

مواصفات المتطلبات

استشارات قانونية لجان البائع في تصفية Corven Materials Group
لقسم الطلاءات لصالح مشنر استراتيجي.

المقدمة والنطاق

لم يعد قسم الطلاءات لدى Corven Materials Group يتماشى مع استراتيجيتها الصناعية طويلة الأمد، وقد أبدى مشتر استراتيجي بالفعل اهتماماً جاداً. هذه هي الخطوة لإدارة عملية بيع منظمة وواضحة من مرحلة التكاليف إلى الإتمام.

الغرض والجمهور المستهدف

كان قسم الطلاءات التابع لـ Corven Materials Group أداءاً قوياً بشكل مستقل، إلا أنه يقع خارج استراتيجية المواد المتخصصة الأساسية للمجموعة، وقرر مجلس الإدارة تصفيته في ظل استمرار ظروف تداول مواتية. وقد تقدم مشتر استراتيجي بالفعل بعرض غير رسمي للمجموعة، ما يخلق فرصة ومخاطرة في آن معاً — فالتسرع دون إدارة العملية بشكل سليم قد يترك قيمة على الطاولة.

تقترح Ashfield Radcliffe تعاقداً لجانب البائع مدته ستة عشر أسبوعاً يشمل هيكله الفصل، وإدارة العناية الواجبة، والتفاوض على مستندات الصفقة، وآليات الإتمام، بما يحمي موقف Corven سواء تحول العرض غير الرسمي إلى صفقة أو استلزم الأمر عملية تنافسية. توضح الأقسام التالية المنهجية والنطاق والجدول الزمني والاستثمار.

المتطلبات الوظيفية

المعرف	المتطلب	الأولوية
R-O1	تحديد نطاق الفصل والاتفاق عليه مع فريق مالية Corven قبل التواصل مع المشتري	إلزامي
R-O2	تعبئة غرفة البيانات ومراجعتها من حيث الامتياز قبل فتحها لتدقيق المشتري	إلزامي
R-O3	اقتصار حزمة الضمانات في اتفاقية البيع والشراء على سقف المسؤولية المتفق عليه	إلزامي
R-O4	مطابقة خطاب الإفصاح مرجعياً مع كل ضمان في اتفاقية البيع والشراء	إلزامي
R-O5	الاتفاق على آليات الإتمام واختبارها مقابل الترتيبات المصرفية للمجموعة	إلزامي