



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

Cross-Border Mergers and Acquisitions: Concept, Opportunities, Risks, and Disputes

Otajonova Shahzodabegim Ulugbek kizi

Master's Student, University of World Economy and Diplomacy

Abstract

This thesis analyzes the legal nature of cross-border mergers and acquisitions (M&A), examines their key opportunities and risks, and defines the concept and causes of disputes arising in such transactions. Based on doctrinal sources and practical examples, it is concluded that the cross-border element significantly complicates both transaction structuring and conflict resolution, necessitating the use of specialized dispute resolution mechanisms.

Keywords

cross-border mergers and acquisitions; cross-border disputes; due diligence; representations and warranties; price adjustments; dispute resolution mechanisms; international commercial law.

Отажонова Шахзодабегим Улугбек кизи

Магистрант Университета мировой экономики и дипломатии

Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям: понятие, возможности, риски и споры

Аннотация. Настоящий тезис посвящён анализу правовой природы трансграничных сделок по слияниям и поглощениям (M&A), исследованию их ключевых возможностей и рисков, а также определению понятия споров, возникающих в рамках таких сделок, и причин их появления. На основе доктринальных источников и практических примеров обосновывается вывод о том, что трансграничный элемент существенно усложняет как структурирование

202



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

сделки, так и урегулирование конфликтов, что обуславливает необходимость применения специализированных механизмов разрешения споров.

Ключевые слова: *трансграничные слияния и поглощения; споры в трансграничных сделках; комплексная проверка; заявления и гарантии; корректировка цены; механизмы разрешения споров; международное коммерческое право.*

Понятие трансграничных сделок по слияниям и поглощениям и их классификация. Правовой институт трансграничных слияний и поглощений занимает особое место в системе международного коммерческого права. Понятие «слияния и поглощения» (mergers and acquisitions, M&A) было заимствовано из англоязычной деловой практики и представляет собой совокупность сделок, в результате которых происходит передача или объединение активов и корпоративного контроля. В доктрине сложились два основных подхода к разграничению этих понятий: согласно первому, поглощение является разновидностью слияния; согласно второму — поглощение выступает родовым понятием, тогда как слияние обозначает конкретную юридическую процедуру объединения двух и более юридических лиц в одно.

В законодательстве Республики Узбекистан отсутствует специальная регламентация трансграничных слияний и поглощений. Гражданский кодекс и Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» оперируют категориями «слияние» (создание нового общества с передачей ему прав и обязанностей нескольких ликвидируемых обществ) и «присоединение» (ликвидация одного или нескольких обществ с переходом их прав и обязанностей к другому), что в международной практике соответствует понятиям merger и acquisition соответственно. Таким образом, трансграничный характер сделки образуется не в



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

силу специальной нормы, а в силу того, что участвующие в ней компании находятся в разных государствах.

В экономической и правовой науке трансграничные сделки по слияниям и поглощениям принято классифицировать по характеру взаимоотношений между объединяемыми компаниями на горизонтальные (объединение конкурентов из одной отрасли), вертикальные (объединение компаний, находящихся в отношениях «покупатель — продавец») и конгломератные (объединение не связанных между собой по виду деятельности компаний). Главной отличительной чертой трансграничных сделок, по мнению Баумана и Фуллера, является повышенная правовая и коммерческая сложность, обусловленная одновременным действием нескольких правовых систем, экономических условий и регуляторных режимов. Это предопределяет применение к таким сделкам международного частного права, международного коммерческого права, инвестиционных договоров, антимонопольного, налогового законодательства и законодательства об иностранных инвестициях.

Возможности и риски трансграничных сделок по слияниям и поглощениям. Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям открывают перед их участниками широкий спектр стратегических возможностей. Во-первых, они обеспечивают доступ к новым рынкам: приобретение уже существующей иностранной компании позволяет обойти барьеры входа на рынок, выстроенные национальным регулированием, и получить готовые каналы распределения и сбыта. По мнению Хитта и Хоскинсона, это создаёт основу для быстрого роста и увеличения прибыли при условии, что выгоды превышают затраты. Во-вторых, такие сделки открывают возможности для организационного обучения: приобретающая компания получает доступ к новым управленческим



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

компетенциям, технологическим процессам, маркетинговым практикам и системам логистики целевой организации. Вери и Швайгер характеризуют М&А именно как процесс обучения, в котором трансграничный элемент расширяет его горизонт за счёт межкультурного и межотраслевого измерения. В-третьих, сделки М&А предоставляют доступ к ресурсам, которые обладают свойствами уникальности и невозпроизводимости, — что особенно ценно в условиях глобальной конкуренции. В-четвёртых, трансграничные приобретения расширяют инновационный потенциал компании: выход на зарубежные рынки сопряжён с получением новых идей и методологий, а международная диверсификация создаёт более широкую базу для окупаемости инвестиций в разработку новых продуктов.

Вместе с тем трансграничные сделки сопряжены с характерными рисками, наличие и масштаб которых во многом определяются именно их международным характером. Правовые риски порождаются существенными различиями между национальными правовыми системами: пренебрежение нормативно-правовыми требованиями принимающей страны способно привести к недействительности сделки или её срыву. Политические риски обусловлены возможностью введения принимающим государством ограничений на участие иностранного капитала или нестабильностью регуляторной среды, что особенно актуально для политически чувствительных отраслей. Культурные риски проявляются в несовместимости корпоративных культур, деловых практик, коммуникационных процессов и управленческих подходов, что угрожает успешной постсделочной интеграции. Налоговые риски связаны с непредсказуемостью и нестабильностью налоговой политики принимающей страны. Наконец, риски процедуры комплексной проверки (due diligence) обусловлены тем, что межкультурные и языковые



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

различия существенно затрудняют сбор и верификацию необходимой информации, а выявленные в ходе проверки недостатки и несоответствия нередко служат источником последующих споров между сторонами сделки.

Понятие споров в трансграничных сделках по слияниям и поглощениям и причины их возникновения. Возникновение споров в трансграничных сделках по слияниям и поглощениям является практически неизбежным. Такой вывод обусловлен как масштабом и стратегической значимостью этих сделок, так и присущей им правовой сложностью. Гаммельтофт, Прадхан и Голдштейн указывают, что подобные сделки «часто порождают конфликты, возникающие в результате вмешательства регулирующих органов, неопределённости договорных условий и неудач в интеграции после приобретения». ОЭСР, в свою очередь, констатирует, что несогласованность разрешений регулирующих органов в разных юрисдикциях является одной из ключевых причин срыва сделок и роста числа споров.

С правовой точки зрения спор в трансграничных слияниях и поглощениях можно определить как правовой или коммерческий конфликт, вытекающий из сделки по слиянию или поглощению, который охватывает несколько юрисдикций и правовых систем и затрагивает договорные, регуляторные и финансовые обязательства сторон. Данное авторское определение позволяет охватить как досделочные разногласия, так и конфликты, возникающие после закрытия сделки.

Споры до закрытия сделки возникают, как правило, уже на стадии предварительных договорённостей и комплексной проверки. Меморандумы о взаимопонимании и письма о намерениях, хотя и лишены полной юридической обязательности, налагают на стороны квазиправовые обязательства, нарушение которых может служить основанием для преддоговорной ответственности.



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

Наиболее показателен в этом отношении кейс Hewlett-Packard Company v. Autonomy Corporation Ltd. (2011): американская компания НР приобрела британского разработчика ПО за 11 млрд долларов США, однако впоследствии выяснилось, что в ходе due diligence продавец предоставил недостоверную финансовую информацию с целью завышения стоимости сделки. Это дело наглядно демонстрирует, что нарушение обязанностей по раскрытию информации на стадии комплексной проверки в трансграничных сделках влечёт как преддоговорную ответственность, так и масштабные постсделочные разбирательства.

Споры после закрытия сделки носят разнообразный характер. Первую и наиболее распространённую группу образуют споры о нарушении заявлений и гарантий: продавец даёт заверения об отсутствии существенных неблагоприятных изменений, достоверности финансовой отчётности, отсутствии нераскрытых обязательств; при обнаружении несоответствий покупатель предъявляет требования о возмещении убытков или расторжении договора. В деле AB Stable VIII LLC v. MAPS Hotel and Resorts One LLC (2021) суд установил нарушение заверений продавца, продолжавшего управлять портфелем отелей в период пандемии не в обычном режиме без получения согласия покупателя, и подтвердил, что форс-мажорные обстоятельства не освобождают стороны от выполнения принятых на себя договорных обязательств. Вторую группу составляют споры о корректировке покупной цены и выплатах в зависимости от результатов деятельности (earn-out): такие оговорки, несмотря на тщательную проработку, нередко служат источником разногласий в части применимых стандартов бухгалтерского учёта и расчёта итоговых показателей, как это было продемонстрировано в арбитражном деле, рассмотренном Цюрихской торговой





**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

палатой, где трибунал был вынужден самостоятельно восполнять пробел договора относительно увеличения уставного капитала.

Заключение. Проведённый анализ позволяет сформулировать следующие основные выводы. Сделки по слияниям и поглощениям представляют собой сложный правовой инструмент, сочетающий в себе значительный стратегический потенциал и высокие правовые, регуляторные и операционные риски. Именно трансграничный элемент обуславливает усложнение правовой регламентации, необходимость одновременного применения нескольких правовых систем и повышенную вероятность возникновения споров. Споры в таких сделках возникают как до, так и после их закрытия, охватывая широкий круг вопросов — от нарушений при проведении комплексной проверки до неисполнения заверений и гарантий и разногласий о цене. Понимание природы, типологии и причин подобных конфликтов является необходимой предпосылкой для разработки и выбора эффективных механизмов их разрешения — арбитража, медиации и их гибридных сочетаний.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. — <https://lex.uz>
2. Закон Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной ответственностью». — <https://lex.uz>
3. Gaughan P. A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings. — 4th ed. — Hoboken: Wiley, 2007.
4. Hitt M. A., Ireland R. D., Hoskisson R. E. Strategic Management: Competitiveness and Globalization. — Cincinnati: South-Western, 2003.



**"ZAMONAVIY ILMIY YONDASHUVLAR VA TEXNOLOGIK
TARAQQIYOTNING USTUVOR YO'NALISHLARI" nomli Respublika
ilmiy-amaliy masofaviy konferensiyasi
VOLUME-1, ISSUE-3, 2026**

5. Barkema H. G., Vermeulen F. International Expansion through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective // Academy of Management Journal. — 1998. — Vol. 41. — P. 7–26.
6. Very P., Schweiger D. M. The Acquisition Process as a Learning Process // Journal of World Business. — 2001. — Vol. 36 (1). — P. 11–31.
7. Harrison J. S., Hitt M. A., Hoskisson R. E. Mergers and Acquisitions: A Guide to Creating Value for Stakeholders. — New York: Oxford University Press, 2001.
8. Paradkar V. Key Challenges in Cross-Border M&A. — ASSOCHAM, 2015. — <https://www.assochem.org>
9. Verma B. Challenges in Cross-Border Mergers and Acquisitions. — 2019.
10. Gammeltoft P., Pradhan J. P., Goldstein A. Emerging Multinationals: Home and Host Country Determinants and Outcomes // International Journal of Emerging Markets. — 2010. — Vol. 5 (3/4).
11. OECD. Cross-Border Mergers and Acquisitions and Competition. — Paris: OECD, 2001.
12. Sachs K. Disputes in International M&A Transactions // ICC Bulletin on M&A Disputes. — Paris: ICC, 2007.
13. Bruner R. F. Deals from Hell: M&A Lessons that Rise Above the Ashes. — Hoboken: Wiley, 2005.
14. UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development. — New York; Geneva: UN, 2000. — <https://unctad.org>
15. AB Stable VIII LLC v. MAPS Hotel and Resorts One LLC, C.A. No. 2020-0310-JTL (Del. Ch. 2020).
16. Hewlett-Packard Company v. Autonomy Corporation Ltd. — UK High Court, 2022.
17. Federal Supreme Court of Switzerland, 1st Civil Chamber, 27 October 1995.

