

Информационное письмо

M&A в России в условиях COVID-19: Тренды и специфика сделок

24 апреля 2020 г.

Уважаемые дамы и господа!

С каждым днем вспышка коронавирусной инфекции COVID-19 оказывает все большее влияние на экономику в целом и различные аспекты бизнеса в частности. В настоящем информационном письме мы отразили основные тренды и специфику сделок M&A в России в условиях ограничительных мер, вызванных распространением COVID-19, и их последствий.

Общие тренды на рынке M&A в России в условиях COVID-19

- **Динамика сделок.** Существенное сокращение количества сделок M&A, особенно с участием иностранных инвесторов. В то же время, удешевление активов создает новые условия для покупателей, готовых принимать повышенные риски в ситуации неопределенности.
- **Индустрии.** Утрата интереса в отношении бизнесов, которые пострадали от ограничительных мер, вызванных распространением коронавирусной инфекции. Вместе с тем, в индустриях, связанных с здравоохранением, доставкой, on-line торговлей, IT и телекома, может наблюдаться повышенная M&A активность.
- **Структура сделок.** Новая волна реструктуризации финансовых обязательств с корпоративными элементами, включая конвертацию долга (части долга) в капитал. Увеличение количества distressed M&A сделок, в том числе в рамках процедур несостоятельности и реструктуризации задолженности.

- **Финансирование сделок.** Возможность получить финансирование на приобретение актива может быть ограничена. Могут рассматриваться альтернативные варианты (например, deferred payment / earn-out).

Специфика сделок M&A в России в условиях COVID-19

- **Покупная цена.** Предпочтительно использование механизма корректировки цены в зависимости от показателей таргета на дату закрытия (completion accounts). Концепция locked-box будет применяться редко, либо в гибридной форме, например, с целевыми финансовыми показателями на дату закрытия в качестве предварительного условия для закрытия. Также большое распространение получают отложенные платежи (holdback, deferred consideration, earn-out).
- **Меры государственной поддержки.** Ключевые условия сделки (например, цена или право выхода из сделки) может зависеть от тех или иных мер поддержки, которые уже предусмотрены в отношении таргета или которые могут возникнуть в будущем (как до, так и после закрытия).
- **Существенное неблагоприятное изменение (MAC).** Особое внимание на формулировки положений MAC, особенно в отношении эпидемий / пандемий, а также права сторон на выход из сделки в случае возникновения существенного неблагоприятного изменения.
- **Регуляторные одобрения.** Необходимость учитывать возможные задержки государственных органов в связи с

рассмотрение ходатайств на согласование сделок. Ответственность покупателя за неподачу ходатайств и неполучение регуляторных одобрений может быть существенно ограничена.

- **Предельная дата (long stop date).** Реалистичный подход к установлению предельной даты для выполнения предварительных условий для закрытия сделки. Гибкий механизм продления предельной даты, например, в случае задержек получения регуляторных одобрений.
- **Период между подписанием и закрытием.** Особое внимание сторон к формулировкам обычной хозяйственной деятельности (ordinary course of business). Для продавца важно оставить возможность экстренного реагирования не в рамках обычной хозяйственной деятельности, если это необходимо для сохранения бизнеса в текущих условиях. Стороны могут дополнительно согласовывать план действий по предотвращению / преодолению негативного влияния пандемии на бизнес таргета.
- **Специфические вопросы в рамках Due Diligence.** В рамках правовой проверки покупателю необходимо уделить особое внимание следующим вопросам: (1) коммерческие контракты с поставщиками / клиентами таргета (оценка исполнимости договора обеими сторонами, право на одностороннее расторжение, положения об обстоятельствах непреодолимой силы, ответственность за нарушение), (2) дебиторская задолженность и возможность ее взыскания, (3) достаточность оборотного капитала (включая запасов) для операционной деятельности, (4) соблюдение таргетом регуляторных ограничений в связи с COVID-19, (5) получение таргетом какой-либо финансовой помощи или иных мер поддержки от государства, соблюдение условий использования такой поддержки, (6) покрытие рисков, связанных с коронавирусом, страховыми полисами таргета, (7) вопросы ИТ и защиты данных в связи с переводом сотрудников / бизнеса на работу удаленно, (8) трудовые вопросы в связи с действующими ограничительными мерами, (9) анализ рисков неисполнения финансовых ковенант.
- **Специфические заверения.** Расширение заверений в отношении коммерческих контрактов с поставщиками / клиентами таргета. В частности, могут быть включены заверения о том, что не было каких-либо просрочек, уведомлений о невозможности исполнения контрактов или одностороннего расторжения контрактов со ссылкой на обстоятельства непреодолимой силы или иные обстоятельства.
- **Подписание и закрытие.** Проработка вариантов «виртуального подписания» документов по сделке. Вопросы закрытия сделки, где может потребоваться физическое присутствие сторон (их представителей), нужно заранее прорабатывать с нотариусом (в случае с продажей доли в ООО) или регистратором / депозитарием (в случае продажи акций в АО). На официальных сайтах региональных нотариальных палат можно узнать информацию о дежурных нотариусах. Некоторые регистраторы / депозитарии прорабатывают возможность удаленного открытия счета и совершения операций.

Актуальная информация об изменениях законодательства и практические рекомендации по ведению бизнеса в условиях пандемии коронавируса доступны на нашем сайте:

COVID-19: что нужно знать

Надеемся, предоставленная информация окажется для вас полезной. Если кто-то из ваших коллег также хотел бы получать наши информационные письма, пожалуйста, направьте ему [ссылку](#) на электронную форму подписки. Если вы хотите больше узнать о нашей **Практике Корпоративного права, Слияний и поглощений**, пожалуйста, сообщите об этом в ответном письме — мы будем рады направить вам наши материалы.

Примечание: Обращаем ваше внимание на то, что вся информация была взята из открытых источников. Автор данного письма не несет ответственность за последствия, возникшие в результате принятия решений на основе данной информации.

В случае возникновения вопросов, пожалуйста, свяжитесь с Партнерами АЛРУД



Александр Жарский

Партнер, к.ю.н., адвокат

Руководитель практики
Корпоративное право,
Слияния и поглощения

E: azharskiy@alrud.com



Антон Джуплин

Партнер

Корпоративное право,
Слияния и поглощения,

E: adzhuplin@alrud.com



Андрей Жарский

Партнер, к.ю.н., адвокат

Корпоративное право,
Слияния и поглощения,
Энергетика, природные
ресурсы и инфраструктура

E: andrey.zharskiy@alrud.com

С уважением,
Юридическая фирма АЛРУД