

Российский рынок слияний и поглощений 2022–2024:

ключевые инсайты и тренды в сделках M&A,
которые поддерживала команда ALUMNI Partners

**ALUMNI
PARTNERS**

Обзор исследования

Исследование основано на анализе ключевых условий и параметров сделок слияний и поглощений, совершенных в 2022–2024 гг., поддержку которых осуществляли юристы ALUMNI Partners. Это первый анализ такого рода, подготовленный на базе опыта нашей команды.

Подход исключает использование усреднённых показателей – три рассматриваемых года существенно различаются по степени влияния политических, экономических и регуляторных факторов, поэтому показатели приведены, исходя из данных по каждому году отдельно.

По нашему мнению, на основании наиболее заметных тенденций можно аккуратно говорить о «нормализации» переговорных процессов и начале возвращения рынка к практике, привычной для сторон и их консультантов до февраля 2022 года. Ниже в исследовании мы постарались выделить также иные тренды, наиболее ярко характеризующие текущее состояние и динамику развития M&A-практики в России.

Корпоративная практика / M&A
ALUMNI Partners

NB Анализ основан на репрезентативной выборке проектов, реализованных нашей командой как на стороне продавца, так и на стороне покупателя, и охватывает широкий спектр активов. Мы рассматривали только классические сделки купли-продажи между неаффилированными лицами в сегменте high-end, в котором обычно работает ALUMNI Partners, и только сделки, в отношении которых была подписана обязывающая документация. Мы также исходили из того, что год завершения сделки относится к дате подписания обязывающей документации по ней.

Тренд 1

Замедление процесса ухода с российского рынка иностранных инвесторов / увеличение количества внутрироссийских сделок M&A

Существенное снижение количества сделок по выходу иностранных инвесторов из российского бизнеса. В 2022 году количество такого рода сделок составило 71,4% от общего числа проектов, с последующим снижением до 17,7% в 2024 году.

Возросшая ликвидность свободной денежной массы на российском рынке и все более жесткие ограничения на инвестиции на зарубежных рынках подталкивают российских игроков вкладывать средства в «домашние» активы – количество сделок, закрытых в 2024 году, практически в 2 раза превышает аналогичный показатель по итогам 2022 и 2023 года.

Ключевыми центрами M&A активности на протяжении 2022–2024 годов остаются недвижимость и IT. Также заметна тенденция 2024 года на увеличение количества сделок в финансовом секторе, энергетике / природных ресурсах.

Тренд 2

Постепенная «нормализация» транзакционной активности

В 2022 году средняя продолжительность сделки до момента ее закрытия составляла 4–4,5 месяца, но в последующие периоды данный показатель радикально увеличился до 7–8 месяцев, что соответствует традиционным средним показателям продолжительности M&A проектов, закрытых ранее февраля 2022 года.

Желание иностранных инвесторов и российских покупателей закрыть сделку максимально быстро, без длительных согласований юридических условий, которое было отличительной чертой сделок 2022 года, сменилось на стремление сторон тщательно детализировать договоренности на уровне обязывающей документации и обеспечить справедливую рыночную оценку приобретаемых активов.

В 2022 и 2023 годах подавляющее большинство сделок предусматривало фиксированную цену без корректировки на фактические экономические показатели на дату закрытия. Желание обеспечить справедливую рыночную оценку приобретаемых активов выразилось также в увеличении количества сделок с определением цены с использованием инструмента completion accounts – в 2024 году таких сделок было на 25% больше, чем совокупно за 2022 и 2023 годы.

Тренд 3

Применимое право и форум для разрешения споров

На протяжении 2022-2024 годов сохранялся тренд на доминирование российского права как регулирующего документы по сделкам M&A. При этом данная тенденция стала наиболее ярко выражена в 2024 году, в котором более 88% сделок, совершенных при поддержке ALUMNI Partners, было подчинено российскому праву.

В 2022 и 2023 годах стороны в целом в равной степени отдавали предпочтение рассмотрению транзакционных споров в государственных и третейских судах. Однако в 2024 году приоритет был отдан третейским судам – в 70,6% сделок, закрытых в 2024 году при поддержке ALUMNI Partners, стороны выбирали третейский суд (при этом в 75% случаев таким третейским судом являлся РАЦ). Это, безусловно, новый интересный тренд.

Иные тренды

Переход к активному использованию аккредитивной формы расчетов – если в 2022 году условные расчеты практически не использовались в сделках, с учетом доминирования формата т.н. «быстрого M&A», то в 2024 количество сделок, совершенных с использованием аккредитива, превысило 58%.

На протяжении последних трех лет стороны стали реже ограничивать объем потенциальных убытков от сделки реальным ущербом. Если ранее возможность компенсации упущенной выгоды встречалась в сделочной практике редко, то в 2022–2024 годах объем сделок, условия которых не ограничивают компенсацию только реальным ущербом, составил более 40%.

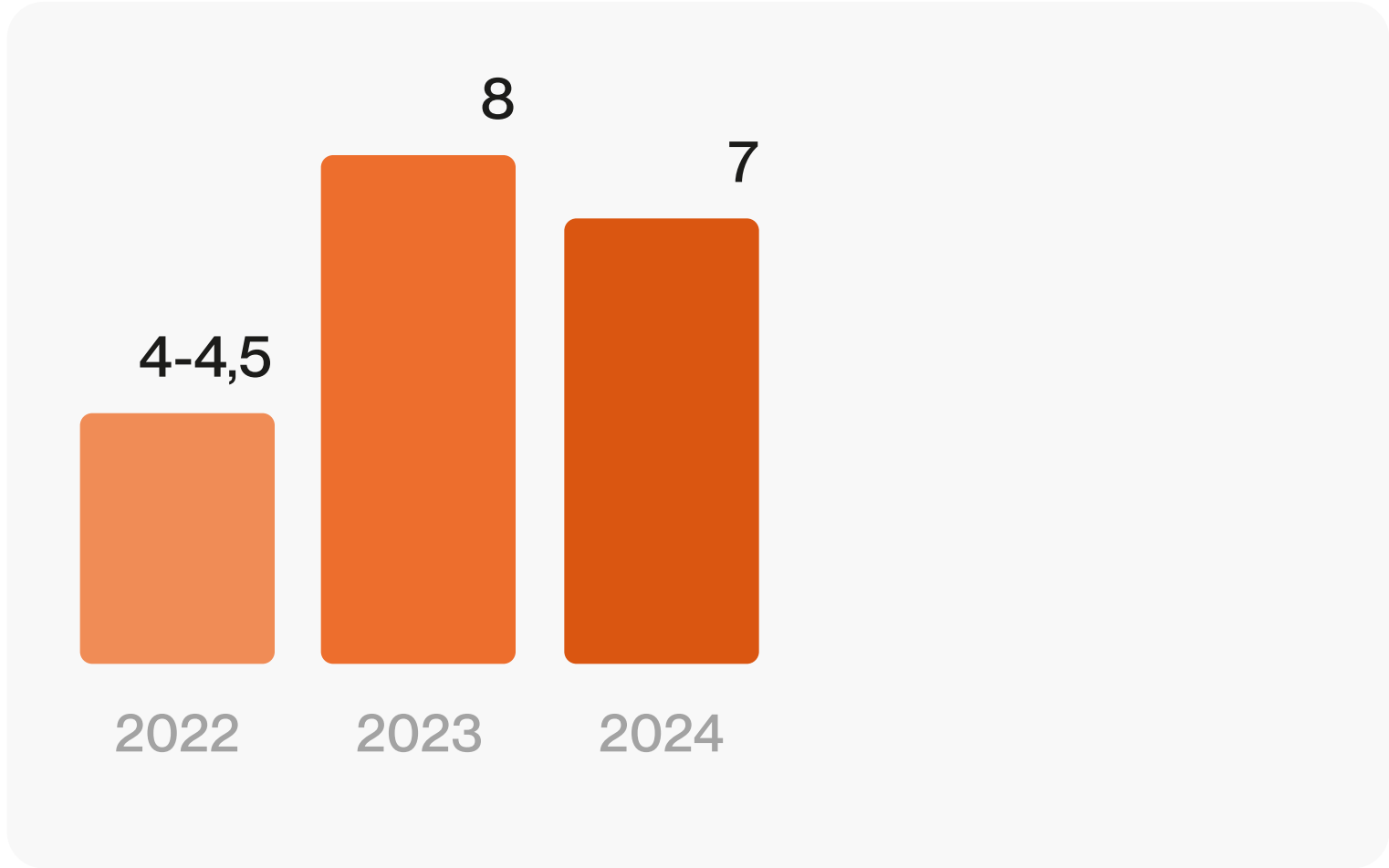
Растет количество сделок с рассрочкой платежа. В 2022 году количество таких проектов составило около 14% с дальнейшим ростом до 28,5% в 2023 году и до 41,2% в 2024 году. При этом в 2024 году также значительно выросло количество сделок с условием об earn-out продавца (23,5%) при фактическом отсутствии таких условий в сделках 2022 и 2023 годов, что также является проявлением стабилизации оборота и прогнозируемости перспектив бизнеса.

Общая характеристика сделок с участием ALUMNI Partners

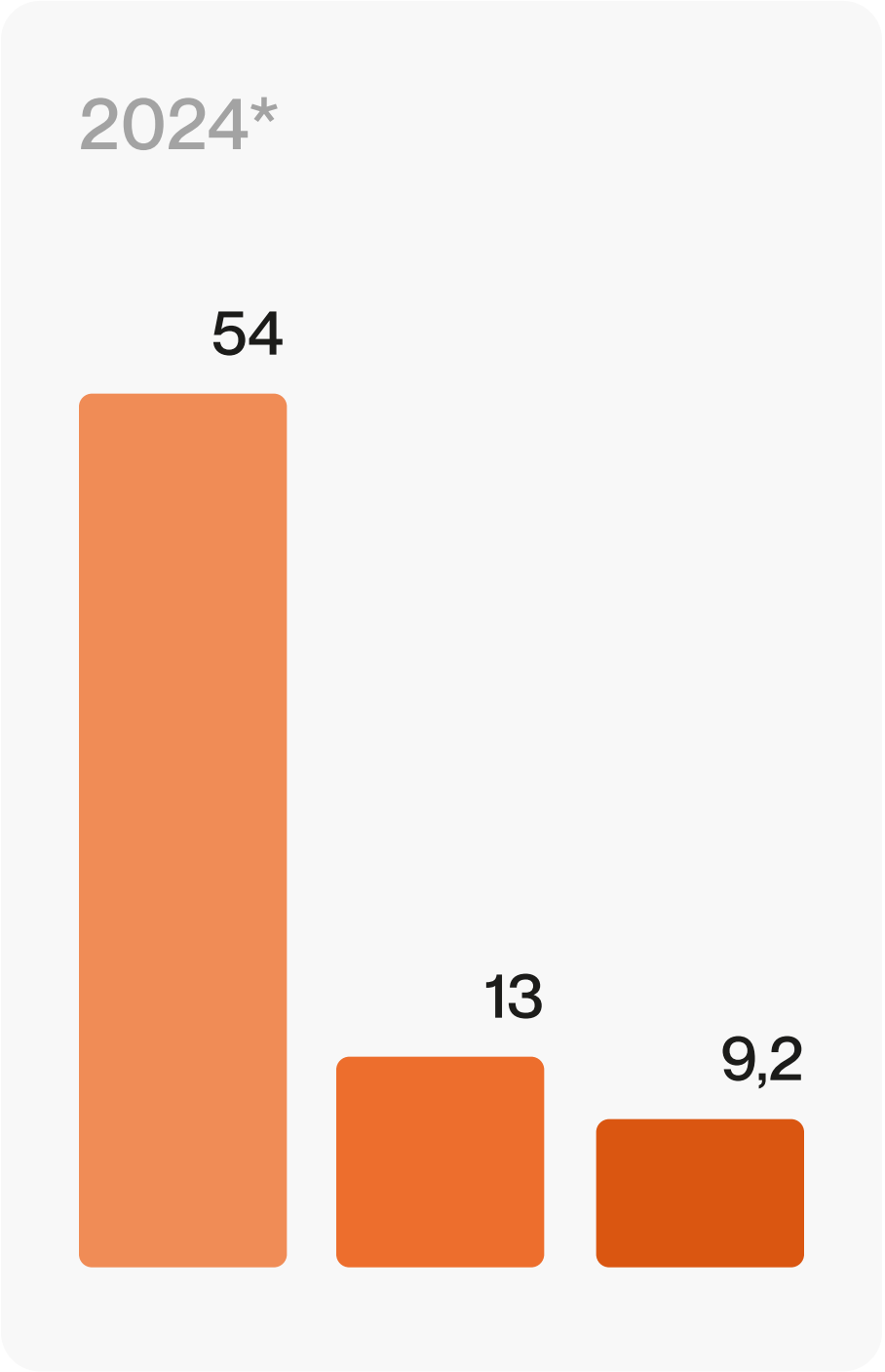
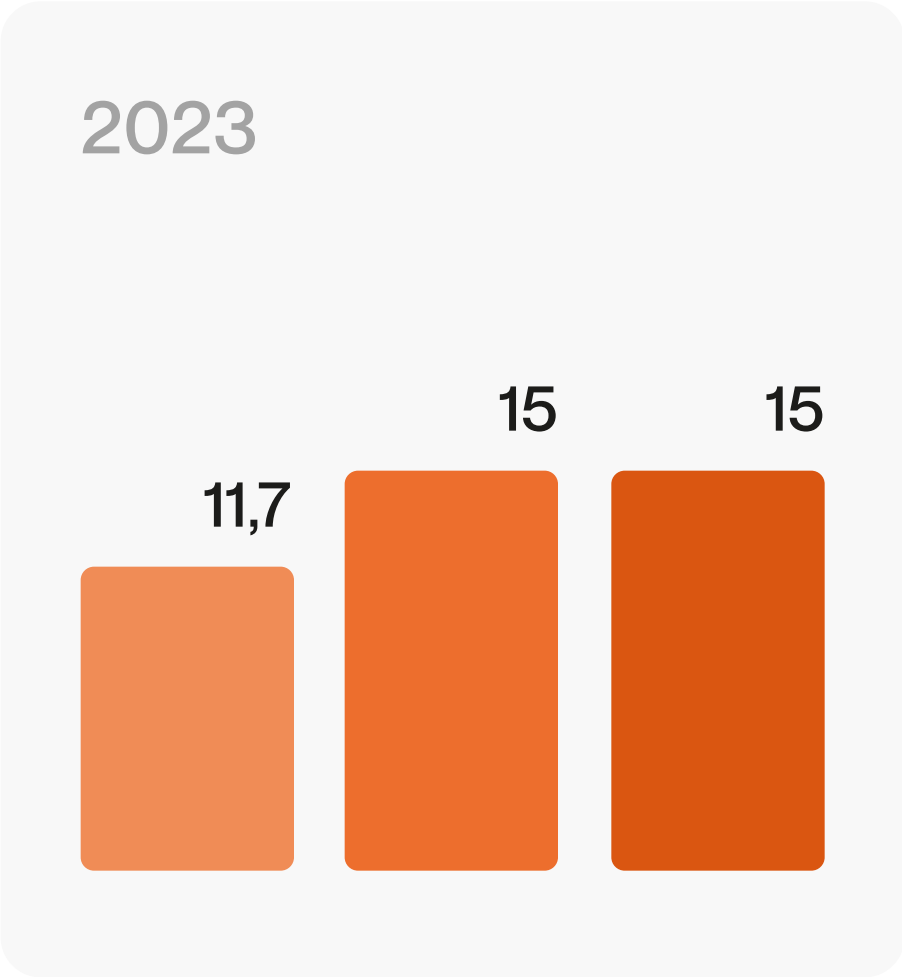
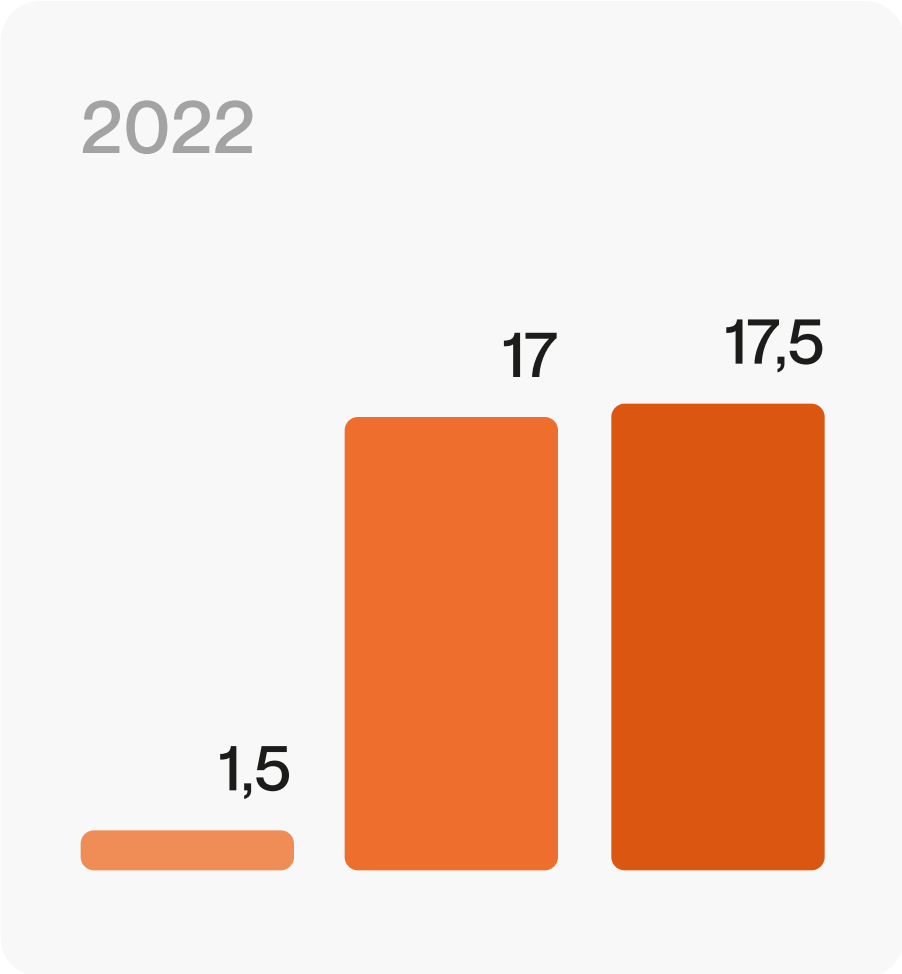
Основные секторы экономики



Средняя продолжительность сделки (мес.)



Максимальная цена сделки (топ-3 в млрд руб.)



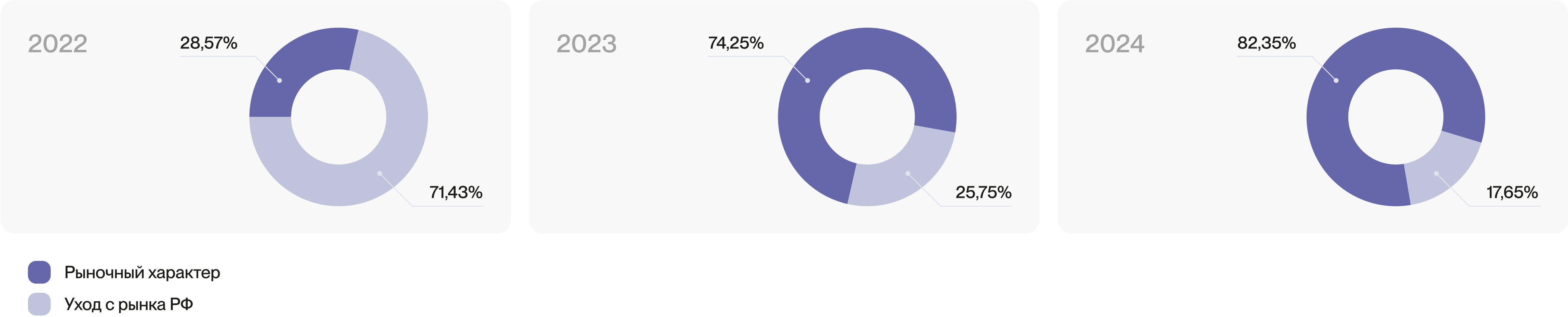
* Максимальная цена сделки, над которой работала команда ALUMNI Partners в 2024 году, составила около 200 млрд рублей. Поскольку данная сделка обладает нетипичными для рынка характеристиками, её показатели не учитывались в исследовании

Средний размер сделки (млрд руб.)



Общая характеристика сделок с участием ALUMNI Partners

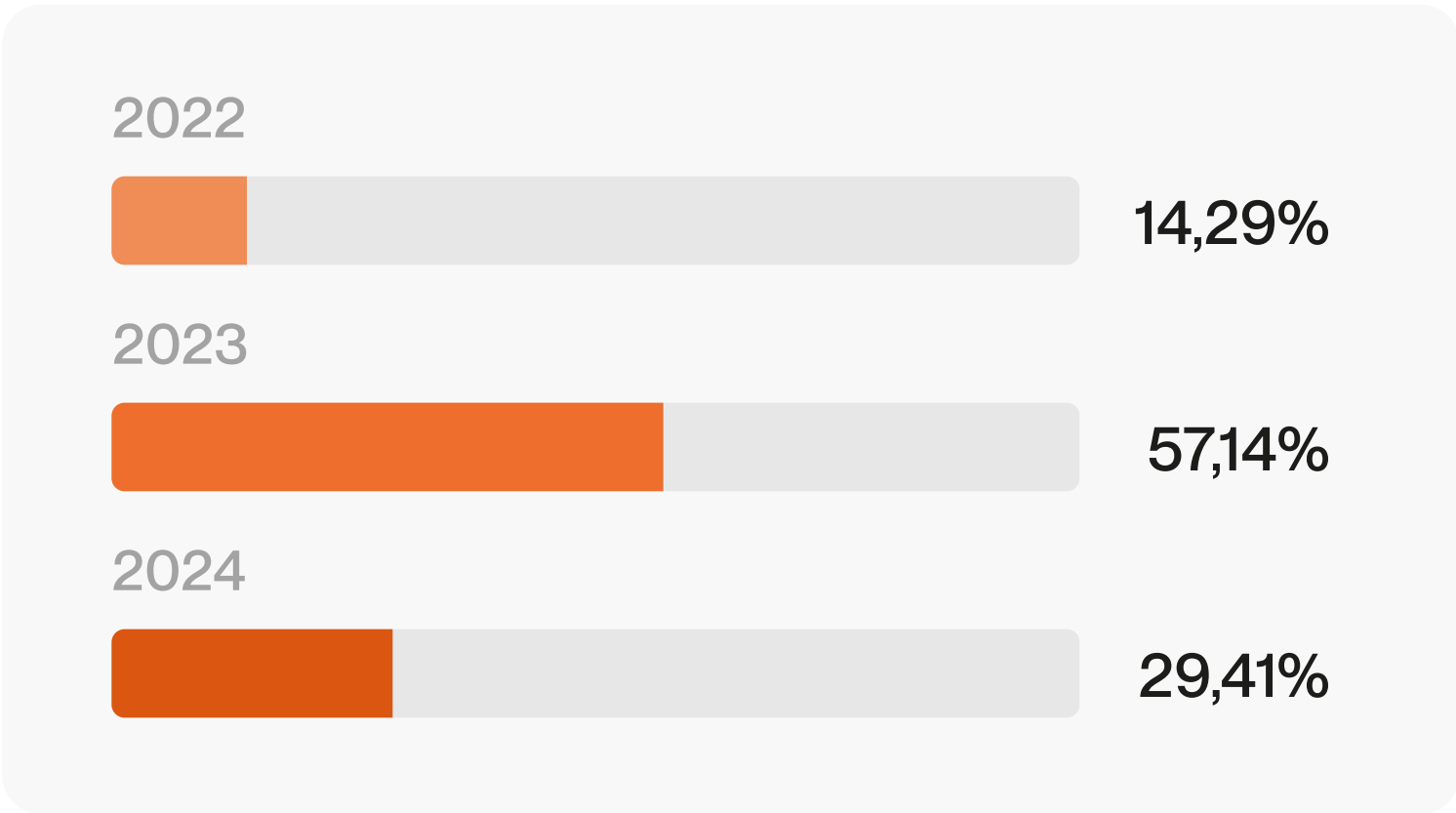
Характер сделки



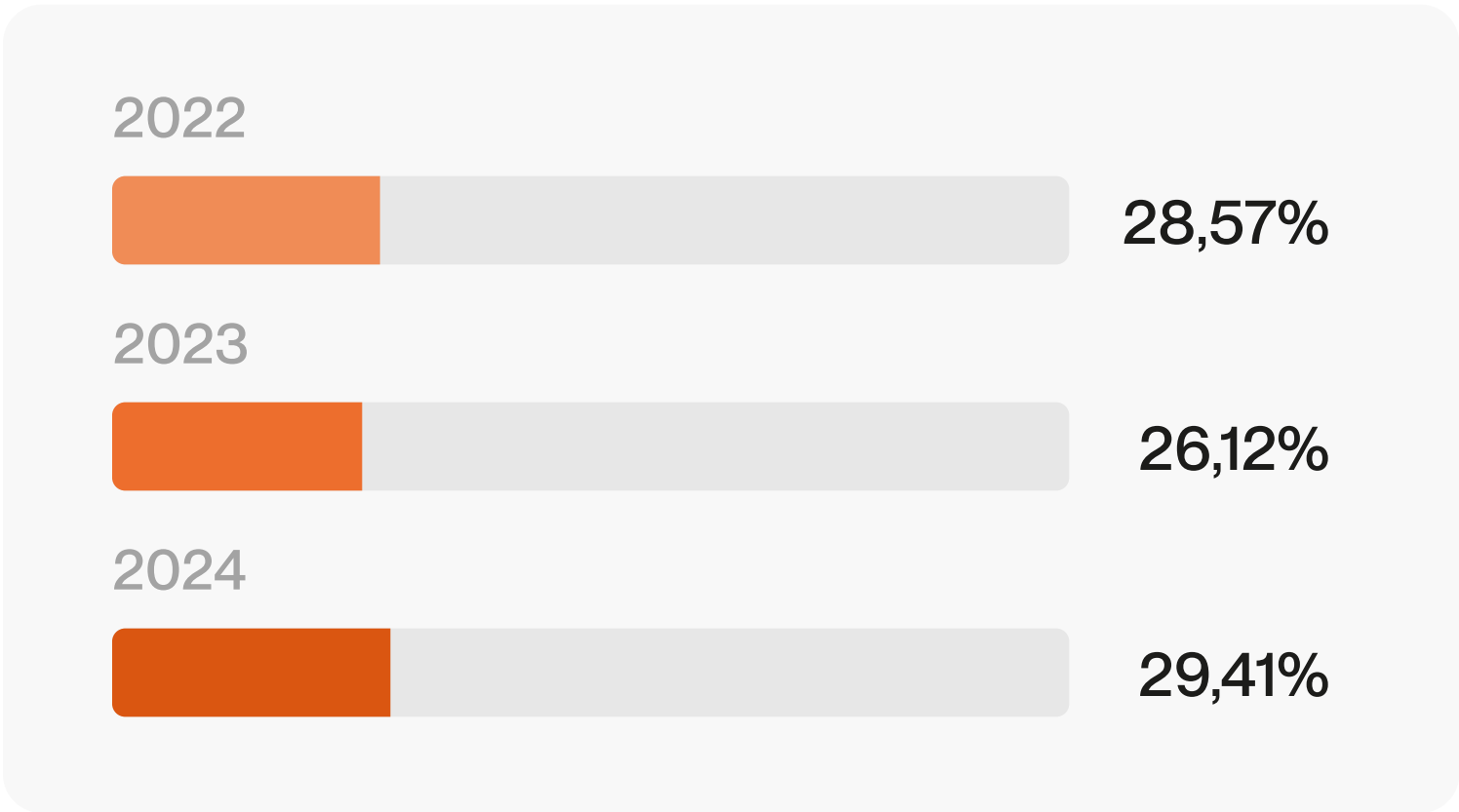
Опцион на выкуп



Наличие регуляторных согласований

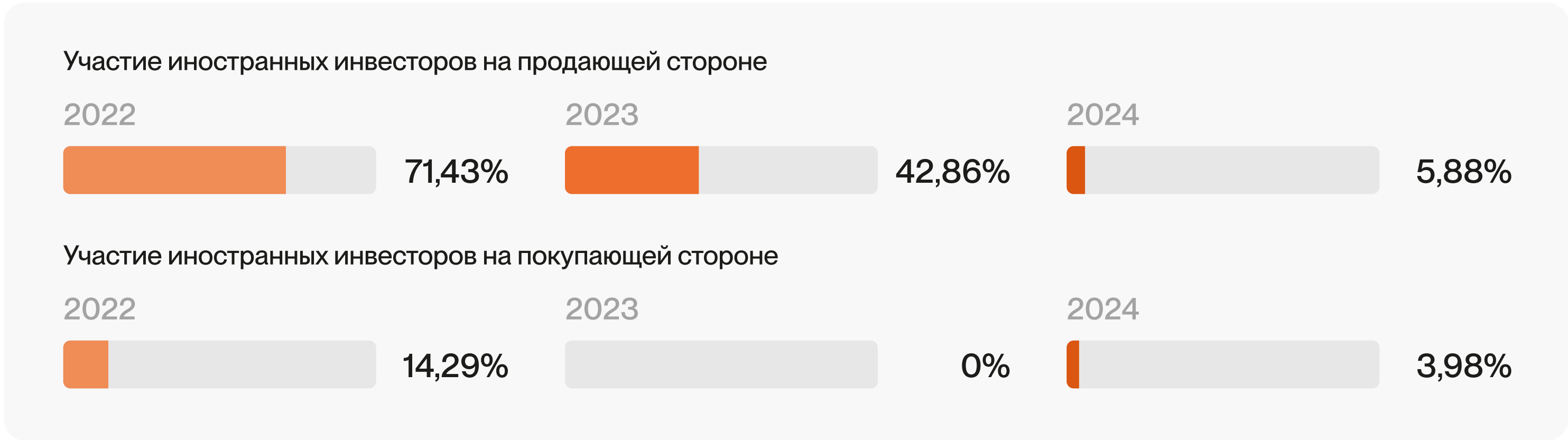


Наличие условия non-compete

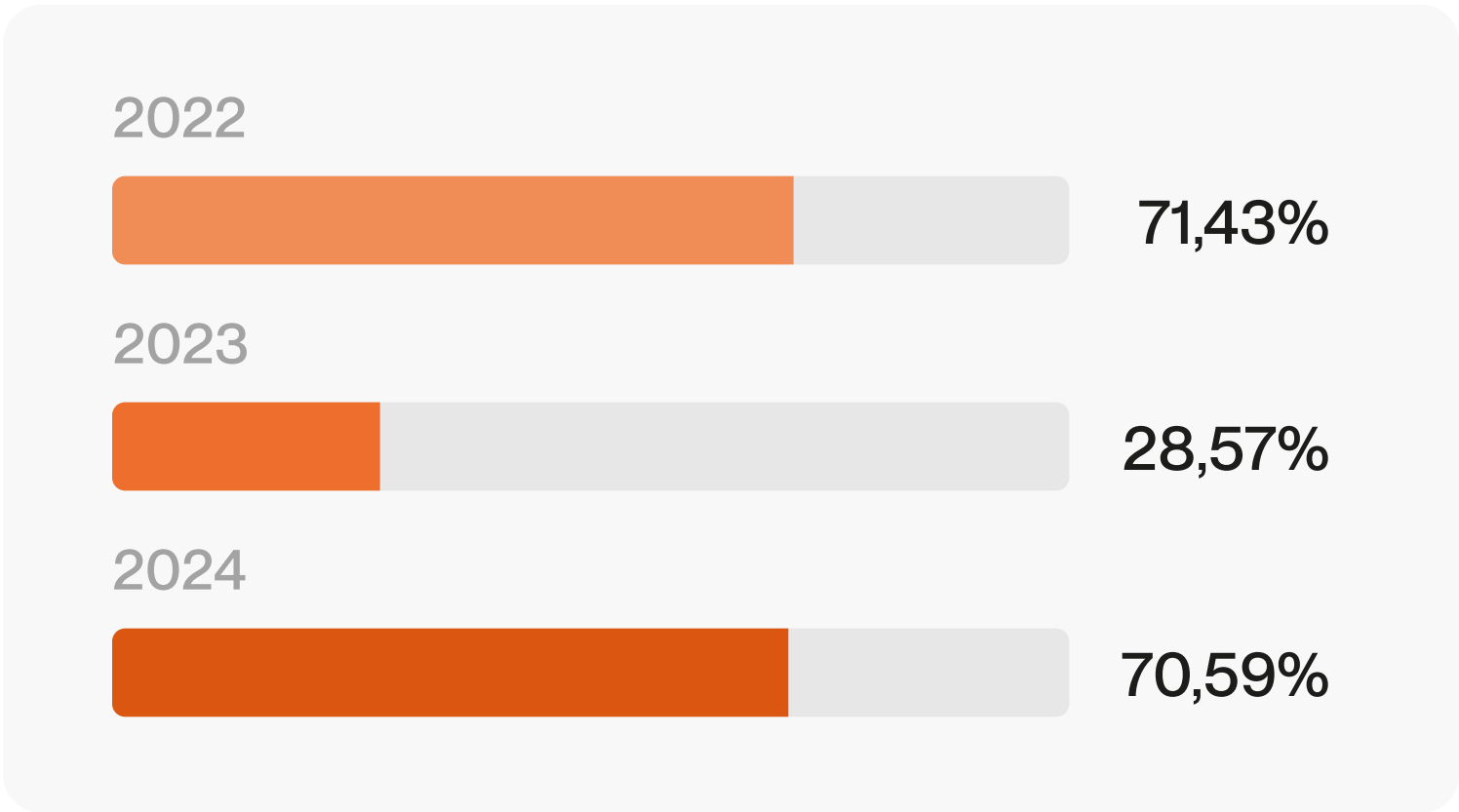


Общая характеристика сделок с участием ALUMNI Partners

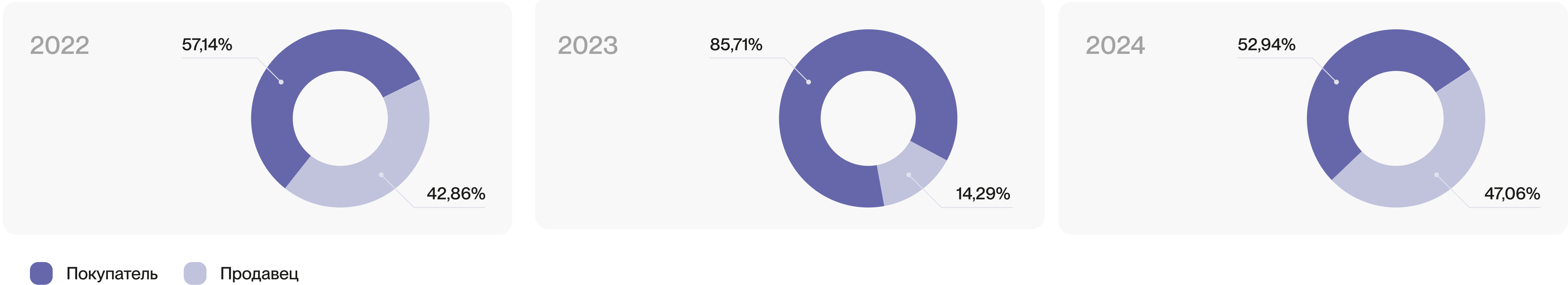
Участие иностранных инвесторов



Участие внешних юридических консультантов на противоположной стороне



Чьи интересы представляла команда ALUMNI Partners

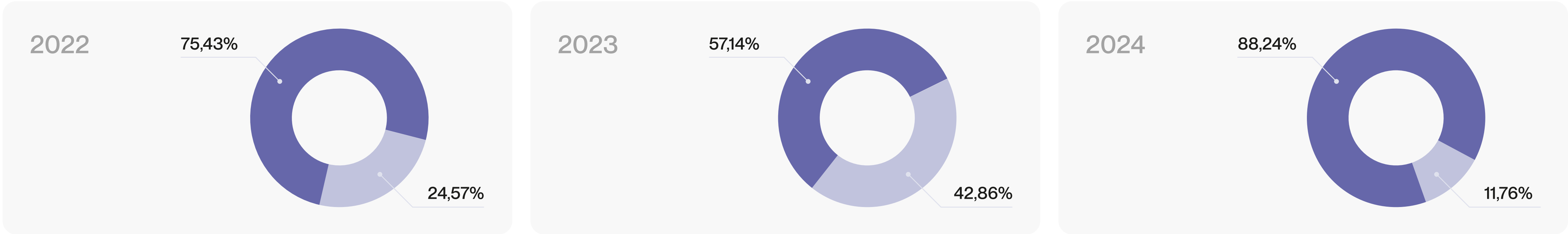


Общая характеристика сделок с участием ALUMNI Partners

Применимое право и разрешение споров

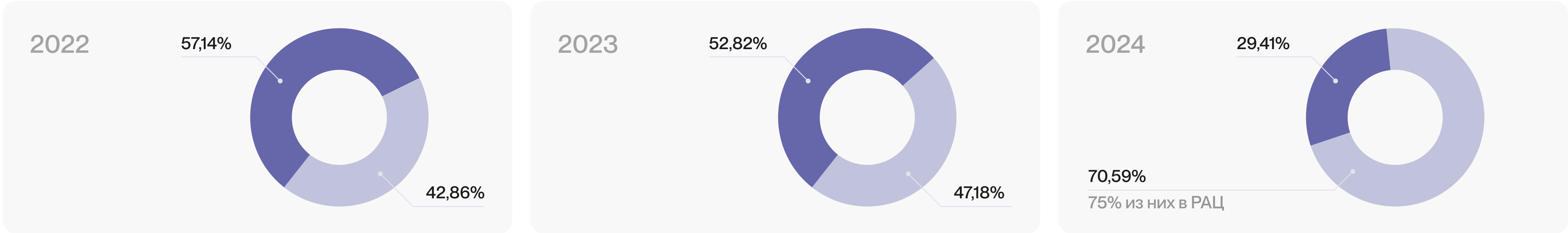
Применимое право

РФ Иностранное



Форум разрешения споров

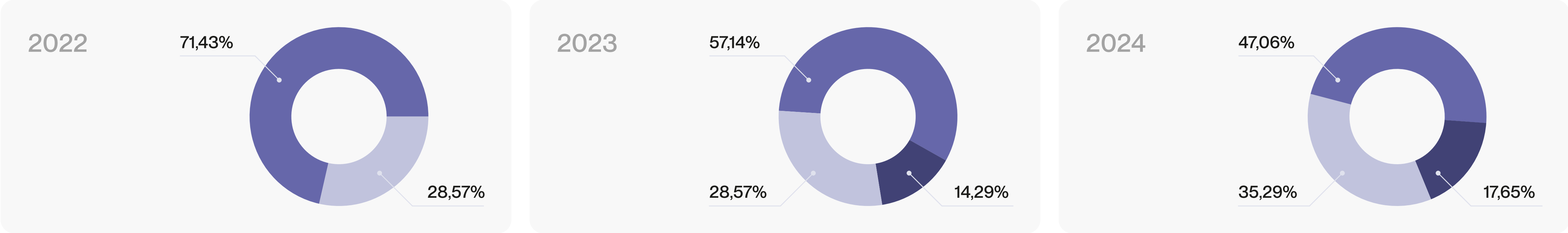
Государственный суд Третейский суд



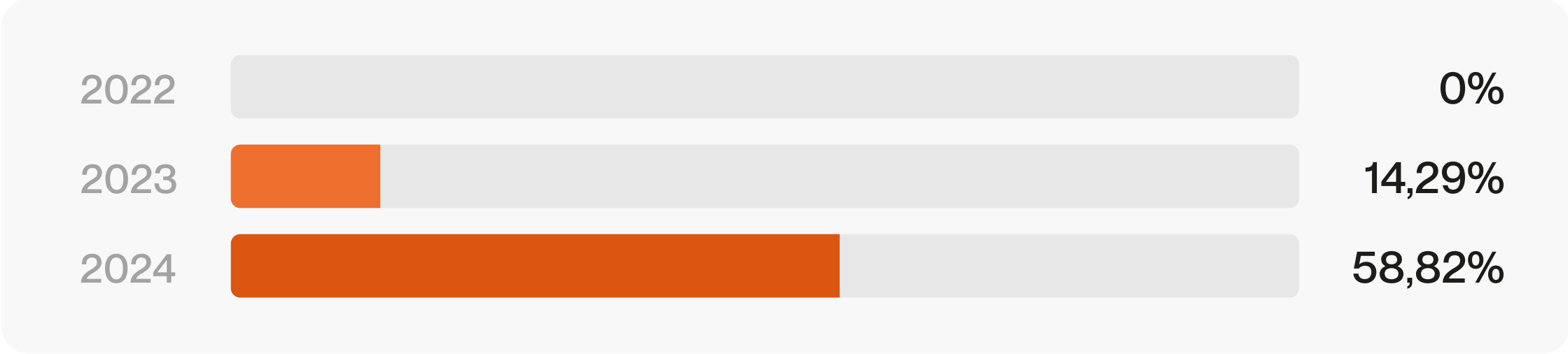
Ценовые параметры

Формирование цены сделки

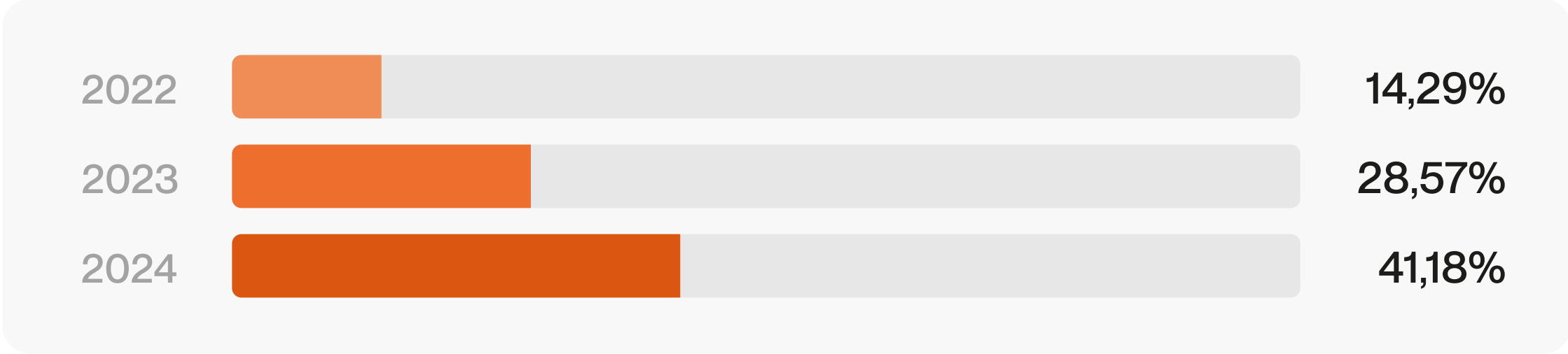
Фиксированная цена без корректировки Completion accounts Locked box



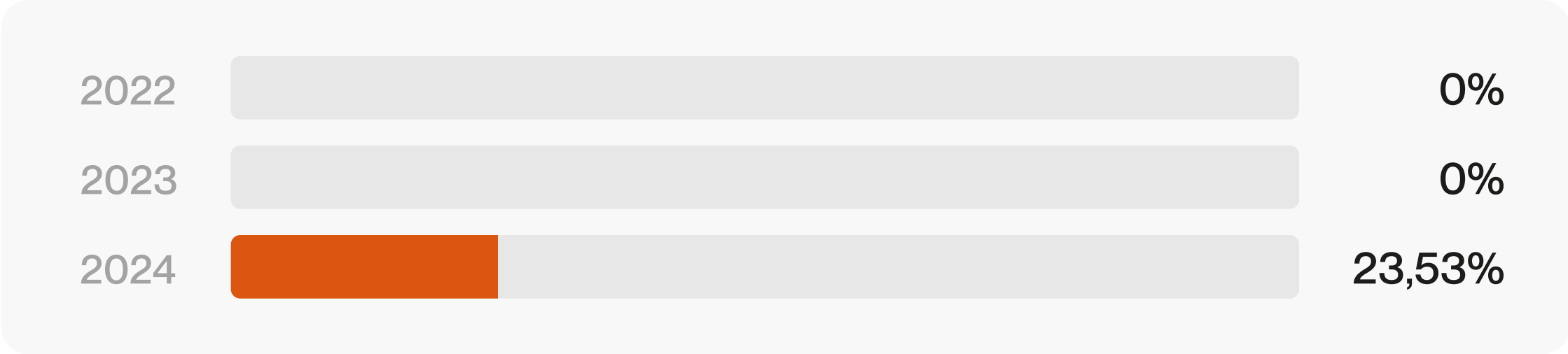
Использование механизмов условного депонирования цены



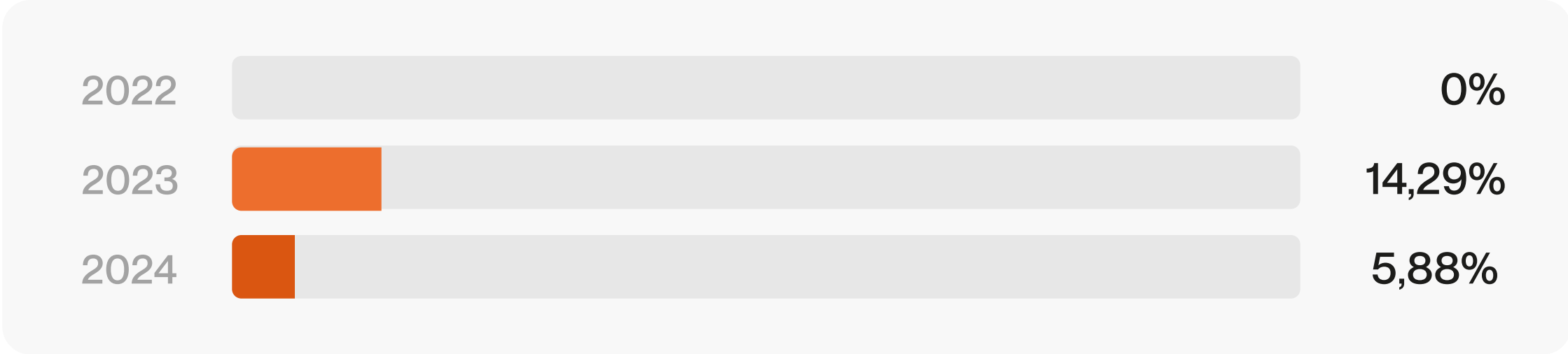
Наличие рассрочки / отложенных платежей



Наличие условия earn-out



Наличие условия об удержании части цены в обеспечение будущих требований



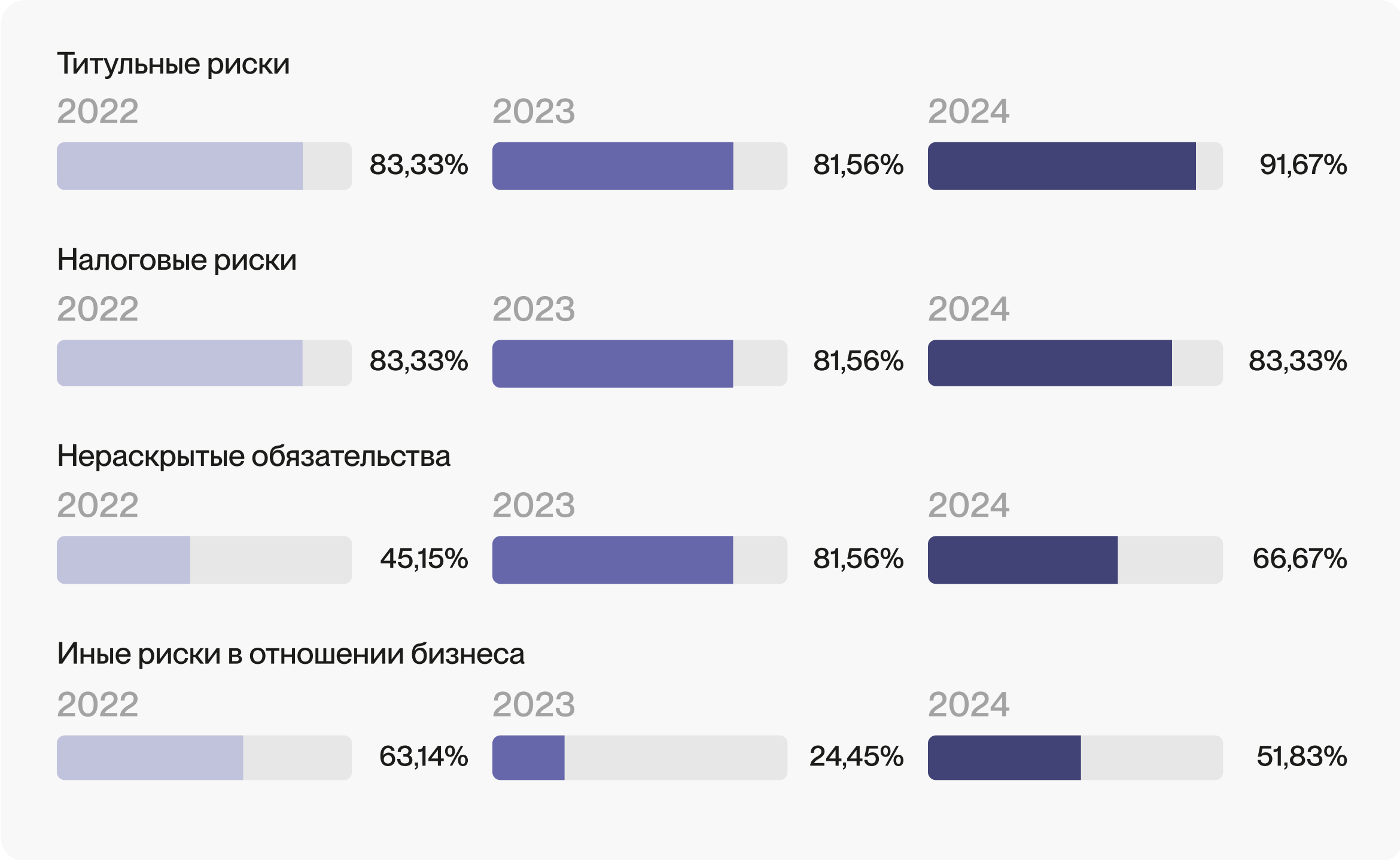
Ответственность продавца

Наличие indemnities в документации и основные риски, покрытые indemnities

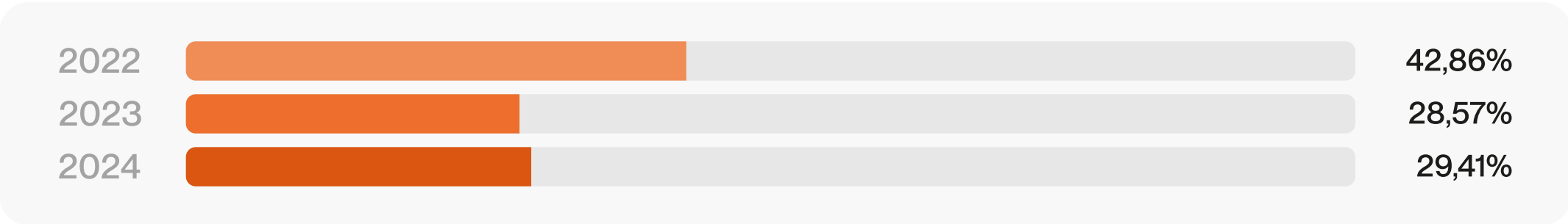
Наличие в документации обязательства возмещения потерь (indemnities)



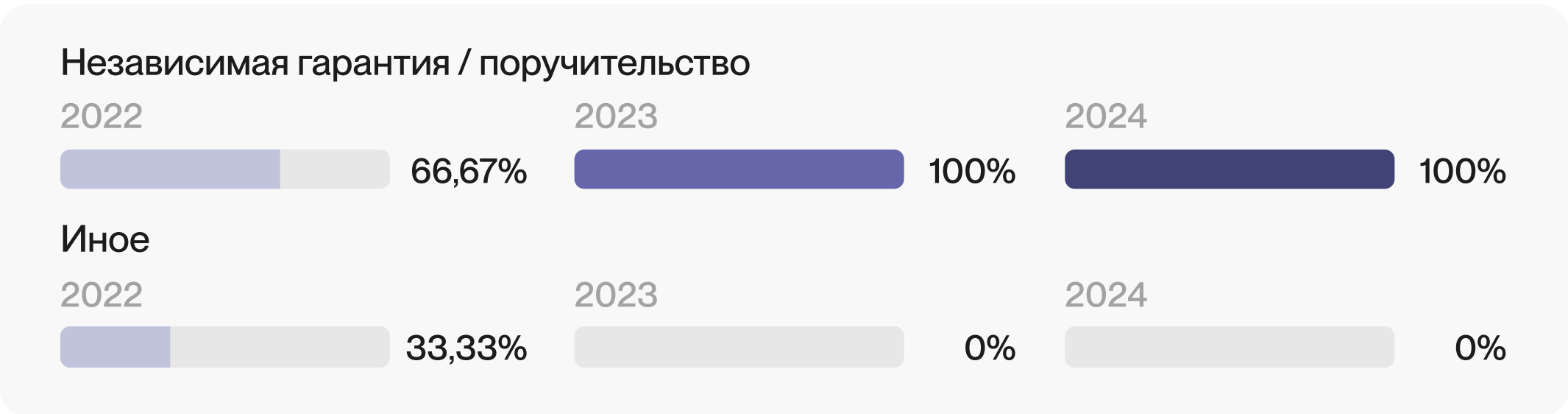
Основные риски, покрытые обязательством возмещения потерь



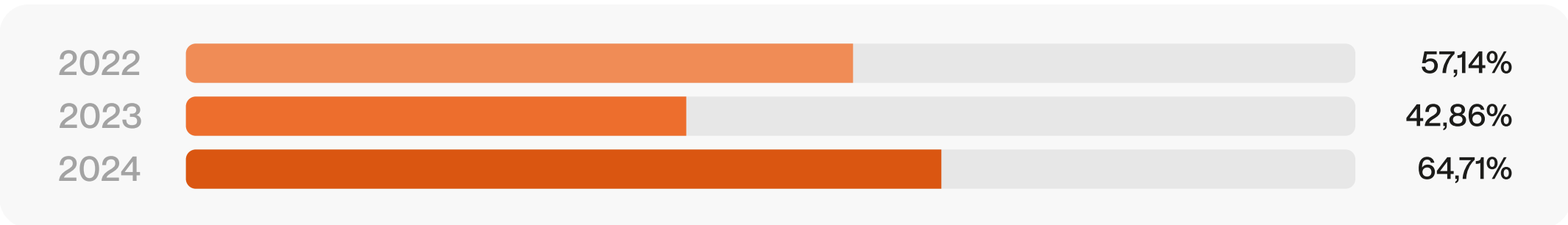
Наличие инструментов обеспечения исполнения обязательств / ответственности продавца



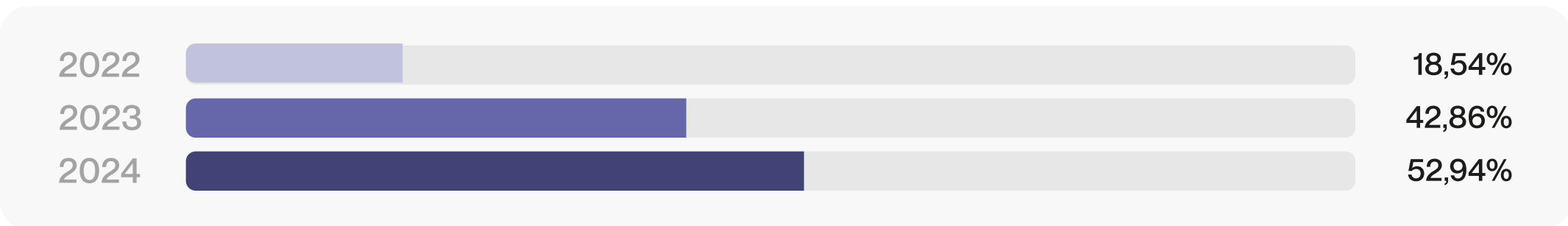
Виды использованных инструментов обеспечения исполнения обязательств / ответственности продавца (исключая holdback)



Ограничение ответственности продавца реальным ущербом

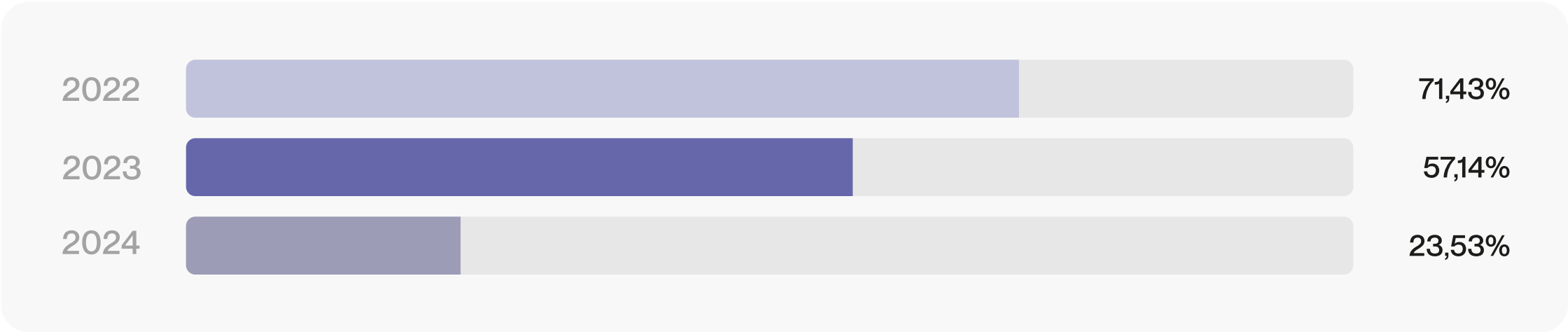


Наличие условий о неустойке против продавца

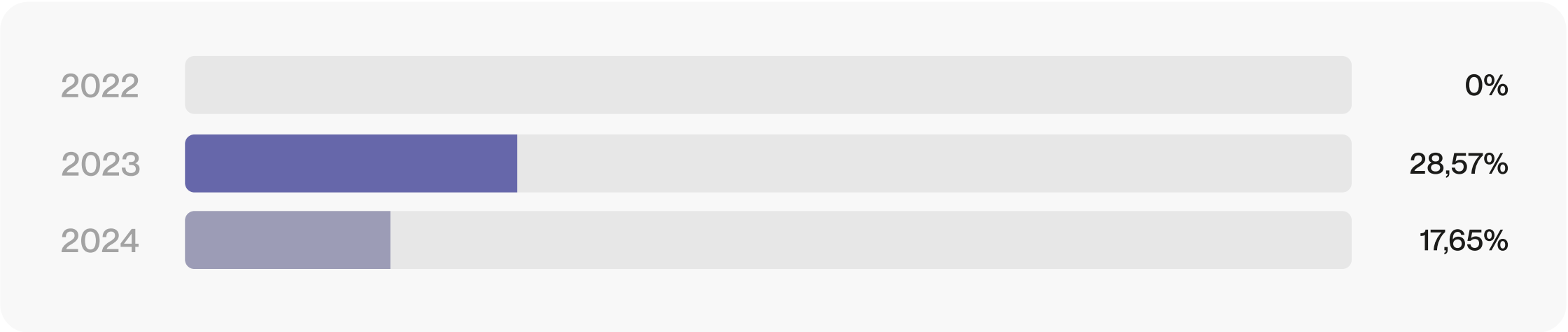


Ответственность продавца

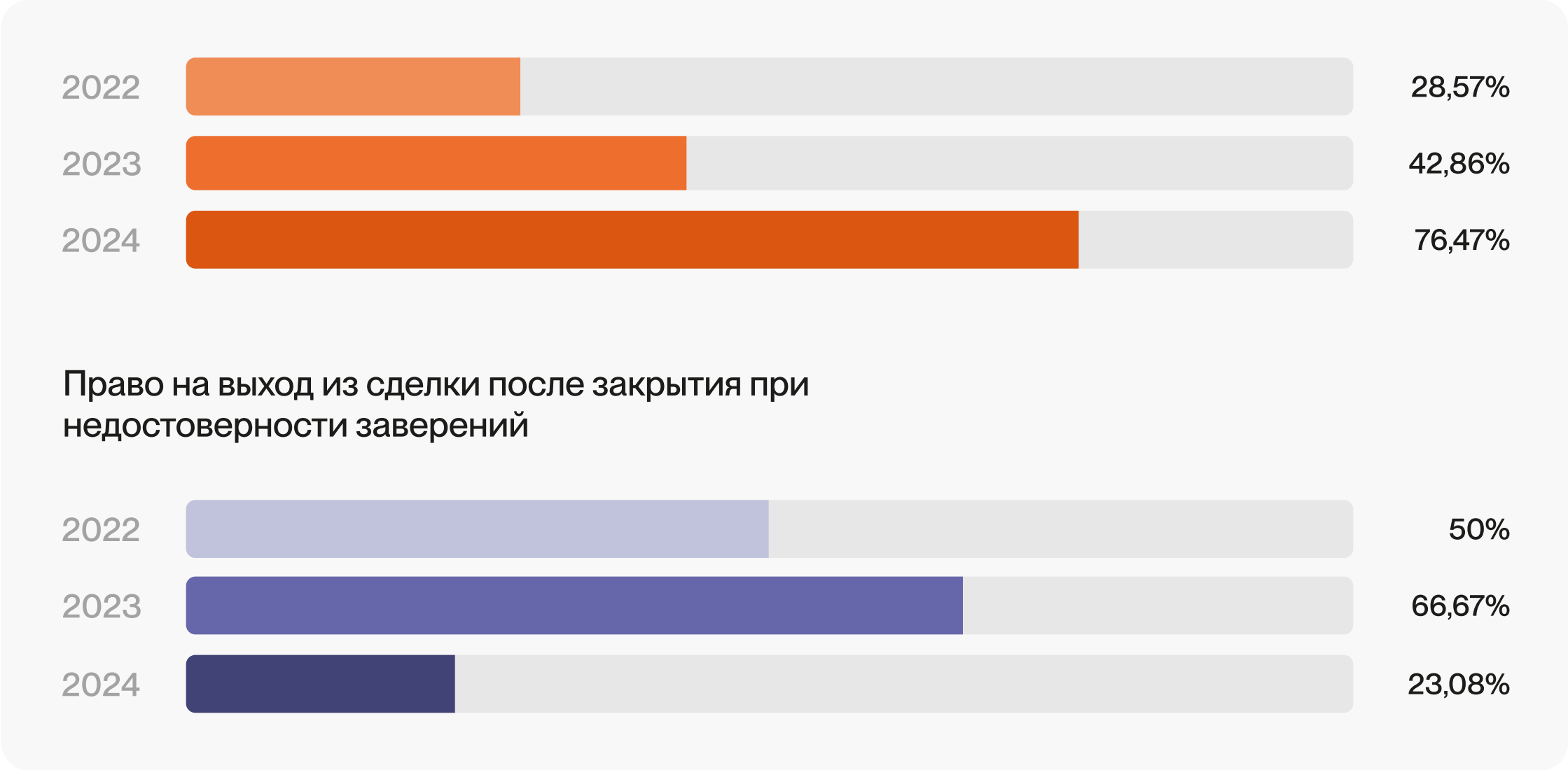
Ограничение ответственности при недостоверности заверений только взысканием убытков без права на выход



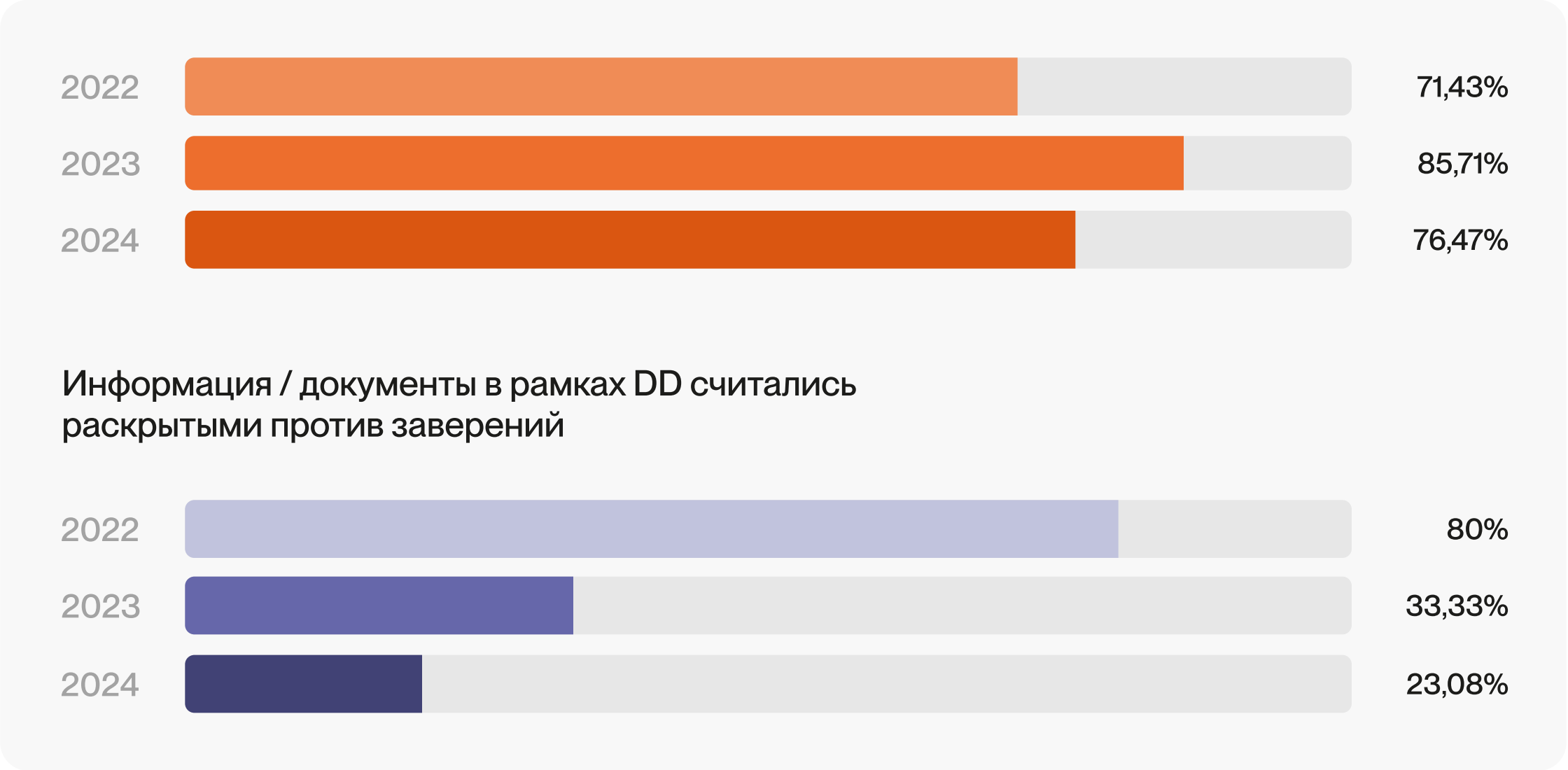
Право на выход из сделки в случае возникновения МАС



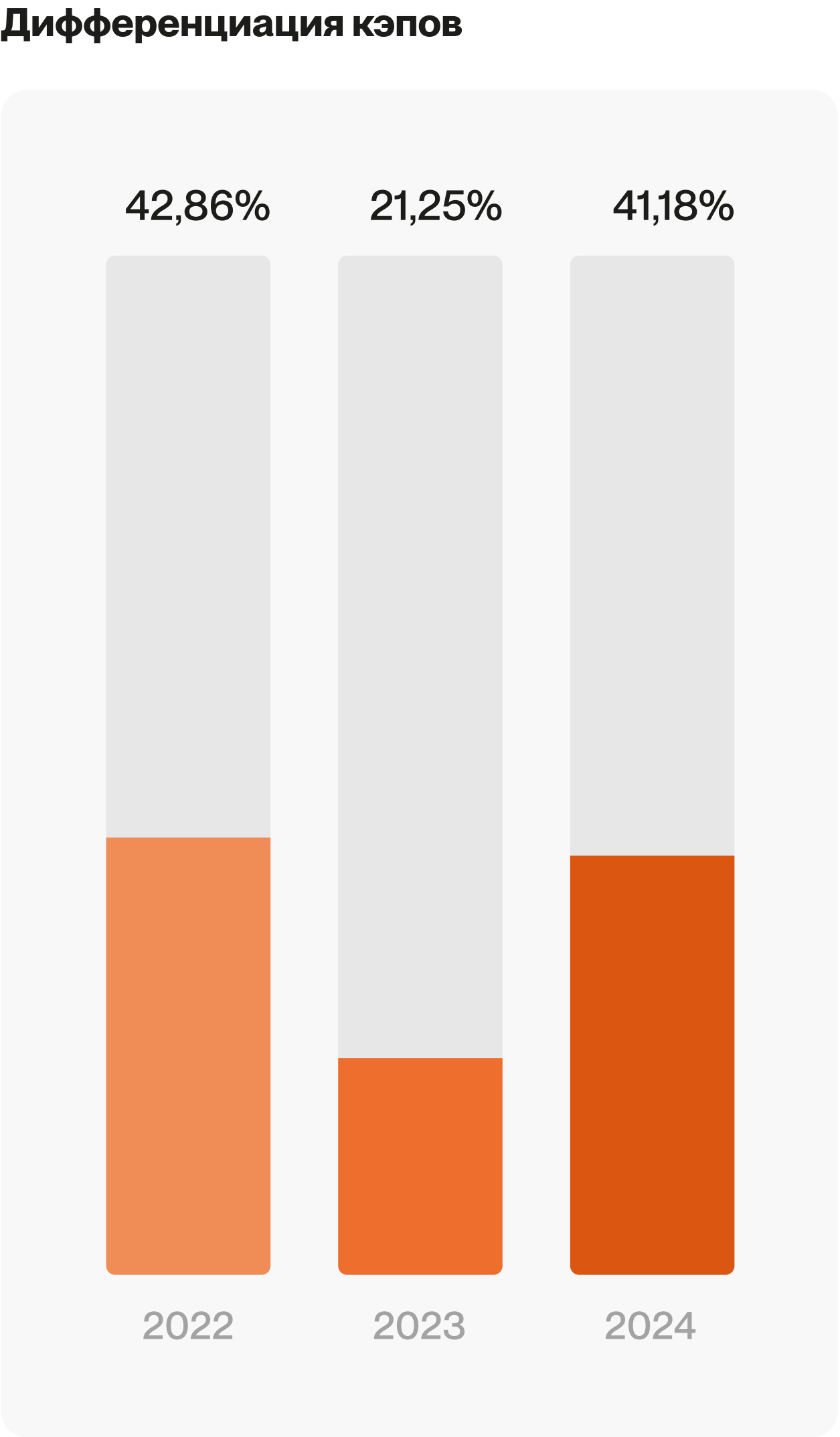
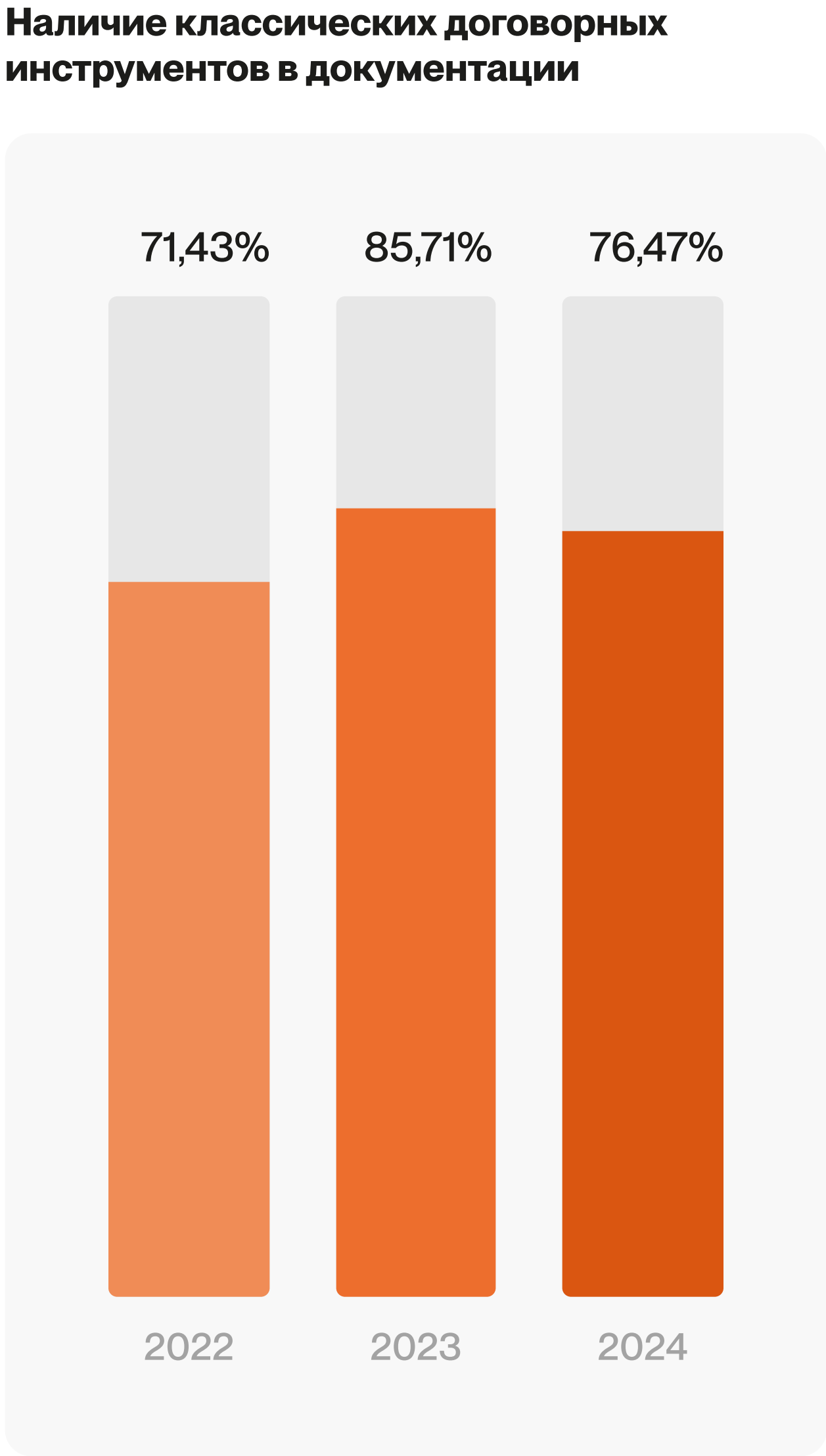
Право на выход из сделки при недостоверности заверений



Проводился DD до закрытия сделки

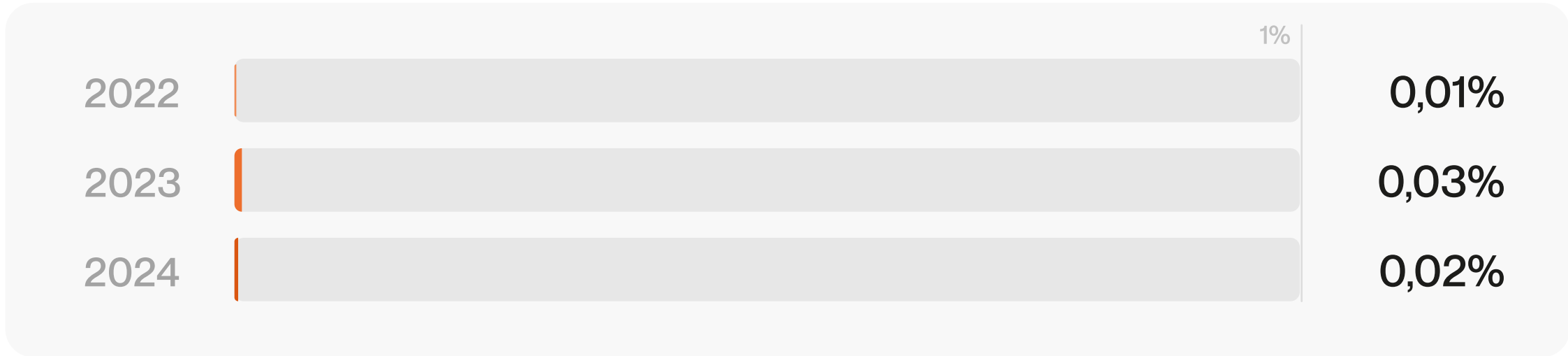


Договорные инструменты ограничения ответственности продавца

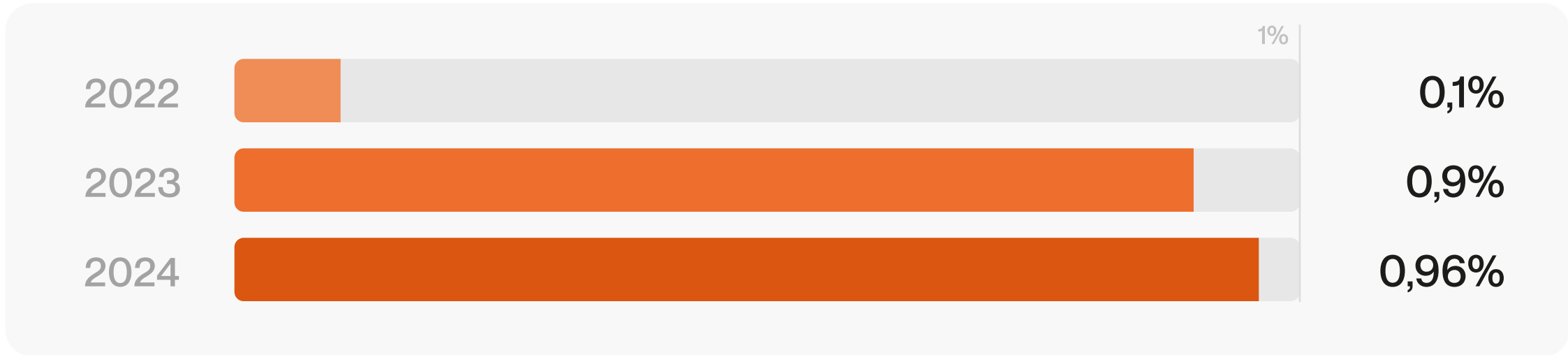


Договорные инструменты ограничения ответственности продавца

Min размер de minimis



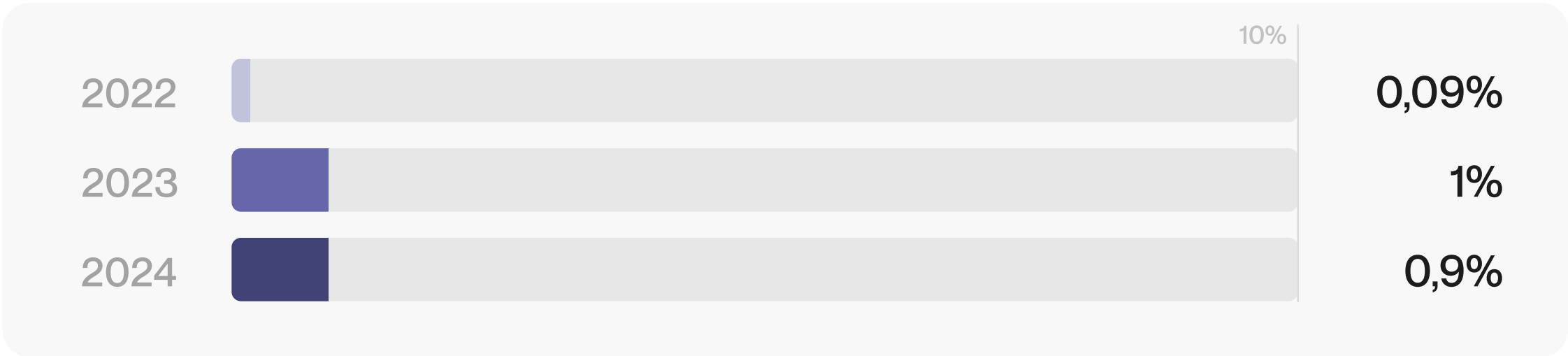
Max размер de minimis



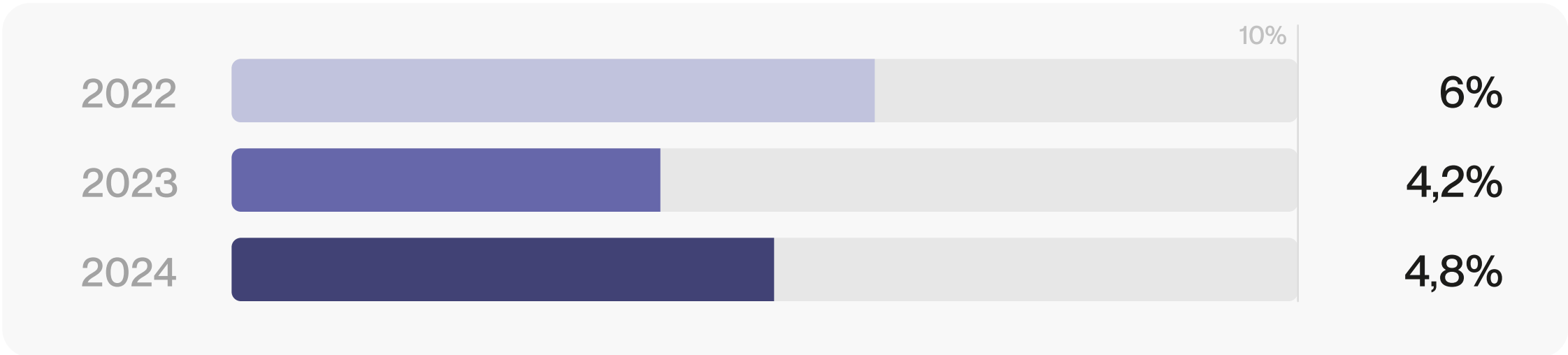
Средний размер de minimis



Min размер basket



Max размер basket

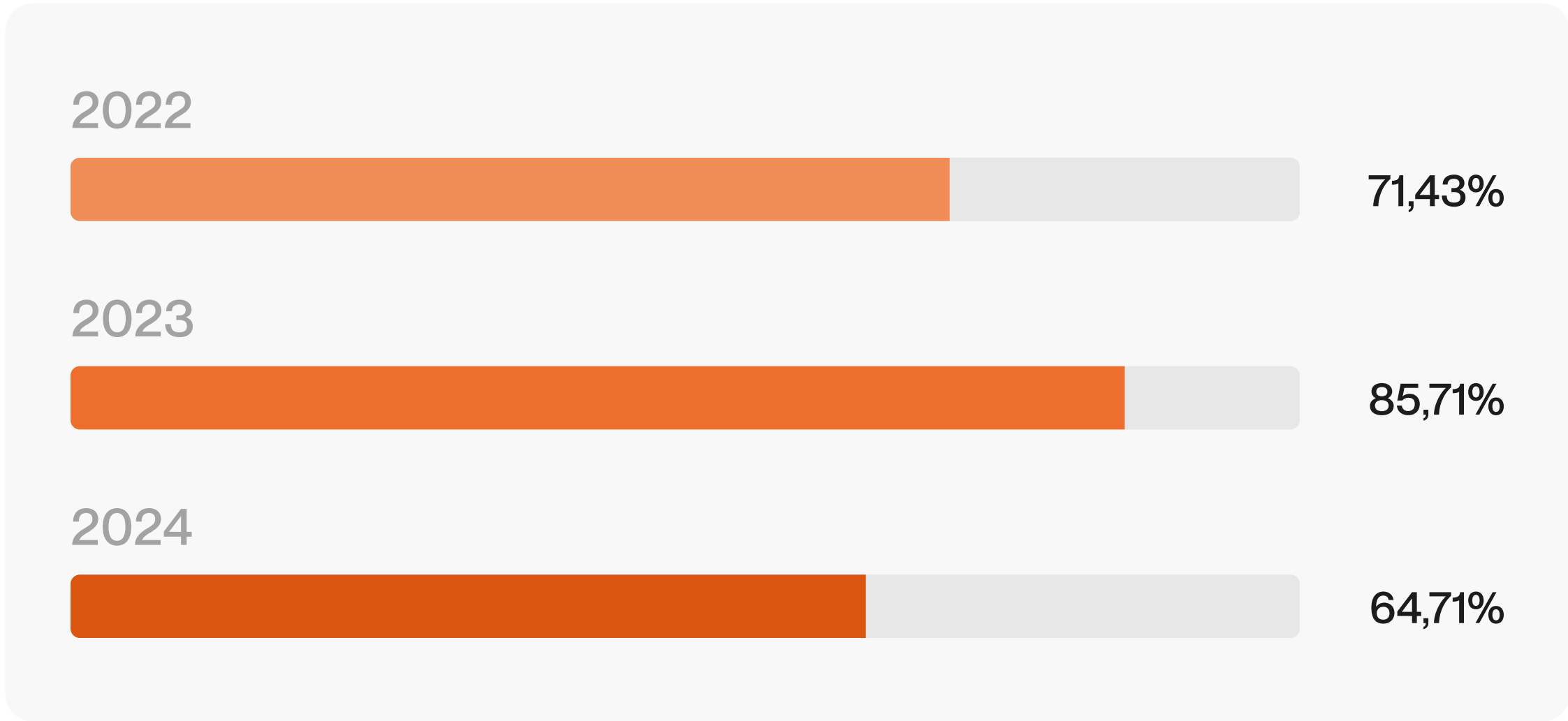


Средний размер basket

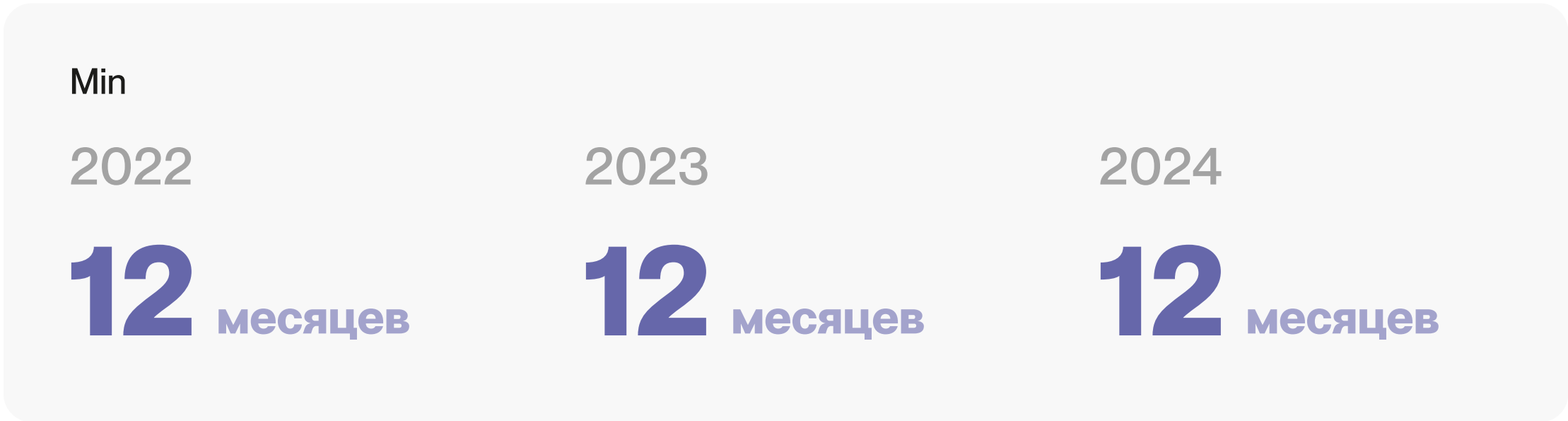


Договорные инструменты ограничения ответственности продавца

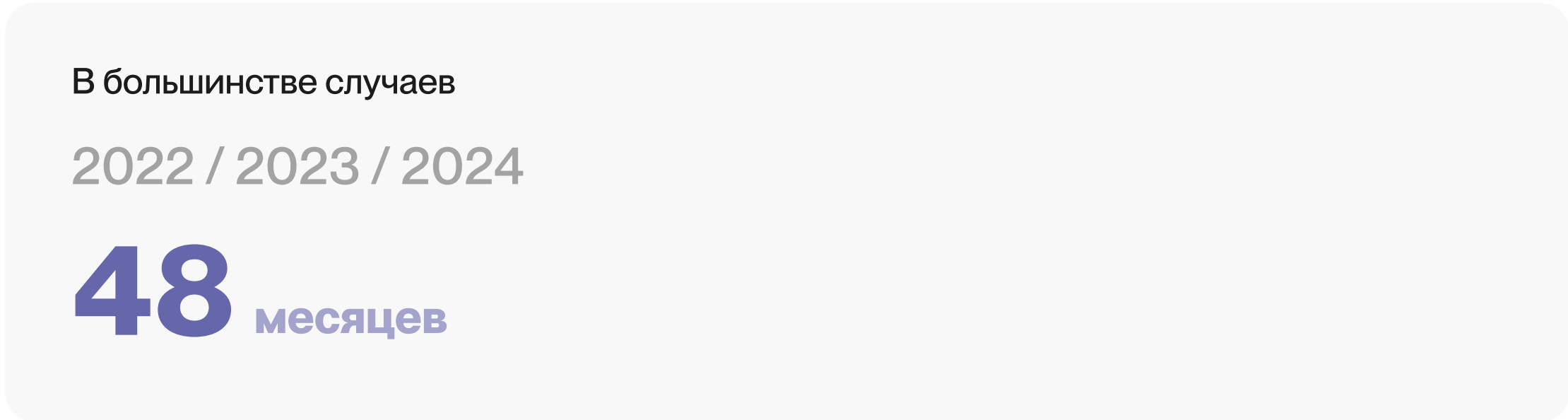
Наличие дифференцированных сроков в зависимости от вида требований



Пресекательные сроки для предъявления требований (исключая налоги):
min / max / в большинстве случаев

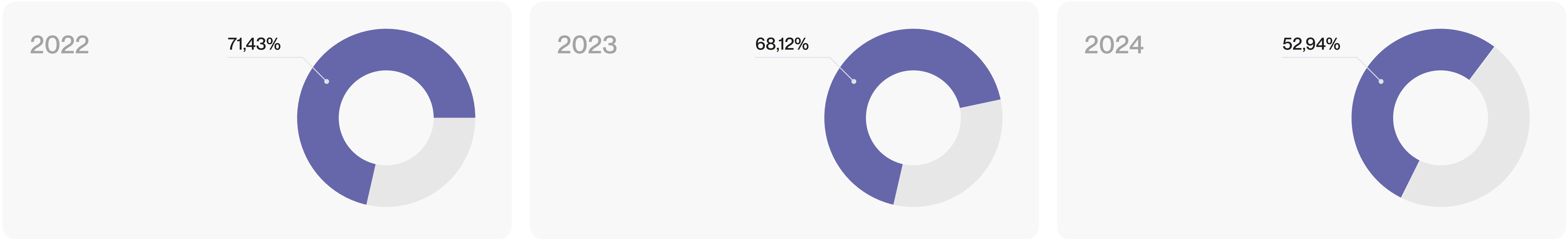


Пресекательные сроки для предъявления требований по налоговым рискам

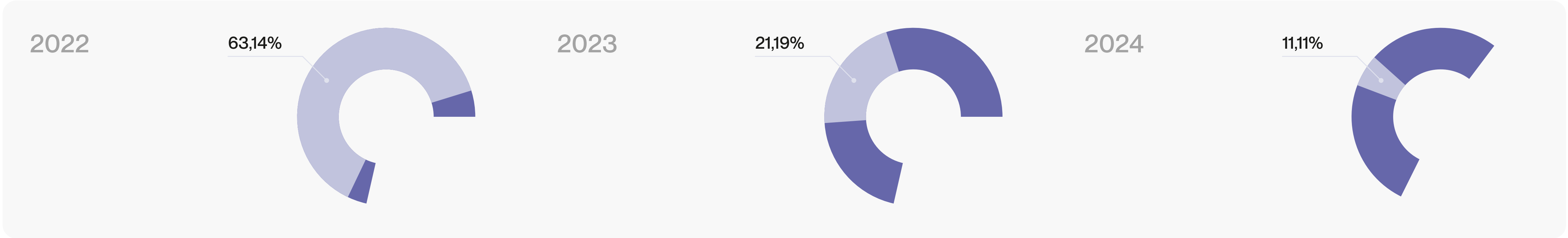


Договорные инструменты ограничения ответственности продавца

Наличие классических положений conduct of third party claims



Наличие у покупателя обязанности выдать доверенность для урегулирования требований третьих лиц



Авторы исследования



Антон Панченков

Партнер
Корпоративная практика / M&A

Anton.Panchenkov@alumnipartners.ru
+7 (495) 968-8-968



Михаил Филатов

Советник
Корпоративная практика / M&A

Mikhail.Filatov@alumnipartners.ru
+7 (495) 968-8-968

Ограничение ответственности

Настоящий обзор содержит информацию общего характера и освещает только те параметры, которые в рамках нашего исследования мы посчитали заслуживающими наибольшего внимания.

Настоящий обзор не должен восприниматься как официальное мнение ALUMNI Partners по тем или иным вопросам, затронутым в нем, и не должен рассматриваться в качестве правового заключения или консультации. Исследование, результаты которого изложены в настоящем обзоре, было проведено по собственной инициативе ALUMNI Partners, и при его подготовке ALUMNI Partners не исходили из интересов какого-либо третьего лица.

ALUMNI Partners не несет обязанности в отношении последующей актуализации настоящего обзора и/или обязанности по раскрытию каких-либо условий сделок, которые были проанализированы ALUMNI Partners для целей подготовки настоящего обзора.

Ни ALUMNI Partners, ни его партнеры и сотрудники не несут какой-либо ответственности перед каким-либо получателем или пользователем настоящего обзора в отношении какой-либо информации, изложенной в нем.

Над исследованием работали

Авторы

Антон Панченков
партнер

Михаил Филатов
советник

Подготовлено при участии

Екатерина Дедова
партнер

Анастасия Сперанская
советник

Михаил Кузнецов
юрист

Юлия Алейникова
младший юрист

Матвей Каплоухий
партнер

Айта Адучиева
старший юрист

Даниил Никольский
юрист

Анастасия Гриман
младший юрист

Анастасия Кудряшова
советник

Михаил Ерохин
старший юрист

Виктория Щерба
юрист

Оксана Орловская
советник

Елена Шеломенцева
старший юрист

Анна Адамайтис
младший юрист

Контакты

ALUMNI PARTNERS



Екатерина Дедова

Партнер, адвокат, к.ю.н.
Корпоративная практика / M&A, TMT

Ekaterina.Dedova@alumnipartners.ru
+7 (495) 968-8-968



Матвей Каплоухий

Партнер
Корпоративная практика / M&A

Matvey.Kaploukhiy@alumnipartners.ru
+7 (495) 968-8-968



Антон Панченков

Партнер
Корпоративная практика / M&A

Anton.Panchenkov@alumnipartners.ru
+7 (495) 968-8-968

Наши офисы

Москва

123112, Россия, Москва, Пресненская наб., д. 8,
стр. 1, ММДЦ «Москва-Сити», БЦ «Город столиц»,
Южный блок, 14 этаж

+7 (495) 968-8-968
info@alumnipartners.ru

Алматы

050010, Республика Казахстан, Алматы,
просп. Достык, д. 38, БЦ Ken Dala, 4 этаж

+7 (771) 968-8-968
almaty@alumnipartners.kz

Дубай

Объединенные Арабские Эмираты, Дубай

uae@alumnipartners.ae