gì đó cho anh ta. Mặt khác, quy định trước các điều khoản lao động cũng thú vị như đàm phán thỏa thuận từ bỏ quyền sở hữu tài sản của vợ/chồng đối với người kia

trong trường hợp ly hôn/qua đời vậy, và mặt trái là nó hạn chế sự linh động của bạn, đặc biệt nếu công ty đang ở trong tình trạng khó khăn về tài chính và cần sa thải bớt nhân sự để giảm tỷ lệ tiêu hao chi phí, duy trì lượng tiền mặt cần thiết để tồn tại.

Mỗi doanh nhân đều nên có một luật sư giỏi về các vấn đề nhân sự. Giải quyết các vấn đề này có thể rất căng thẳng và kết quả không thể dự báo, đặc biệt là trước những quy định pháp luật dày đặc và chặt chẽ xung quanh vấn đề chống

phân biệt chủng tộc với sự khác biệt đáng kể giữa các bang, và một luật sư hiểu biết về các vấn đề lao động có thể nhanh chóng giúp đỡ bạn đạt một giải pháp hợp lý khi có vấn đề gì phát sinh.

Tuyên bố thành lập công ty

Mặc dù bạn có thể tuyên bố thành lập công ty của mình tại 50 bang của nước Mỹ, nhưng sẽ có một vài nơi tạo nhiều điều kiện thuận lợi hơn cho bạn nếu tuyên bố thành lập công ty ở đó, đặc biệt là khi bạn đang lập kế hoạch tìm kiếm nguồn tài trợ đầu tư mạo hiểm. Phần lớn

các nhà đầu tư mạo hiểm đều thích một trong ba lựa chọn sau: Delaware, bất cứ bang nào mà công ty đó hình thành, hoặc bất cứ bang nào mà công ty đầu tư của họ đặt trụ sở.

Delaware là địa điểm khá phổ biến bởi luật doanh nghiệp ở đó được quy định khá rõ ràng và tương đối thuận lợi cho hoạt động kinh doanh. Hầu hết luật sư ở Mỹ đều có kinh nghiệm với các vấn đề liên quan đến luật pháp tại bang này. Nếu bạn đang dự định IPO, phần lớn ngân hàng đầu tư sẽ khuyên bạn nên đăng ký

doanh nghiệp tại Delaware trước khi giúp nó trở thành một công ty đại chúng. Quan trọng hơn, có nhiều điều rất khó thực hiện, thậm chí không được phép ở vài bang, như là các chữ ký được gửi bằng điện tín hoặc là phản hồi nhanh chóng với các yêu cầu thay đổi trong hồ sơ doanh nghiệp, lại là tiêu chuẩn thường được thực hiện tại Delaware.

Hai điều bất lợi duy nhất của việc thành lập công ty tại Delaware là bạn sẽ phải trả thêm một khoản thuế (rất nhỏ) và có thể phải cùng lúc tuân thủ tới hai bộ luật

doanh nghiệp. Ví dụ, nếu bạn ở bang California và là một doanh nghiệp Delaware, sẽ phải tuân thủ luật Delaware và một vài điều luật của California.

Hai lựa chọn sau, địa điểm của công ty hoặc địa điểm của công ty đầu tư mạo hiểm, đều ổn cả. Tuy nhiên, nếu nhà đầu tư mạo hiểm không có kinh nghiệm với các quy định pháp luật tại bang của bạn, sẽ thường gặp phải sự phản đối khi muốn thành lập công ty tại bang của mình. Chúng tôi xem đây là một quan điểm hợp

lý xét từ phía các nhà đầu tư, đặc biệt là khi họ tham gia vào ban giám đốc bởi sau đó, nhà đầu tư, với tư cách là một giám đốc trong công ty của bạn, sẽ phải chịu trách nhiệm cá nhân trong việc tuân thủ luật doanh nghiệp áp dụng cho công ty. Do luật này có thể có sự khác biệt rất lớn giữa các bang, chúng tôi luôn coi Delaware là lựa chọn mặc định.

Nhà đầu tư hợp lệ

Mặc dù đây không phải là cuốn sách về luật chứng khoán (nếu thế, nó chắc chắn là một cuốn sách rất tệ), rất nhiều nội

dung của nó thực ra bàn về vấn đề bán cổ phần cho nhà đầu tư. Rất nhiều quy định pháp luật bạn cần tuân thủ để tránh cho mình khỏi những rắc rối với SEC, bởi thế, đây cũng chính là lý do khiến bạn cần một luật sư giỏi.

Hầu hết các vấn đề có thể được loại bỏ từ trước thông qua tư vấn. Đừng bao giờ mời người thợ cắt tóc, thợ sửa máy hay người làm công trong cửa hàng hoa quả gần nhà mua cổ phần trong công ty của bạn trừ khi họ là những người có tài sản độc lập. Có nhiều điều luật quy định rằng

chỉ có những người giàu có và hiểu biết mới là những nhà đầu tư hợp lệ được phép mua cổ phần trong các công ty tư nhân. Nếu bạn cố gắng kêu gọi tiền từ những người không phù hợp với tiêu chuẩn này, có thể sẽ bị buộc tội vi phạm luật chứng khoán. Thường thì SEC sẽ không động tới những hành vi vi phạm này, nhưng đôi khi việc đó vẫn xảy ra.

Nếu bạn phớt lờ lời khuyên này và bán cổ phần trong công ty tư nhân của bạn cho những người không phù hợp với quy định của SEC về nhà đầu tư hợp lệ, bạn

sẽ phải mang vấn đề này theo suốt đời. Đặc biệt, các nhà đầu tư không hợp lệ này có thể buộc bạn phải mua lại cổ phần của mình với mức giá ít nhất là bằng giá mua tại bất kỳ thời điểm nào, dù khi đó công ty của bạn đang làm ăn ra sao. *Quyền hủy bỏ* này là thực tế chúng tôi vẫn thường gặp phải. Nó lại càng khó xử hơn khi người yêu cầu lại là bạn thân của gia đình mà đáng ra không nên được mời tham gia từ đầu.

Quyền lựa chọn 83(b)

Đây lại là vấn đề khác mà “Nếu bạn

không làm ngay từ đầu thì sau đó không thể sửa chữa lại được nữa.” Cái giá phải trả của việc không điền vào mẫu quyền lựa chọn 83(b) trong vòng 30 ngày sau khi nhận được cổ phần trong một công ty nào đó gần như luôn dẫn đến kết quả là bạn sẽ mất đi các ưu đãi trên lợi nhuận từ vốn đầu tư áp dụng với cổ phần của bạn tại thời điểm bạn bán chúng đi. Chúng tôi coi đây là lỗi sẽ khiến bạn có thể phải đóng khoản thuế cao gấp ba lần so những gì bạn phải nộp nếu không mắc sai lầm.

Quyền lựa chọn 83(b) là mẫu đề nghị đơn giản mà bạn sẽ chỉ mất đúng 2 phút để hoàn thành. Phần lớn các luật sư sẽ cung cấp các mẫu chuẩn ngay khi trao giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho bạn. Một vài người cẩn thận còn đưa cho bạn thêm chiếc phong bì đã đóng dấu nộp phí bưu điện ghi địa chỉ đến, họ thậm chí còn e-mail các biểu mẫu để bạn điền vào dễ dàng. Hoặc bạn có thể chỉ cần gõ vào thanh tìm kiếm của Google “83 (b) election” và tự tải mẫu về cho mình. Hãy lưu ý rằng bạn phải gửi mẫu đã điền đến một cơ sở IRS phù hợp.

Chúng tôi đã có những kinh nghiệm cay đắng về chuyện này và sẽ thật rắc rối nếu bạn đang quay cuồng với một thỏa thuận mua lại và bỗng nhận ra rằng mẫu 83 (b) của mình bị bỏ quên chưa ký, giữa đồng tài liệu trên bàn. Để hiểu rõ thêm về cách tính toán cụ thể liên quan đến điểm này, hãy đọc chương “Tuân thủ hay không tuân thủ quy trình 83 (b)” trong cuốn sách của Brad và David Cohen *Do More Faster* (Nhà xuất bản John Wiley & Sons, 2010).

Quy định 409A về định giá cổ phiếu

Nội dung cuối cùng thường có hậu quả không hay đối với một thỏa thuận mua lại là Quy định 409 A của luật thuế, còn gọi là quy định 409A về định giá cổ phiếu. Quy định 409A cho rằng quyền chọn cổ phiếu trao cho các nhân viên của công ty phải có *giá trị thị trường hợp lý*.

Trước thời điểm chuyển giao thiên niên kỷ (trước khi có quy định 409A), ban giám đốc của một công ty tư nhân có thể tự xác định giá trị thị trường hợp lý của một cổ phiếu thường là bao nhiêu và điều này được chấp thuận bởi IRS. Theo

một thông lệ chung, giá cổ phiếu đổi với cổ phần thường, cũng là giá thực hiện đổi với các cổ phần quyền chọn được phát hành, thường ở mức 10% giá cổ phần ưu đãi của vòng gọi vốn cuối cùng. Nhưng có một ngoại lệ được áp dụng là khi công ty đang trong thời gian 18 tháng của đợt phát hành cổ phần lần đầu ra công chúng, giá của cổ phần thường sẽ đồng quy với giá của cổ phần ưu đãi khi thời hạn IPO đến gần.

Vì một vài lý do, IRS đã quyết định rằng đây không phải cách hợp lý để xác định

giá trị thị trường hợp lý, và đi cùng với nó là điều khoản mới 409A trong luật thuế, với những hình thức xử phạt nặng nề đối với các hành vi định giá cổ phiếu quyền chọn sai lầm. Các hình thức xử phạt bao gồm áp dụng các khoản thuế đối với nhân viên được hưởng cổ phiếu và các hình thức khác đối với công ty. Thêm vào đó, ở một vài bang, như California chẳng hạn, còn quy định các hình thức xử phạt riêng trong phạm vi của bang đó.

Tuy nhiên, IRS cũng tạo lối thoát cho mọi người mà trong ngành pháp lý còn

gọi là *cảng an toàn*. Nếu công ty sử dụng dịch vụ của công ty định giá chuyên nghiệp, sự định giá đó sẽ được coi là đúng trừ khi IRS chứng minh được điều ngược lại. Điều đó không dễ chút nào. Ngược lại, nếu một công ty không sử dụng dịch vụ của một công ty định giá chuyên nghiệp thì nó sẽ phải chứng minh rằng sự định giá của mình là điều, cũng khó khăn không kém.

Kết quả có thể dự báo trước của điều luật này là sự hình thành một hoạt động kinh doanh hoàn toàn mới cho nhân sự

ngành kế toán cũng như một loạt công ty định giá mới. Quy định 409A cũng tạo ra một khoản chi phí mới trong hoạt động kinh doanh mà chi phí đó thường dành cho hoạt động kế toán. Mặc dù chúng tôi có rất nhiều bạn bè làm việc cho các công ty định giá ra đời nhờ 409A, chúng tôi không hề thấy họ đóng góp gì cho các công ty hay cho quá trình tạo ra giá trị. Mặc dù chi phí không nhiều, từ 5 đến 15 nghìn đô-la một năm cho một công ty tư nhân nhưng số tiền này có thể dùng vào những mục đích hữu dụng hơn, ít nhất cũng là bộ phận nghiên cứu thị trường.

Một tác dụng phụ của việc điều chỉnh luật này là nguyên tắc 10%, trong đó cổ phần thường thường được định giá bằng 10% cổ phần ưu đãi, không còn được áp dụng nữa. Chúng tôi thường thấy việc định giá theo nguyên tắc 409A tại các công ty mới khởi nghiệp giờ đây cho ra kết quả là giá trị cổ phần thường bằng 20 đến 30% cổ phần ưu đãi. Kết quả là, đội ngũ nhân viên, những người được hưởng các cổ phiếu quyền chọn nhận được ít tiền hơn trong trường hợp thanh lý công ty. Quyền chọn trở nên đắt đỏ hơn đối với người mua bởi cơ sở của chúng (hay

giá thực hiện) cao hơn.

Thế nhưng, IRS cũng thu được ít thuế hơn, bởi cơ quan này chỉ có thể tính thuế trên phần giá trị kiếm được (giá bán của cổ phiếu trừ đi giá thực hiện). Và như vậy, xét về mặt tài chính, bộ phận kế toán chính là những người duy nhất được lợi.

Chú thích của tác giả

Qua cuốn sách này, chúng tôi đã đề cập những vấn đề bạn sẽ phải đối mặt trong quá trình gọi vốn đầu tư mạo hiểm. Ngoài nội dung của bản điều khoản đầu tư, chúng tôi còn nói đến những thành phần tham gia vào quá trình đó, bàn luận về quá trình kêu gọi vốn đầu tư của doanh nghiệp, về cơ cấu hoạt động của các công ty đầu tư mạo hiểm, và mô tả các nguyên tắc đàm phán cơ bản. Chúng

tôi cũng đề cập đến những điều nên và không nên làm trong quá trình gọi vốn và dành một chương phân tích về một lá thư bày tỏ ý định mua lại điển hình mà bạn sẽ nhận được khi bắt đầu một thỏa thuận bán công ty.

Mặc dù những nhà đầu tư vào các công ty ở giai đoạn đầu, chúng tôi đã giải thích những vấn đề mà bạn phải đối mặt trong bất kỳ vòng gọi vốn nào. Đồng thời chúng tôi đã cố gắng cân bằng quan điểm giữa các nhà đầu tư và doanh nhân, bởi bản thân đã từng giữa cả hai vai trò (mặc

dù đã đóng vai trò nhà đầu tư lâu hơn vai trò doanh nhân). Chúng tôi cũng đưa vào cuốn sách cách nhìn nhận riêng của một doanh nhân – Matt Blumberg, CEO của Công ty Return Path.

Chúng tôi biết rằng phần lớn những điều mà chúng tôi nhắc đến trong cuốn sách này hơi khô khan, và đã cố gắng điềm thêm chút gia vị bằng khả năng hài hước của mình. Chúng tôi đã xem lại cuốn sách rất nhiều lần, nhưng hiểu vẫn có một vài lỗi không thể tránh khỏi. Chúng tôi tin sẽ học hỏi được rất nhiều từ sai lầm

của chính mình và mong các bạn hãy gửi thư cho chúng tôi theo địa chỉ jason@foundrygroup.com hoặc brad@foundrygroup.com nếu có bất kỳ điểm nào các bạn thấy không đúng hoặc không rõ ràng.

Đương nhiên, không có thông tin nào trong cuốn sách này có thể được xem là những tư vấn mang tính pháp lý. Chúng tôi không phải luật sư của các bạn mà chỉ là hai con người đã cùng nhau viết một cuốn sách và hy vọng sẽ giúp ích cho những ai cần tìm hiểu về đầu tư mạo

hiêm. Nếu bạn có bất cứ câu hỏi nào về mặt pháp lý, hãy hỏi luật sư của bạn. Và vâng, luật sư của chúng tôi đã bắt chúng tôi viết ra điều này.

Chúng tôi hy vọng cuốn sách này sẽ giúp ích cho bạn trong quá trình bạn kiến tạo công ty tuyệt vời của mình.

Phụ lục A: Bản điều khoản mẫu

ACME VENTURE CAPITAL 2011, L.P.

Tóm tắt Các điều khoản trong Đề xuất

Phát hành riêng lẻ Cổ phần Ưu đãi chuỗi A
của NEWCO.COM

-----, 20-----

(Có hiệu lực đến -----, 20--)

Giá trị khoản
vốn huy động

Tổng số tiền trị giá _____ triệu đô-la, [bao
gồm ____ đô-la từ việc chuyển đổi các
khoản nợ bắc cầu] đại diện cho ____ % sở
hữu trên cơ sở pha loãng hoàn toàn, bao
gồm cổ phiếu dành cho quỹ quyền chọn
dành cho nhân viên. [Số tiền đầu tư của
từ Nhà đầu tư như sau:

Acme _____ đô-la

Nhà đầu tư khác 1 _____ đô-la

Nhà đầu tư khác 2 _____ đô-la

Tổng số: _____ đô-la

[Nếu còn có lần tất toán tiếp theo, hãy
ghi rõ các nhà đầu tư và giá trị đầu tư
tương ứng tại mỗi lần tất toán đó.]

Giá:

_____ đô-la một cổ phiếu (“Giá mua gốc”). Giá mua gốc thể hiện giá trị trước khi góp vốn đã được chuyển đổi hoàn toàn là _____ triệu đô-la và giá trị sau khi góp vốn đã được chuyển đổi hoàn toàn là _____ triệu đô-la. Với mục đích sử dụng cho tính toán trên và bất kỳ nội dung nào khác liên quan tới điều kiện “đã được chuyển đổi hoàn toàn” trong bản điều khoản đầu tư này. “Đã được chuyển đổi hoàn toàn” ở đây chỉ sự chuyển đổi tất cả Cổ phiếu ưu đãi đang lưu hành của Công ty, thực hiện các quyền chọn và chứng quyền đã được phép và đang tồn tại của Công ty, và tăng số lượng cổ phiếu trong quỹ cổ phiếu ưu đãi dành cho nhân viên hiện hữu thành [X] cổ phiếu trước lần đầu tư vốn này.

Bảng giá trị vốn hóa sau khi Hoàn tất thỏa thuận

Cổ phiếu %

Cổ phần thường đang lưu hành

Quyền chọn dành cho nhân viên

Quỹ dự trữ

Cổ phần ưu đãi chuỗi A đang lưu hành

Cổ phần ưu đãi chuỗi A đang lưu hành

Acme

[Các nhà đầu tư khác]

Cổ phiếu đã chuyển đổi hoàn toàn

Loại hình chứng khoán	Cổ phần ưu đãi chuỗi A có thể chuyển đổi (“Cổ phần ưu đãi chuỗi A”), ban đầu có thể được chuyển đổi trên cơ sở 1:1 sang Cổ phần thường của Công ty (“Cổ phần thường”).
Tất toán	Việc bán Cổ phần ưu đãi chuỗi A (“Tất toán”) dự kiến sẽ được thực hiện vào ngày _____, 20__.

**ĐIỀU KHOẢN ĐỐI VỚI CỔ PHẦN
ƯU ĐÃI CHUỖI A**

Cổ tức

Chủ sở hữu các cổ phần ưu đãi chuỗi A có quyền nhận cổ tức không tích lũy ưu tiên hơn so với cổ phần thường với tỷ lệ [6%-10%] Giá mua ban đầu mỗi năm [tại thời điểm như Ban giám đốc thông báo]. Chủ sở hữu các cổ phần ưu đãi chuỗi A còn được chi trả theo tỷ lệ bất cứ khoản cổ tức nào trên cơ sở chuyên đổi tương đương. [Thêm dòng in đậm thứ hai có nghĩa là cổ tức theo chỉ định, nếu không sẽ là cổ tức tự động.]

Hoàn vốn ưu tiên

Trong trường hợp thanh lý hoặc đóng cửa Công ty, chủ sở hữu các Cổ phần ưu đãi chuỗi A được quyền ưu tiên nhận trước chủ sở hữu các cổ phần thường một khoản tiền ứng với mỗi cổ phần là [2X] lần Giá Mua Gốc cộng thêm bất kỳ khoản cổ tức đã công bố nhưng chưa được chi trả nào (“Hoàn vốn ưu tiên”).

[Chọn một trong ba phương án sau đây:]

[Phương án 1: Thêm đoạn này nếu bạn muốn cổ phần ưu tiên có tham dự hoàn toàn: Sau khi khoản hoàn vốn ưu tiên đã được chi trả cho chủ sở hữu của các Cổ

phần ưu tiên vòng A, tài sản còn lại sẽ được phân bổ cho chủ sở hữu của các Cổ phần thường và cổ phần ưu đãi chuỗi A trên cơ sở đồng đều nhau.]

[Phương án 2: Thêm đoạn này nếu bạn muốn cổ phần ưu tiên có tham dự: Sau khi khoản hoàn vốn ưu tiên đã được chi trả cho chủ sở hữu của các Cổ phần ưu đãi chuỗi A, tài sản còn lại sẽ được phân bổ cho chủ sở hữu của các Cổ phần thường và Cổ phần ưu đãi chuỗi A trên cơ sở đồng đều nhau. Điều kiện là chủ sở hữu của các Cổ phần ưu đãi chuỗi A sẽ

ngừng tham gia vào quá trình chia sẻ khi họ đã nhận được tổng khoản tiền thanh lý trên mỗi cổ phần tương đương [2 đến 5] lần Giá mua gốc, cộng thêm bất kỳ khoản cổ tức đã công bố nhưng chưa thực hiện nào. Sau đó, phần tài sản còn lại sẽ được phân bổ cho chủ sở hữu của các Cổ phần thường.]

[Phương án 3: Thêm đoạn này nếu bạn muốn cổ phần ưu tiên không tham dự: Sau khi khoản hoàn vốn ưu tiên đã được chi trả cho chủ sở hữu của các Cổ phần ưu đãi chuỗi A, tài sản còn lại sẽ được

phân bổ theo tỷ lệ sở hữu cho chủ sở hữu của các Cổ phần thường.]

Không sử dụng điều khoản này nếu cổ phần ưu tiên có quyền tham dự hoàn toàn. [Sau bất kỳ sự kiện thanh lý hay được coi là thanh lý nào, chủ sở hữu của các Cổ phần ưu đãi chuỗi A sẽ được quyền nhận được khoản lớn hơn trong hai khoản sau (i) số tiền nhận được theo quy định ở đoạn trên, hoặc (ii) số tiền nhận được trong trường hợp chuyển đổi Cổ phần ưu đãi chuỗi A thành Cổ phần thường. Trong mỗi trường hợp sẽ tính

đến các trường hợp ngoại trừ, các khoản ký quỹ, hoặc các khoản chi trả bị trì hoãn hoặc dự phòng nào khác.]

Một sự sáp nhập, mua lại, bán quyền kiểm soát biểu quyết, hoặc bán toàn bộ tài sản của Công ty trong đó các cổ đông của Công ty đó không còn sở hữu phần lớn các cổ phần đã phát hành sẽ được xem như một trường hợp thanh lý.

Chuyển đổi

Chủ sở hữu của các Cổ phần ưu đãi chuỗi A sẽ có quyền chuyển đổi Cổ phần

ưu đãi chuỗi A của mình, tại bất cứ thời điểm nào, thành Cổ phần thường. Tỷ lệ chuyển đổi ban đầu sẽ là 1:1, tùy theo điều chỉnh được quy định dưới đây.

Chuyển đổi tự động

Tất cả các Cổ phần ưu tiên chuỗi A sẽ được tự động chuyển đổi thành Cổ phần thường, theo giá chuyển đổi áp dụng, sau khi hợp đồng bảo lãnh phát hành Cổ phần thường của công ty ra công chúng theo hình thức bảo lãnh 100% được hoàn tất với mức giá trên mỗi cổ phiếu không thấp hơn [3 đến 5] lần Giá mua ban đầu

(đã điều chỉnh sau khi chia tách cổ phiếu, trả cổ tức và các sự kiện tương tự) và tổng số vốn phát hành huy động được không nhỏ hơn [15] triệu đô-la (trước khi trừ phí và chi phí của tổ chức bảo lãnh) (“Chào bán lần đầu ra công chúng đạt yêu cầu”). Tất cả, hoặc một phần của mỗi cổ phần ưu đãi chuỗi A sẽ được tự động chuyển đổi thành cổ phần thường, với mức giá chuyển đổi áp dụng trong trường hợp cổ đông của ít nhất đa số các cổ phiếu ưu đãi chuỗi A đang phát hành đồng thuận với việc chuyển đổi đó.

Các điều khoản chống pha loãng

Giá chuyển đổi của cổ phiếu ưu đãi chuỗi A sẽ được điều chỉnh [nới lỏng hoàn toàn/theo trung bình trọng số] để giảm hiện tượng bị pha loãng trong trường hợp Công ty phát hành thêm chứng khoán cổ phần (không phải là cổ phiếu (i) dành cho nhân viên theo điều khoản về “Quỹ quyền chọn của Công ty” dưới đây; (ii) cổ phiếu phát hành thay tiền mặt khi sáp nhập, hợp nhất, mua lại hoặc các hình thức liên kết kinh doanh tương tự được Ban giám đốc thông qua;

(iii) cổ phiếu phát hành theo một thỏa thuận vay mua sắm hoặc mua thiết bị, thỏa thuận thuê bất động sản hoặc huy động vốn vay từ ngân hàng hoặc tổ chức tài chính tương tự được thông qua bởi Ban giám đốc; và (iv) cổ phiếu được phát hành mà chủ sở hữu của đa số cổ phiếu ưu đãi chuỗi A tự nguyện không áp dụng quyền bảo vệ chống pha loãng) với giá mua thấp hơn mức giá chuyển đổi áp dụng. Trong trường hợp cổ phiếu được phát hành theo các điều kiện khác nhau hoặc trong nhiều đợt với các điều kiện giống nhau, việc điều chỉnh chống pha

loãng sẽ được thực hiện trên cơ sở coi tất cả cổ phần đều được phát hành trong đợt hoàn tất góp vốn đầu tiên. Giá chuyển đổi [cũng] sẽ được điều chỉnh theo tỷ lệ đối với các lần chia tách cổ phiếu, trả cổ tức, hợp nhất, tái cơ cấu vốn và các hoạt động tương tự.

Quyền rút vốn theo lựa chọn của các nhà đầu tư

Với biểu quyết đồng ý của ít nhất là đa số cổ đông sở hữu Cổ phần ưu đãi chuỗi A, Công ty sẽ mua lại các cổ phần ưu đãi chuỗi A đã phát hành hàng năm và điều

đặt trong vòng ba năm bắt đầu từ thời điểm tròn [năm] năm kể từ ngày Hoàn tất góp vốn. Việc mua lại như vậy sẽ được thực hiện tại mức giá bằng với Giá mua ban đầu cộng với các khoản cổ tức đã thông báo nhưng chưa chi trả.

Quyền biểu quyết

Cổ đông sở hữu Cổ phiếu ưu đãi chuỗi A sẽ biểu quyết cùng với Cổ đông sở hữu Cổ phần thường chứ không theo nhóm riêng rẽ, trừ khi được quy định cụ thể hoặc yêu cầu khác đi bởi các quy định của pháp luật. Cổ phần thường có thể

được tăng lên hoặc giảm đi do quyền biểu quyết của các chủ sở hữu đa số Cổ phần thường và Cổ phần ưu đãi chuỗi A biểu quyết cùng nhau trên cơ sở như-đã-chuyên-đổi, và không theo nhóm riêng rẽ. Mỗi cổ phiếu ưu đãi chuỗi A sẽ có số quyền biểu quyết bằng với số lượng cổ phiếu thường được phát hành trên cơ sở chuyên đổi các cổ phiếu ưu đãi chuỗi A đó.

Ban giám đốc

Quy mô của Ban giám đốc Công ty sẽ bao gồm [_____] thành viên. Ban

Giám đốc ban đầu sẽ bao gồm _____ với tư cách là (các) đại diện của Acme, _____, _____ và _____.

Tại mỗi cuộc họp lựa chọn các giám đốc, chủ sở hữu của các cổ phiếu ưu đãi chuỗi A, bỏ phiếu theo một nhóm riêng, sẽ được quyền bầu chọn [một] thành viên của Ban giám đốc Công ty trong đó Giám đốc sẽ được chỉ định bởi Acme; chủ sở hữu các cổ phiếu thường, bỏ phiếu theo một nhóm riêng, sẽ được quyền bầu [một] thành viên, và các giám đốc còn

lại sẽ được lựa chọn dựa trên cơ sở [Phương án 1 (Nếu Acme kiểm soát trên 50% cổ phần vốn): sự đồng thuận giữa Cổ đông thường và Cổ đông ưu đãi trên cơ sở cùng bầu chọn] [hoặc Phương án 2: Được lựa chọn bằng sự đồng thuận của Ban Giám đốc]. Hãy lưu ý là bạn có thể muốn một người được chọn vào một trong các vị trí được bầu chọn bởi các Cổ đông thường trở thành CEO.

[Thêm điều khoản này nếu Acme muốn có một quan sát viên trong Ban giám đốc: Acme sẽ có quyền bổ nhiệm một

người đại diện nhằm theo dõi tất cả cuộc họp của Ban giám đốc mà không được quyền biểu quyết.]

Công ty sẽ hoàn trả lại các chi phí của các giám đốc được bầu chọn bởi Các cổ đông ưu đãi chuỗi A [các quan sát viên] và các cổ vấn phát sinh do tham dự các cuộc họp của Ban giám đốc và các cuộc họp khác; hoặc các sự kiện mà những người này tham dự với tư cách là đại diện của Công ty.

Các điều khoản bảo vệ

Chứng nào còn có bất kỳ cổ phiếu ưu đãi chuỗi A nào đang lưu hành, sự đồng thuận của các cổ đông sở hữu đa số cổ phiếu ưu đãi chuỗi A sẽ là yêu cầu bắt buộc

đối với bất kỳ hành động nào, dù là trực tiếp hay thông qua bất kỳ sự sáp nhập, tái cơ cấu vốn, hoặc các sự kiện tương tự, mà (i) thay thế hoặc thay đổi quyền, ưu đãi hay nghĩa vụ của các cổ phần ưu đãi chuỗi A; (ii) làm tăng hoặc giảm số lượng các cổ phần thường hoặc cổ phần ưu đãi; (iii) tạo ra (bằng cách tái phân

loại hoặc hình thức khác) bất kỳ loại hoặc chuỗi cổ phiếu có quyền, ưu đãi hoặc nghĩa vụ cao hơn hoặc tương đương với cổ phần ưu đãi chuỗi A; (iv) dẫn đến việc hoàn trả hoặc mua lại bất kỳ cổ phần thường nào (ngoài việc tuân thủ thỏa thuận ưu đãi cổ phần với các nhà cung cấp dịch vụ trong đó cho phép Công ty được quyền mua lại cổ phần sau khi dịch vụ chấm dứt); (v) dẫn đến bất kỳ sự sáp nhập hay tái cơ cấu công ty nào khác, bán quyền kiểm soát, hoặc bất kỳ giao dịch nào trong đó tất cả hoặc một phần lớn tài sản của công ty bị bán đi;

(vi) sửa đổi hoặc vô hiệu bất kỳ điều khoản nào trong Giấy đăng ký kinh doanh hoặc theo quy định của pháp luật; (vii) tăng hoặc giảm số lượng thành viên Ban Giám đốc; [hoặc] (viii) dẫn đến việc chi trả hoặc thông báo chi trả cổ tức đối với cổ phiếu thường hoặc cổ phiếu ưu đãi; [hoặc (ix) dẫn đến công nợ vượt quá [100.000 đô-la]].

Điều khoản duy trì ưu đãi

[Bản 1: Trong trường hợp diễn ra một đợt Cấp vốn đủ điều kiện (như được định nghĩa dưới đây), cổ phần ưu đãi

chuỗi A nắm giữ bởi bất kỳ Nhà đầu tư nào được trao quyền tham dự nhưng không tham dự đầy đủ vào vòng cấp vốn này bằng cách mua ít nhất cổ phần theo tỷ lệ sở hữu của họ theo “quyền ưu tiên tham dự” ở dưới sẽ được chuyển đổi thành Cổ phần thường.]

[Bản 2: Nếu bất cứ cổ đông sở hữu cổ phần ưu đãi chuỗi A nào không tham dự vào Vòng cấp vốn đủ điều kiện tiếp theo (như được định nghĩa dưới đây) trên cơ sở tỷ lệ sở hữu của anh ta do đầu tư vào cổ phần ưu đãi chuỗi A (theo tổng số cổ

phần sở hữu ngay trước vòng cấp vốn), thì cổ phần ưu đãi chuỗi A của cổ đông đó sẽ được chuyển đổi thành cổ phần thường. Nếu cổ đông đó tham gia vào vòng Cấp vốn đủ điều kiện tiếp theo nhưng với tỷ lệ ít hơn tỷ lệ sở hữu hiện có thì chỉ một tỷ lệ phần trăm trong tổng số Cổ phần ưu đãi chuỗi A của cổ đông đó bị chuyển đổi thành cổ phần thường (theo điều khoản tương tự như diễn giải trong câu trước), tỷ lệ phần trăm này tương đương với tỷ lệ phần trăm góp vốn theo tỷ lệ mà cổ đông đó không tham dự.]

Một đợt cấp vốn đủ điều kiện là vòng cấp vốn tiếp theo sau vòng cấp vốn chuỗi A trong đó Ban giám đốc công ty quyết định trên tinh thần thiện chí rằng một phần vốn của nó phải được các cổ đông hiện hữu mua theo tỷ lệ thích hợp. Một quyết định như thế sẽ phải được thực hiện, bất kể giá có cao hơn hay thấp hơn giá của bất cứ cổ phần ưu đãi đã phát hành nào.

Khi quyết định số lượng cổ phiếu nắm giữ bởi một Nhà đầu tư là bao nhiêu hoặc liệu điều khoản duy trì ưu đãi thỏa

mãn hay chưa, tất cả cổ phiếu được các quỹ đầu tư con của nhà đầu tư đó nắm giữ hoặc mua trong vòng Cấp vốn đủ điều kiện sẽ được cộng dồn lại. Một nhà đầu tư sẽ có quyền trao quyền tham dự của mình trong vòng cấp vốn này và các vòng cấp vốn trong tương lai cho các quỹ đầu tư con và cho các nhà đầu tư trong Nhà đầu tư và/hoặc quỹ đầu tư con của nó, bao gồm cả các quỹ đang không có cổ đông hiện hữu trong Công ty.]

Quyền thông tin

Chứng nào Nhà đầu tư còn sở hữu cổ

phần ưu đãi chuỗi A hoặc cổ phần thường phát hành trên cơ sở chuyển đổi Cổ phần ưu đãi chuỗi A thì công ty sẽ chuyển cho nhà đầu tư thông tin về dự trù ngân sách

cũng như các báo cáo tài chính hàng năm đã kiểm toán và hàng quý chưa được kiểm toán. Ngoài ra, ngay khi có thể, Công ty sẽ cung cấp cho nhà đầu tư một báo cáo so sánh dự trù ngân sách hàng năm với các bản báo cáo tài chính đó. Mỗi nhà đầu tư còn được trao quyền kiểm tra và giám sát theo tiêu chuẩn.

Những điều khoản này sẽ chấm dứt sau một sự kiện IPO đạt yêu cầu.

Quyền đăng ký niêm yết

Các quyền yêu cầu: Nếu các nhà đầu tư nắm giữ trên 50% cổ phiếu ưu đãi chuỗi A đang phát hành, bao gồm cả các cổ phần thường được phát hành trên cơ sở chuyển đổi cổ phần ưu đãi chuỗi A (“Cổ phiếu có quyền yêu cầu niêm yết”), hoặc một tỷ lệ phần trăm ít hơn nhưng tổng giá trị chào bán dự kiến không nhỏ hơn 5 triệu đô-la, yêu cầu Công ty tiến hành thủ tục đăng ký niêm yết cổ phiếu thì Công

ty sẽ sử dụng mọi nỗ lực của mình để các cổ phiếu đó được đăng ký niêm yết. Miễn là Công ty sẽ không phải thực hiện việc đó trong thời gian [3] năm sau khi Hoàn tất góp vốn. Công ty sẽ có quyền trì hoãn niêm yết trong một số hoàn cảnh nhất định trong thời gian không quá (90) ngày trong mỗi khoảng thời gian (12) tháng.

Công ty không có nghĩa vụ thực hiện nhiều hơn (2) lần đăng ký niêm yết theo quy định của điều khoản đăng ký này, và sẽ không có nghĩa vụ thực hiện niêm

yết (i) trong vòng một trăm tám mươi (180) ngày kể từ ngày Công ty tiến hành chào bán cổ phần ra công chúng, hoặc (ii) nếu nó thông báo cho chủ sở hữu của các Cổ phiếu có quyền yêu cầu niêm yết trong vòng (30) ngày kể từ khi nhận được yêu cầu niêm yết về ý định đăng ký niêm yết lần đầu ra công chúng trong vòng (90) ngày.

Đăng ký niêm yết của Công ty: Các nhà đầu tư có quyền yêu cầu niêm yết đối với tất cả các lần niêm yết của công ty hoặc đối với các yêu cầu niêm yết của bất cứ

nhà đầu tư nào khác. Tuy nhiên, họ phải tuân theo quyền của Công ty và nhà bảo lãnh phát hành của Công ty trong việc giảm số lượng cổ phiếu đề xuất niêm yết theo tỷ trọng trong khi xem xét điều kiện thực tế của thị trường. Nếu số lượng nhà đầu tư quá hạn chế, không bên nào được bán cổ phiếu trong đợt niêm yết đó, trừ Công ty hoặc Nhà đầu tư yêu cầu áp dụng quyền yêu cầu niêm yết. Trừ khi việc đăng ký niêm yết là phát hành lần đầu ra công chúng, trong bất cứ trường hợp nào, tổng số cổ phiếu được nhà đầu tư đăng ký bán sẽ không được giảm xuống dưới

30% tổng số chứng khoán đăng ký niêm yết. Không cổ đông nào của Công ty được trao quyền yêu cầu niêm yết nếu quyền đó làm giảm tổng số lượng cổ phiếu của chủ sở hữu chứng khoán được quyền yêu cầu niêm yết, mà không có sự đồng ý của chủ sở hữu của ít nhất là đa số cổ phiếu có quyền yêu cầu niêm yết.

Các quyền S-3: Nhà đầu tư sẽ được trao quyền yêu cầu đăng ký niêm yết không hạn chế theo mẫu S-3 (nếu Công ty nằm trong phạm vi được phép áp dụng) chừng nào giá trị chào bán không ít hơn 1 triệu

đô-la.

Chi phí: Công ty sẽ chịu các chi phí đăng ký niêm yết (không bao gồm chiết khấu và hoa hồng bảo lãnh phát hành) của tất cả các đăng ký niêm yết theo yêu cầu, yêu cầu kéo theo, và theo mẫu S-3 (bao gồm chi phí cho một tư vấn đặc biệt của các cố đông bán cổ phần không vượt quá 25 nghìn đô-la).

Chuyển nhượng quyền: Quyền đăng ký niêm yết có thể được chuyển nhượng cho (i) bất cứ đối tác, thành viên hoặc đối tác hoặc thành viên đã nghỉ hưu hoặc quỹ

con của bất xử cổ đông nào có quan hệ hợp danh, (ii) bất cứ thành viên hoặc cựu thành viên của bất cứ chủ sở hữu nào là công ty trách nhiệm hữu hạn, (iii) bất cứ thành viên gia đình hay người được ủy thác nào vì lợi ích của cá nhân cổ đông, hoặc (iv) bất cứ người được chuyển nhượng nào có đủ tiêu chuẩn trở thành Nhà đầu tư đa số (như định nghĩa ở dưới); miễn là Công ty được thông báo bằng văn bản về việc đó.

Điều khoản hạn chế: Mỗi nhà đầu tư đồng ý rằng sẽ không bán cổ phần của

mình trong khoảng thời gian được xác định bởi nhà bảo lãnh phát hành (nhưng không quá 180 ngày) kể từ ngày phát hành cổ phiếu ra công chúng của Công ty có hiệu lực; miễn là tất cả nhân viên, giám đốc và 1% các cổ đông khác cũng bị ràng buộc tương tự. Thỏa thuận hạn chế sẽ quy định rằng bất cứ sự từ bỏ hay chấm dứt hạn chế nào của Công ty hoặc đại diện các nhà bảo lãnh phát hành cũng sẽ được áp dụng với các Nhà đầu tư đa số trên cơ sở tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ.

Các điều khoản khác: Các điều khoản

khác sẽ được đề cập đến trong Thỏa thuận quyền lợi nhà đầu tư hợp lý trong phạm vi các quyền đăng ký niêm yết, bao gồm bồi thường chéo, thời gian hồ sơ đăng ký niêm yết có hiệu lực, và các thỏa thuận bảo lãnh phát hành. Công ty sẽ không yêu cầu ý kiến từ cố vấn của các nhà đầu tư trước khi cho phép chuyển nhượng cổ phiếu hoặc loại bỏ Quy tắc 144 đối với việc bán cổ phiếu như thông lệ theo Quy tắc 144 hoặc phân bổ cho các đối tác và thành viên của các Nhà đầu tư.

Quyền ưu tiên tham dự

Các nhà đầu tư mua ít nhất _____
(_____) cổ phiếu ưu đãi chuỗi A (“Nhà đầu tư đa số”) trong trường hợp Công ty đề xuất bán chứng khoán vốn cho bất kỳ cá nhân nào trừ cổ phiếu (i) dành cho nhân viên theo điều khoản về quỹ quyền chọn của Công ty; (ii) cổ phiếu phát hành thay tiền mặt khi sáp nhập, hợp nhất, mua lại hoặc các hình thức liên kết kinh doanh tương tự được Ban giám đốc thông qua; (iii) cổ phiếu phát hành theo một thỏa thuận vay mua sắm hoặc mua

thiết bị, thỏa thuận thuê bất động sản hoặc huy động vốn vay từ ngân hàng hoặc tổ chức tài chính tương tự được thông qua bởi Ban giám đốc; và (iv) cổ phiếu được phát hành mà chủ sở hữu của đa số cổ phiếu ưu đãi chuỗi A tự nguyện không áp dụng quyền ưu tiên tham dự, sẽ có quyền mua [2 lần] tỷ trọng sở hữu của họ trong tổng số cổ phiếu được chào bán đó. Bất cứ chứng khoán nào không được bất cứ Nhà đầu tư đủ tư cách nào đăng ký mua có thể được phân bổ cho các Nhà đầu tư đủ tư cách khác. Trong phạm vi điều khoản ưu tiên tham dự này, quyền

lợi theo tỷ trọng của một Nhà đầu tư sẽ bằng với tỷ lệ của (a) số lượng cổ phiếu thường (bao gồm tất cả cổ phiếu thường có thể được phát hành hoặc đã phát hành sau khi chuyển đổi các chứng khoán có thể chuyển đổi và thực hiện tất cả các chứng quyền và quyền chọn đang lưu hành) nắm giữ bởi Nhà đầu tư đó ngay trước đợt phát hành chứng khoán vốn đó và (b) tổng số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành (bao gồm tất cả cổ phiếu thường có thể được phát hành hoặc đã phát hành sau khi chuyển đổi các chứng khoán có thể chuyển đổi và thực hiện tất

cả các chứng quyền và quyền chọn đang lưu hành) ngay trước đợt phát hành chứng khoán vốn đó.

Thỏa thuận Mua Cổ phần

Khoản đầu tư sẽ tuân thủ một Thỏa thuận mua Cổ phần ở mức hợp lý, có thể chấp nhận được đối với Công ty và Các nhà đầu tư, thỏa thuận này sẽ bao gồm, ngoài các điều khoản khác, các cam đoan và bảo đảm của Công ty, các thỏa ước của Công ty phản ánh các điều khoản được quy định ở đây, và các điều kiện hoàn tất hợp lý, bao gồm thư trao quyền quản lý

và một bản ý kiến của cố vấn Công ty.

CÁC VẤN ĐỀ NHÂN SỰ

CÁC VẤN ĐỀ NHÂN SỰ

Trước khi Hoàn tất tài trợ vốn, Công ty sẽ giữ lại một phần Cổ phần thường của mình sao cho _____ phần trăm vốn cổ phần đã pha loãng hoàn toàn sau khi phát hành cổ phiếu ưu đãi chuỗi A sẽ dành cho việc phát hành cho các giám đốc, nhân viên và cố vấn của công ty trong tương lai. Thuật ngữ Quỹ dành cho nhân viên sẽ bao gồm cả cổ phiếu giữ lại

cho việc phát hành như đề cập ở trên và các quyền chọn đã phát hành hiện hữu, trong đó giá trị cộng dồn sẽ tương đương khoảng _____% vốn cổ phần đã pha loãng hoàn toàn của công ty sau khi phát hành cổ phần ưu đãi chuỗi A.

Quyền sở hữu không hạn chế

Toàn bộ cổ phần và cổ phần tương đương được phát hành sau Hoàn tất gọi vốn cho nhân viên, giám đốc, cố vấn và các nhà cung cấp dịch vụ khác của công ty sẽ bị ràng buộc bởi các điều khoản sở hữu cổ phần không hạn chế dưới đây, trừ

khi một điều khoản về sở hữu cổ phần không hạn chế khác được thông qua bởi [toàn bộ/đa số (bao gồm ít nhất một giám đốc được ủy quyền bởi Acme) hoặc (bao gồm ít nhất một giám đốc được lựa chọn bởi Các nhà đầu tư)] sự đồng thuận của Ban Giám Đốc (Sự cho phép cần thiết): 25% được xóa bỏ hạn chế sau năm đầu tiên sau khi phát hành, và 75% còn lại được xóa bỏ hạn chế theo từng tháng trong vòng ba năm còn lại. Quyền mua lại sẽ được quy định rằng sau khi cổ đông chấm dứt làm việc, Công ty hoặc người được ủy nhiệm của Công ty (trong

giới hạn cho phép của luật chứng khoán)

sẽ có quyền mua lại với giá thấp hơn hoặc bằng giá thị trường bất cứ cổ phần chưa được sở hữu không hạn chế nào mà cổ đông đó đang nắm giữ. Bất kỳ sự phát hành nào vượt quá Quỹ ưu đãi dành cho nhân viên mà không được thông qua bằng sự cho phép cần thiết sẽ được xem là một sự pha loãng cổ phiếu và cần phải được điều chỉnh theo giá chuyển đổi như đã nói ở trên và sẽ bị điều chỉnh bởi quyền đưa ra chào giá đầu tiên của Nhà đầu tư.

Cổ phần thường đã phát hành đang được
nắm giữ bởi _____ và
_____ (“Các nhà sáng lập”)
sẽ bị điều chỉnh bởi các điều khoản sở
hữu không hạn chế tương tự [với điều
kiện các nhà sáng lập sẽ có được trao
quyền sở hữu không hạn chế [1 năm] sau
khi hoàn tất cấp vốn, và số cổ phần còn
lại sẽ được trao quyền sở hữu không hạn
chế theo tháng trong vòng ba năm.]

Trong trường hợp sáp nhập, hợp nhất,
bán tài sản hoặc thay đổi khác về quyền
kiểm soát của công ty và một nhân viên

bị thôi việc mà không có lý do trong vòng một năm sau một sự kiện như thế, người đó sẽ được trao quyền sở hữu không hạn chế đối với các cổ phiếu mình được hưởng sớm hơn [1 năm]. Ngoài ra, sẽ không có bất kỳ sự đẩy nhanh tốc độ xóa bỏ hạn chế đối với quyền sở hữu cổ phiếu trong bất kỳ trường hợp nào khác.

Hạn chế bán cổ phần

Quy định của Công ty sẽ bao gồm quyền tham dự ưu tiên đối với tất cả các giao dịch chuyển nhượng Cổ phần thường với những trường hợp ngoại lệ thông thường.

Nếu công ty lựa chọn không thực hiện quyền của mình thì có thể chuyển quyền đó cho Các nhà đầu tư.

Thỏa thuận Thông tin sở hữu độc quyền và các sáng chế

Mỗi nhân viên, người lao động, cố vấn đã từng hoặc đang làm việc cho Công ty sẽ ký kết một Thỏa thuận Thông tin sở hữu độc quyền và bằng sáng chế.

Thỏa thuận bán theo đa số

[Cổ đông sở hữu các cổ phần thường]

hoặc [các nhà sáng lập] và các Cổ đông sở hữu cổ phần ưu tiên chuỗi A] sẽ cùng nhau thỏa thuận bán theo đa số, trong đó nếu đa số các Cổ đông ưu tiên chuỗi A đồng ý bán hoặc thanh lý Công ty, chủ sở hữu của các Cổ phần ưu tiên chuỗi A [và Cổ phần thường] còn lại cũng sẽ đồng thuận với quyết định trên và không phản đối việc đó.]

Thỏa thuận cùng bán

Cổ phiếu của Công ty được nắm giữ bởi Các nhà sáng lập sẽ tuân thủ điều khoản thỏa thuận cùng bán (với một vài ngoại

lệ nhất định) với các Nhà đầu tư, theo đó các Nhà sáng lập sẽ không bán, chuyển nhượng hay trao đổi cổ phần của họ trừ khi mỗi Nhà đầu tư có cơ hội tham gia vào giao dịch bán trên cơ sở tỷ lệ sở hữu tương ứng. Quyền cùng bán này sẽ không áp dụng với và sẽ chấm dứt hiệu lực sau thỏa thuận IPO đạt yêu cầu.

Hoạt động của các Nhà sáng lập

Mỗi nhà sáng lập sẽ cống hiến 100% thời gian làm việc của mình cho Công ty. Bất cứ hoạt động nghề nghiệp nào khác sẽ cần có sự thông qua của Ban giám

độc. Thêm vào đó, khi một Nhà sáng lập rời khỏi Công ty, Nhà sáng lập đó sẽ đồng ý biểu quyết bằng số Cổ phần thường hoặc Cổ phần ưu đãi chuỗi A của anh ta (hoặc Cổ phần thường có được trên cơ sở chuyển đổi Cổ phần ưu đãi chuỗi A hoặc Cổ phần ưu đãi trước chuỗi A) theo đúng tỷ lệ như tất cả các cổ phần khác được quyền biểu quyết trong bất cứ cuộc biểu quyết nào.

[Phần không bắt buộc]

[Bảo hiểm cho nhân sự chủ chốt]

Công ty sẽ mua bảo hiểm nhân thọ cho mỗi Nhà sáng lập với khoản bồi thường (3 triệu đô-la), trong đó Công ty là người thừa hưởng.]

[Phần không bắt buộc]

[Tìm kiếm người đứng đầu

Công ty sẽ dùng tất cả nỗ lực của mình để thuê một [Giám đốc điều hành/Giám đốc tài chính/Giám đốc kỹ thuật] mà các Nhà đầu tư có thể chấp nhận được ngay khi có thể sau khi Hoàn tất thỏa thuận.]

CÁC VẤN ĐỀ KHÁC

[Mua cổ phiếu phát hành lần đầu ra công chúng

Trường hợp Công ty sẽ hoàn thành IPO đạt yêu cầu, Công ty sẽ dùng mọi nỗ lực của mình để khiến nhà bảo lãnh phát hành đợt IPO đó đề xuất với Acme quyền mua ít nhất (5%) của bất kỳ lượng cổ phiếu nào được phát hành theo chương trình “phát hành cho bạn bè và người thân” hoặc “phát hành trực tiếp” có liên quan đến lần IPO đạt yêu cầu đó. Tuy nhiên, tất cả hoạt động được thực hiện

theo điều khoản này đều cần tuân thủ các luật chứng khoán liên bang và bang [bao gồm nhưng không giới hạn ở Quy tắc 134 của Luật chứng khoán năm 1933 đã sửa đổi và tất cả các luật và quy định hiện hành được soạn thảo bởi Hiệp hội giao dịch chứng khoán quốc gia(1) và các tổ chức tương tự khác.]

Cam kết thực hiện giao dịch

Công ty đồng ý làm việc bằng thiện chí để nhanh chóng tiến tới hoàn tất giao dịch. Công ty và Các nhà sáng lập đồng ý rằng họ sẽ không trực tiếp hay gián tiếp

(i) thực hiện bất cứ hành động nào nhằm thu hút, khởi xướng, khuyến khích hay hỗ trợ việc đưa ra đề xuất, đàm phán; hay chào mua từ bất cứ cá nhân hay tổ chức nào không phải là Nhà đầu tư có liên quan tới việc bán hay phát hành bất cứ chứng khoán vốn nào của Công ty; hoặc mua lại, bán, cho thuê, cấp phép hay chuyển nhượng nào khác đối với Công ty hay bất cứ phần đáng kể cổ phần hay tài sản nào của Công ty.

Hoặc (ii) tham gia bất kỳ cuộc tranh luận hay đàm phán; hoặc thực hiện bất cứ thỏa

thuận nào liên quan đến những điều đã nói ở trên, và sẽ thông báo ngay lập tức cho Nhà đầu tư về các đề nghị của bất kỳ bên thứ ba nào liên quan đến những điều trên. Nếu cả hai bên cùng đồng ý rằng các hồ sơ cuối cùng sẽ không được hoàn tất theo bản điều khoản đầu tư này thì Công ty sẽ không còn bị ràng buộc bởi điều khoản này nữa.

Giá trị vốn hóa/Bản ghi chép thông tin

Trước khi Hoàn tất thỏa thuận, Công ty sẽ cung cấp một bảng giá trị vốn hóa cập nhật đến thời điểm sau Hoàn tất và một

danh sách các nhân viên với thông tin liên lạc cá nhân và công việc.

Bồi thường

Công ty sẽ dùng tất cả nỗ lực của mình để đạt được chính sách bảo hiểm cho các giám đốc và nhân viên ở mức chấp nhận được với Nhà đầu tư ngay khi có thể sau khi Hoàn tất thỏa thuận.]

Quyền hành động

Công ty và Nhà đầu tư sau đây công nhận rằng một vài hoặc tất cả các Nhà đầu tư

đều là các quỹ đầu tư chuyên nghiệp, và vì vậy đầu tư vào rất nhiều công ty, một số trong đó có thể cạnh tranh với hoạt động kinh doanh của Công ty. Không nhà đầu tư nào phải chịu trách nhiệm trước Công ty hoặc trước bất kỳ nhà đầu tư nào khác về một yêu cầu bồi thường phát sinh từ hoặc dựa trên (i) khoản đầu tư của bất kỳ Nhà đầu tư nào vào bất kỳ tổ chức nào cạnh tranh với Công ty, hoặc (ii) hành động do bất kỳ đối tác, nhân viên, hoặc đại diện khác của bất kỳ Nhà đầu tư nào nhằm hỗ trợ công ty cạnh tranh đó, dù hành động đó được thực hiện với tư

cách là thành viên ban giám đốc của công ty cạnh tranh đó hay không, và hành động đó có gây thiệt hại cho công ty hay không.

Chuyển nhượng

Bất cứ Nhà đầu tư nào cũng có quyền chuyển nhượng tất cả hoặc một phần số Cổ phiếu ưu đãi Chuỗi A mà anh ta mua cho một hoặc nhiều hơn một công ty hợp danh liên kết hoặc các quỹ mà Nhà đầu tư đó hoặc bất cứ hoặc giám đốc, quản lý hoặc thành viên hợp danh của Nhà đầu tư quản lý, với điều kiện là người được

chuyển nhượng đồng ý dưới dạng văn bản với các điều khoản trong Thỏa thuận Mua Cổ phần và các thỏa thuận có liên quan giống như một người mua ban đầu.

Phí pháp lý và chi phí

Công ty sẽ chịu các khoản phí và chi phí của mình và sẽ chi trả tại thời điểm hoàn tất (hoặc trong trường hợp giao dịch không được hoàn thành, sau thông báo của Acme rằng nó đang chấm dứt các đàm phán liên quan đến các giao dịch hoàn thành) các khoản phí hợp lý (không vượt quá ___đô-la) và chi phí của [Cổ

vấn của chúng tôi] cho dù có bất cứ thỏa thuận nào được dự tính thực hiện bởi bản điều khoản này được hoàn thành hay không.

Luật điều chỉnh

Bản tóm tắt các điều khoản này sẽ tuân thủ tất cả các quy định của pháp luật bang Delaware.

Điều kiện tiền góp vốn

Trừ những điều khoản có tên “Phí pháp lý và chi phí”, “Cam kết thực hiện giao

dịch” và “Luật điều chỉnh” đã được thỏa thuận và sẽ ràng buộc các Nhà đầu tư và Công ty sau khi thực hiện điều khoản đầu tư này, bản tóm tắt các điều khoản này không phải là một thỏa thuận pháp lý ràng buộc đối với các nhà đầu tư, và bất cứ nghĩa vụ nào của các nhà đầu tư sẽ chỉ có hiệu lực khi các điều kiện sau được thỏa mãn:

[4. Dự kiến ngân sách chi tiết trong vòng (12) được nộp và chủ đầu tư chấp thuận.]

[5. Công ty sẽ lập một đề xuất quyền lợi

cho phép tất cả các cổ đông “hợp lệ”
hiện hữu quyền được tham gia theo tỷ lệ
sở hữu vào giao dịch được mô tả tại
đây.]

Người tìm kiếm

Công ty và Nhà đầu tư sẽ bồi thường cho
phía bên kia khoản phí trả cho bất kỳ
người tìm kiếm hoặc môi giới nào mà cả
hai bên phải chịu trách nhiệm chi trả.

Cố vấn pháp luật của Acme TBD

Bên phát hành: NEWCO.COM (Công ty)

(Các) Nhà đầu tư: Acme Venture Capital
2011, L.P và các công ty con (“Acme”)
[và các bên khác nếu có] (“Nhà đầu tư”).

Công nhận và đồng ý:

ACME VENTURE CAPITAL 2011, L.P.

Đại diện
bởi:.....

Tên
máy:.....

Chức
vụ:.....

Đại

diện

bởi:.....

Tên

đánh

máy:.....

Chức

vụ:.....

Phụ lục B: Mẫu thư bày tỏ ý định mua lại

_____, 20____

Bên bán A

[Địa chỉ]

*Về việc: Đề xuất mua Cổ phần của
Công ty*

Kính gửi Bên bán:

Bức thư này nhằm mục đích tóm tắt các điều khoản chính của một đề xuất đang được xem xét bởi _____ (“Bên mua”) trong đó Bên mua có khả năng mua lại toàn bộ chứng khoán vốn đang phát hành của _____ (“Công ty”) từ _____ (“A”) và _____, là các cổ đông duy nhất của Công ty (“Các bên bán”). Trong thư này, (i) Bên mua và Các bên bán đôi khi được gọi là “Các bên”, (ii) Công ty và các chi nhánh của nó đôi khi được gọi là “Các công ty mục tiêu,” và (iii) Việc

Bên mua mua lại cổ phần của Công ty đôi khi được gọi là “Mua lại có khả năng xảy ra.”

PHẦN MỘT

Các bên mong muốn bắt đầu đàm phán một thỏa thuận mua lại cuối cùng cho Mua lại có khả năng xảy ra (“Thỏa thuận cuối cùng”). Để tạo điều kiện cho việc đàm phán Thỏa thuận cuối cùng, Các bên yêu cầu cố vấn pháp luật của Bên mua sẽ chuẩn bị bản dự thảo ban đầu. Việc thực hiện bất kỳ Thỏa thuận cuối cùng nào như trên sẽ phụ thuộc vào việc Bên mua

hoàn thành thỏa đáng quá trình khảo sát hoạt động kinh doanh của các Công ty mục tiêu mà nó đang tiến hành, và cũng sẽ phụ thuộc vào quyết định phê duyệt của Ban Giám đốc Bên mua.

Dựa trên những thông tin mà hiện thời Bên mua nắm được, Thỏa thuận cuối cùng được đề xuất sẽ bao gồm các điều khoản sau:

1. Giao dịch cơ bản

Các bên bán sẽ bán toàn bộ cổ phần vốn đang lưu hành của Công ty mình cho Bên

mua với giá (“Giá mua”) được quy định tại Đoạn số 2 dưới đây. Việc hoàn tất giao dịch này (“Hoàn tất”) sẽ diễn ra sớm nhất sau khi chấm dứt khoảng thời gian chờ đợi, theo Luật Hart-Scott-Rodino về Tăng cường chống kiểm soát giá năm 1976 (“Đạo luật HSR”).

2. Giá mua

Giá mua sẽ là _____ đô-la (tùy thuộc vào điều chỉnh được mô tả ở dưới) và sẽ được trả theo cách như sau:

Tại thời điểm Hoàn tất, Bên mua sẽ trả

cho Các bên bán tổng số tiền _____
đô-la bằng tiền mặt;

Tại thời điểm Hoàn tất, Bên bán sẽ ký
gửi tại một đại lý ký quỹ được chấp
thuận bởi tất cả các bên số tiền
\$ _____, số tiền này sẽ được giữ
làm ký quỹ trong khoảng thời gian ít nhất
_____ năm để đảm bảo việc hoàn
thành nghĩa vụ của Các bên bán theo
Thỏa thuận cuối cùng và các văn bản
liên quan;

Tại thời điểm Hoàn tất, Bên mua sẽ phát
hành và trao cho từng Bên bán một hồi

phiếu nhận nợ thứ cấp không bảo đảm và không thể chuyển nhượng. Hối phiếu nhận nợ được Bên mua trao cho Các bên bán sẽ có tổng giá trị gốc là _____ đô-la, tỷ lệ lãi suất _____% mỗi năm, đến hạn thanh toán sau _____ năm kể từ thời điểm Hoàn tất, và sẽ được thanh toán các khoản gốc đều đặn theo chu kỳ [hàng năm] [hàng quý] cùng với lãi tích lũy theo chu kỳ [hàng năm] [hàng quý].

Giá mua này dựa trên cơ sở rằng Các công ty mục tiêu sẽ có giá trị vốn chủ sở

hữu của các cổ đông hợp nhất, ít nhất là _____ đô-la tại thời điểm Hoàn tất. Giá mua sẽ được điều chỉnh dựa vào các thay đổi giá trị vốn chủ sở hữu của các cổ đông hợp nhất của Các công ty mục tiêu tại thời điểm hoàn tất, trên cơ sở giá trị tương ứng.

3. Các Thỏa thuận Lao động và Không cạnh tranh

Tại thời điểm Hoàn tất:

Công ty và A sẽ cùng ký thỏa thuận lao động thời hạn _____ năm, theo đó A

đồng ý tiếp tục làm việc trong vai trò [Phó Chủ tịch và Giám đốc điều hành] của Công ty và sẽ được nhận mức lương _____ đô-la mỗi năm; và

mỗi Bên bán sẽ ký một thỏa thuận không cạnh tranh có lợi cho Bên mua và Công ty.

4. Các điều khoản khác

Các bên bán sẽ đưa ra các cam đoan và cam kết đầy đủ với Bên mua, và sẽ đưa ra các điều khoản giao kèo, cam kết bồi thường và các điều khoản bảo vệ khác vì

lợi ích của Bên mua. Việc hoàn tất giao dịch dự kiến bởi Bên mua sẽ tùy thuộc vào các điều kiện khác nhau được đáp ứng, bao gồm:

(a) _____

(b) _____

PHẦN HAI

Các đoạn sau đây của thư này (“Các điều khoản ràng buộc”) là các thỏa thuận pháp lý ràng buộc và áp dụng đối với cả Bên bán và từng Bên mua.

1. Tiếp cận

Trong khoảng thời gian từ ngày bức thư này được ký bởi Các bên bán (“Ngày ký kết”) cho đến ngày một trong hai Bên thông báo bằng văn bản cho Bên kia rằng đàm phán hướng tới một Thỏa thuận cuối cùng đã chấm dứt (“Ngày chấm dứt”), Các bên bán sẽ cho phép Bên mua tiếp cận đầy đủ và miễn phí từng Công ty mục tiêu, nhân sự của nó, các tài sản, hợp đồng, sổ sách, ghi chép cùng tất cả các hồ sơ và dữ liệu khác.

2. Thỏa thuận độc quyền

Cho đến (i) [90] ngày sau Ngày ký kết hoặc (ii) Ngày chấm dứt, tùy vào ngày nào đến muộn hơn:

Các bên bán sẽ không cho phép Các công ty mục tiêu, trực tiếp hay gián tiếp, thông qua bất kỳ người đại diện nào hoặc không, thu hút hoặc trao đổi các đề xuất, đàm phán hoặc khuyến khích, thảo luận, chấp thuận, hoặc xem xét bất kỳ đề xuất nào của bất cứ ai có liên quan đến việc mua lại toàn bộ hoặc một phần Cổ phiếu hoặc Các công ty mục tiêu, tài sản hay hoạt động kinh doanh của chúng; dù là

trực tiếp hay gián tiếp, thông qua mua bán, sáp nhập, hợp nhất hay các hình thức khác (ngoài việc bán hàng tồn kho trong điều kiện kinh doanh bình thường); và

Các bên bán sẽ ngay lập tức thông báo cho Bên mua về bất kỳ sự liên lạc nào giữa Các bên bán, bất cứ Công ty mục tiêu nào hoặc các đại diện của họ và bất cứ người nào liên quan đến bất kỳ đề xuất, đề nghị hay bất kỳ câu hỏi nào liên quan.

3. Phí phá vỡ thỏa thuận

Nếu (a) Các bên bán không tuân thủ Mục 2 hoặc Các bên bán gửi cho Bên mua thông báo bằng văn bản rằng đàm phán tiến tới một Thỏa thuận cuối cùng bị chấm dứt, và (b) trong vòng [sáu] tháng sau ngày xảy ra vi phạm đó hoặc Ngày chấm dứt, tùy từng trường hợp cụ thể, bên Bán (hoặc một hoặc nhiều Công ty mục tiêu) ký vào một lá thư bày tỏ ý định mua lại hoặc thỏa thuận khác liên quan đến việc mua tài sản của Các công ty mục tiêu, dù là toàn bộ hay một phần, trực tiếp hay gián tiếp, thông qua mua, sáp nhập, hợp nhất, hay hình thức khác

(ngoài việc bán hàng tồn kho hoặc một phần không đáng kể tài sản của Các công ty mục tiêu trong điều kiện kinh doanh bình thường) và giao dịch đó thực sự được thực hiện, thì ngay sau khi giao dịch đó hoàn tất, Các bên Bán sẽ trả, hoặc buộc Các công ty mục tiêu phải trả cho Bên mua khoản tiền _____ đô-la. Khoản phí này không phải là khoản bồi thường duy nhất cho Bên mua theo thư này trong trường hợp Các bên bán vi phạm Mục 2 của Phần Hai này hoặc bất cứ Điều khoản ràng buộc nào. Đồng thời, Bên mua sẽ được hưởng tất cả các quyền

lợi và bồi thường khác theo luật hoặc theo lẽ hợp lý.

4. Hoạt động kinh doanh

Trong khoảng thời gian từ Ngày ký kết cho đến Ngày chấm dứt, Các bên bán sẽ buộc Các công ty mục tiêu tiến hành các hoạt động kinh doanh bình thường và kiềm chế khỏi bất cứ giao dịch bất thường nào.

5. Bảo mật thông tin

Trừ khi được quy định bởi và trong giới

hạn của pháp luật, Bên mua sẽ không tiết lộ hoặc sử dụng, và sẽ chỉ dẫn các đại diện của mình không tiết lộ hoặc sử dụng (theo cách làm phương hại đến Các bên bán hoặc các Công ty mục tiêu) bất cứ Thông tin mật nào (như được định nghĩa dưới đây) có liên quan đến các Công ty mục tiêu (thông tin có được hoặc được cung cấp bởi Bên bán, các Công ty mục tiêu, hoặc các đại diện của họ cho Bên mua hoặc các đại diện của nó) tại bất cứ thời điểm nào hay dưới bất cứ dạng thức nào, trừ khi việc đó liên quan đến quá trình đánh giá giao dịch đề xuất trong thư

này. Nhằm mục đích của Mục này, “Thông tin mật” có nghĩa là bất cứ thông tin nào về Các công ty mục tiêu có đóng dấu “Bảo mật” hoặc được quy định bằng văn bản bởi Các bên Bán với Bên mua ngay sau khi được tiết lộ, trừ khi (i) thông tin đó đã được Bên mua hoặc các đại diện của nó, hoặc bất cứ ai khác không bị ràng buộc bởi nghĩa vụ bảo mật biết, hoặc thông tin đó đã được phổ biến ra công chúng mà không phải do lỗi của Bên mua hoặc các đại diện của nó; (ii) việc sử dụng thông tin đó là cần thiết hoặc phù hợp để đưa vào bất cứ hồ sơ

đề trình nào hoặc nhằm đạt được bất cứ sự đồng thuận hoặc phê duyệt cần thiết nào đối với việc hoàn thiện giao dịch Mua lại có thể xảy ra; hoặc (iii) việc cung cấp hoặc sử dụng thông tin đó được yêu cầu hoặc là cần thiết hay phù hợp với các thủ tục pháp lý. Sau yêu cầu bằng văn bản của Các bên bán, Bên mua sẽ ngay lập tức trả lại cho Các bên mua hoặc Các công ty mục tiêu hoặc hủy bỏ bất kỳ Thông tin mật nào mà nó nắm giữ và xác nhận bằng văn bản với Các bên mua rằng nó đã làm như vậy.

6. Công khai

Trừ khi được quy định bởi và trong giới hạn của pháp luật, nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của Bên kia, cả Bên mua cũng như Bên bán sẽ không, và mỗi bên sẽ chỉ dẫn các đại diện của nó không, trực tiếp hay gián tiếp đưa ra bất kỳ bình luận, tuyên bố hay thông tin công khai nào liên quan tới, hoặc bằng cách khác tiết lộ sự tồn tại của các thảo luận liên quan đến, một giao dịch có thể xảy ra giữa Các bên hoặc bất kỳ điều khoản, điều kiện hay nội dung khác của giao

dịch được đề xuất trong thư này. Nếu một Bên được yêu cầu bởi pháp luật phải tiết lộ thông tin này, trước tiên Bên đó phải cung cấp cho Bên kia nội dung đề xuất, lý do và thời gian, địa điểm của việc tiết lộ đó.

7. Chi phí

Bên mua và mỗi Bên bán sẽ có trách nhiệm và đứng ra chịu tất cả chi phí của mình (bao gồm chi phí trả cho môi giới hoặc người tìm kiếm và chi phí cho các đại diện của mình) phát sinh tại bất cứ thời điểm nào có liên quan tới việc theo

đuôi hoặc hoàn thiện Giao dịch có thể xảy ra. Ngoài quy định kể trên, Bên mua sẽ trả một nửa và Các bên bán sẽ trả một nửa chi phí hoàn tất hồ sơ Thông báo và báo cáo về mua bán và sáp nhập theo đạo luật HSR.

8. Đồng thuận

Trong khoảng thời gian từ Ngày ký kết đến Ngày chấm dứt, Bên mua và mỗi Bên bán sẽ hợp tác với nhau và tiến hành, ngay tại thời điểm hợp lý việc thực hiện, chuẩn bị và điền vào các thông báo và báo cáo về mua bán và sáp nhập theo

đạo luật HSR.

9. Toàn bộ thỏa thuận

Các điều khoản ràng buộc cấu thành toàn bộ thỏa thuận giữa các bên, và thay thế tất cả các thỏa thuận miệng và bằng văn bản, các bản ghi nhớ, cam đoan và cam kết trước đó, và tiến trình thực hiện và thảo luận giữa các bên có liên quan đến thỏa thuận này. Trừ khi được quy định khác đi, Các điều khoản ràng buộc có thể được điều chỉnh hoặc thay đổi bằng văn bản có chữ ký của tất cả các bên.

10. Luật điều chỉnh

Các điều khoản ràng buộc được điều chỉnh bởi và hiểu theo các quy định pháp luật của Bang _____ mà không tính đến nguyên tắc xung đột của các bộ luật.

11. Quyền tư pháp:

Bất cứ kiện cáo hoặc tranh tụng nào nhằm yêu cầu thực thi bất cứ điều khoản nào, hoặc dựa trên bất cứ quyền lợi nào phát sinh từ Thư này có thể được đưa ra để chống lại bất cứ một bên nào tại các

tòa án của Bang _____,
Hạt _____, nếu nó có hoặc
có thể được quyền tài phán tại Tòa án
Địa phương Liên Bang tại _____
Quận _____, và mỗi bên
đồng ý với tài phán của các tòa án đó
(và của các tòa phúc thẩm phù hợp) đối
với kiện cáo hoặc tranh tụng đó và sẽ
không phản đối địa điểm xử án được đưa
ra ở đây. Thủ tục của bất kỳ kiện cáo
hoặc tranh tụng nào được nhắc đến trong
câu trước đều có thể được áp dụng với
bất cứ bên nào ở bất kỳ đâu trên thế giới.

12. Chấm dứt

Các điều khoản ràng buộc sẽ tự động chấm dứt vào ngày_____, 20___ và có thể được chấm dứt sớm hơn sau thông báo bằng văn bản một cách đơn phương của một bên cho bên kia vì bất cứ lý do gì hoặc không có lý do, tại bất kỳ thời điểm nào. Tuy nhiên, với điều kiện là việc chấm dứt Các điều khoản ràng buộc đó sẽ không làm ảnh hưởng tới trách nhiệm của một bên khi vi phạm bất cứ Điều khoản ràng buộc nào trước khi chấm dứt. Sau khi chấm dứt Các điều

khoản ràng buộc, các bên sẽ không còn nghĩa vụ với chúng nữa, trừ những điều được nêu trong Mục 2, 3, 5, 7, 9, 10, 11, 12, 13, và 14 của phần Hai này sẽ còn hiệu lực bất chấp sự chấm dứt đó.

13. Bản sao

Thư này có thể được phát hành một hoặc nhiều bản sao, mỗi bản được coi là bản gốc và tất cả, khi hợp lại với nhau, sẽ được coi là tạo thành một và cùng một thỏa thuận.

14. Không chịu trách nhiệm

Các mục và điều khoản của Phần Một của thư này không tạo thành và sẽ không làm phát sinh bất kỳ nghĩa vụ pháp lý ràng buộc nào. Hơn nữa, trừ khi được nêu trong Các điều khoản ràng buộc (hoặc như được nêu trong bất kỳ thỏa thuận ràng buộc bằng văn bản nào mà Các bên có thể ký kết trong tương lai), không có hành động nào (trong quá khứ hoặc tương lai), quy tắc ứng xử hoặc hành vi không thực hiện nào (liên quan đến giao dịch Mua lại có thể xảy ra), hoặc liên quan đến đàm phán các điều khoản của giao dịch Mua lại có thể xảy

ra, sẽ làm phát sinh hoặc làm cơ sở cho bất kỳ nghĩa vụ hoặc trách nhiệm nào khác cho các Bên hoặc bất kỳ Công ty mục tiêu nào.

Nếu đồng ý với những điều khoản trên, xin vui lòng ký và trả lại một bản cho chúng tôi, việc ký kết sau đó sẽ làm thành thỏa thuận của chúng ta liên quan đến các nội dung này.

Trân trọng,

BÊN MUA:

Đại diện bởi:.....

Tên:.....

Chức vụ:.....

Đồng ý và thi hành Các điều khoản ràng buộc vào

_____, 20__.

CÁC BÊN BÁN:

.....

.....

.....

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản