

M&A-итоги года

05.12.2024

СТАТЬИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

В 2024 г. продолжилось снижение общей инвестиционной активности российского рынка M&A, наметившееся в 2023 г. По данным [ежегодного отчета КЕРТ](#), крупнейшими являются сделки вынужденного характера, связанные с выходом иностранных инвесторов из российских активов (составляющие значительные 25%) или с продажей активов для диверсификации страновых рисков. [Сделкой года, по версии газеты «Коммерсант»](#), стала продажа консорциуму инвесторов российского бизнеса «Яндекса». В уходящем году продолжилось оживление на рынке публичных размещений: за пять месяцев 2024 г. на российских площадках было проведено восемь первичных и вторичных размещений.

В ноябре на конференции «Слияния и поглощения в России — 2024» семь ведущих юридических фирм [\[1\]](#) представили исследование, в рамках которого было проанализировано порядка 100 сделок M&A и сделок по созданию совместных предприятий в отношении акций и долей российских компаний, подписанных или закрытых в период с марта 2022 г. по август 2024 г. Из этого исследования были исключены сделки по выходу иностранных инвесторов, кроме тех, что совершались на условиях, близких к рыночным. Исследование охватывало различные аспекты сделок M&A: от применимого права и разрешения споров до структуры и формы сделок, а также стандартов распределения рисков между их сторонами. Рассмотрим некоторые выводы.

В 61% сделок M&A применяется российское право, что, по мнению авторов, является показателем развития российской правовой системы и фокуса на использование

национального права во внутрироссийских сделках.

Для разрешения споров большинство (80%) выбирает коммерческий арбитраж, из них более 40% предпочитает российский арбитраж (РАЦ, МКАС или РСПП), 25% — гонконгский HKIAC и 7% — дубайский DIAC.

В 50% сделок покупатель приобретает не все 100% акций / долей бизнеса, а только миноритарный (менее 50%) или контрольный (более 50%) пакет. В большинстве случаев продавец ведет переговоры с одним потенциальным покупателем. Лишь в 14% случаев были организованы процедуры auction sale (конкурентной продажи бизнеса с параллельными переговорами с несколькими покупателями).

Более двух третей сделок заключается с отлагательными условиями для закрытия. При этом в таких сделках более чем в 75% случаев предусматриваются обязательства продавца по определенному ведению бизнеса таргетом до закрытия сделки в целях обеспечения интересов покупателя. Право покупателя отказаться от сделки в случае наступления существенных неблагоприятных изменений (material adverse change) использовалось только в 24% случаев.

В 39% сделок оплата осуществлялась в рублях, евро использовались в 36% случаев, доллары США — в 18%. Среди стран, где расположены банки, принимающие платежи, лидируют Австрия (16%), Швеция (12%), Германия (12%) и Нидерланды (12%). Далее следуют Россия, США, Бельгия, Швейцария и Казахстан (по 8%). Условия оплаты также разнообразны: 55% сделок включали единовременную выплату до закрытия, 30% сделок предусматривали рассрочку и 15% — отсрочку платежа.

Большое количество сделок заключалось по фиксированной цене, при этом в трети случаев использовались механизмы locked box или completion accounts, предусматривающие возмещение части стоимости / корректировки цены продаваемого бизнеса.

В подавляющем количестве сделок нарушение заверений продавца в отношении бизнеса или обязательств по его ведению до закрытия не является основанием для расторжения договора. Обычно покупатель полагается на возмещение убытков, которые, как правило, включают только реальный ущерб и исключают упущенную выгоду. В большинстве случаев заверения предоставляются с квалификатором «Насколько известно продавцу...».

[1] Экспертами исследования выступили Жарский Александр, Ханаев Сергей, Акалович Кристина (АЛРУД), Гаджиев Григорий (Orion), Прудентов Роман (Stonebridge Legal), Рудяк Алексей («Никольская Консалтинг»), Хвалей Владимир (Mansors), Кулешов Максим (ККМП), Марчан Дмитрий («Меллинг, Войтишкин и Партнеры»).

СТАТЬИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ