

Эволюция сделок и взгляд в будущее



Некоторые тенденции

- ✓ оживление рынка IPO и выходы для инвесторов
- ✓ «горячие» сектора – технологии, медицина, решения в сфере логистики и доставки
- ✓ более конкурентная среда (несколько биддеров, как минимум на начальной стадии сделки), фиксация цены (locked box), break-up fees
- ✓ *Zoom, Teams* – сделки, где от начала проекта до подписания / завершения вся или большая часть команды не обменивалась рукопожатиями при личной встрече
- ✓ активность корпоративных фондов и фондов с госучастием

Ускорение цикла сделки



Некоторые тенденции

- ✓ все больше сделок по российскому праву
- ✓ ускорение цикла сделки, подписание и параллельно завершение due diligence, выполнение условий
- ✓ стандартизированная документация, особенно для ранних стадий
- ✓ W&I страхование фактически стало базовым требованием в сделках в США и Европе при покупке актива у PE продавца в конкурентном процессе
- ✓ due diligence – точечная проверка, оптимизация команд (привлечение разных команд на DD и транзакционную часть)

Поляризация условий сделок

Неконкурентный процесс

- Удлинение цикла сделки
- Детальный due diligence
- Расширенные сроки ответственности по заверениям и индемнити
- Увеличенные лимиты ответственности
- Корректировка цены по уровню оборотного капитала / долга
- Отсрочка платежа и эскроу

Конкурентный

- Сокращенный цикл сделки
- Ограниченный due diligence
- Фиксированная цена
- Низкие пороги ответственности, только базовые заверения
- Риски оцифровываются и учитываются в цене сделки, часто не закрываются заверениями или индемнити

Привлекательность актива / структуры

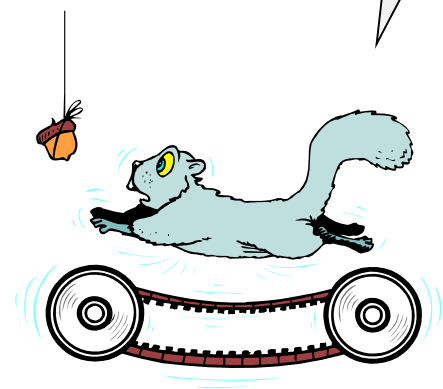
Санкционные аспекты, не «токсичность»
актива и инвесторов

Разрозненная vs вертикально
интегрированная корпоративная структура

Налоговые аспекты, ХолдКо,
операционные компании

Права на ключевые активы / IP

*как связать
это
воедино?*



W&I Insurance

COMMON CONSIDERATIONS

BASIS OF COVER – US VS REST OF WORLD

Two questions to consider – Is it a cross-border transaction with a US buyer? Will they expect US style coverage?

- US style coverage is broader than that offered as standard in other territories.
- US exclusions are typically more specific than the general "matters disclosed" exclusion.
- US wording is tighter and more "insured friendly".

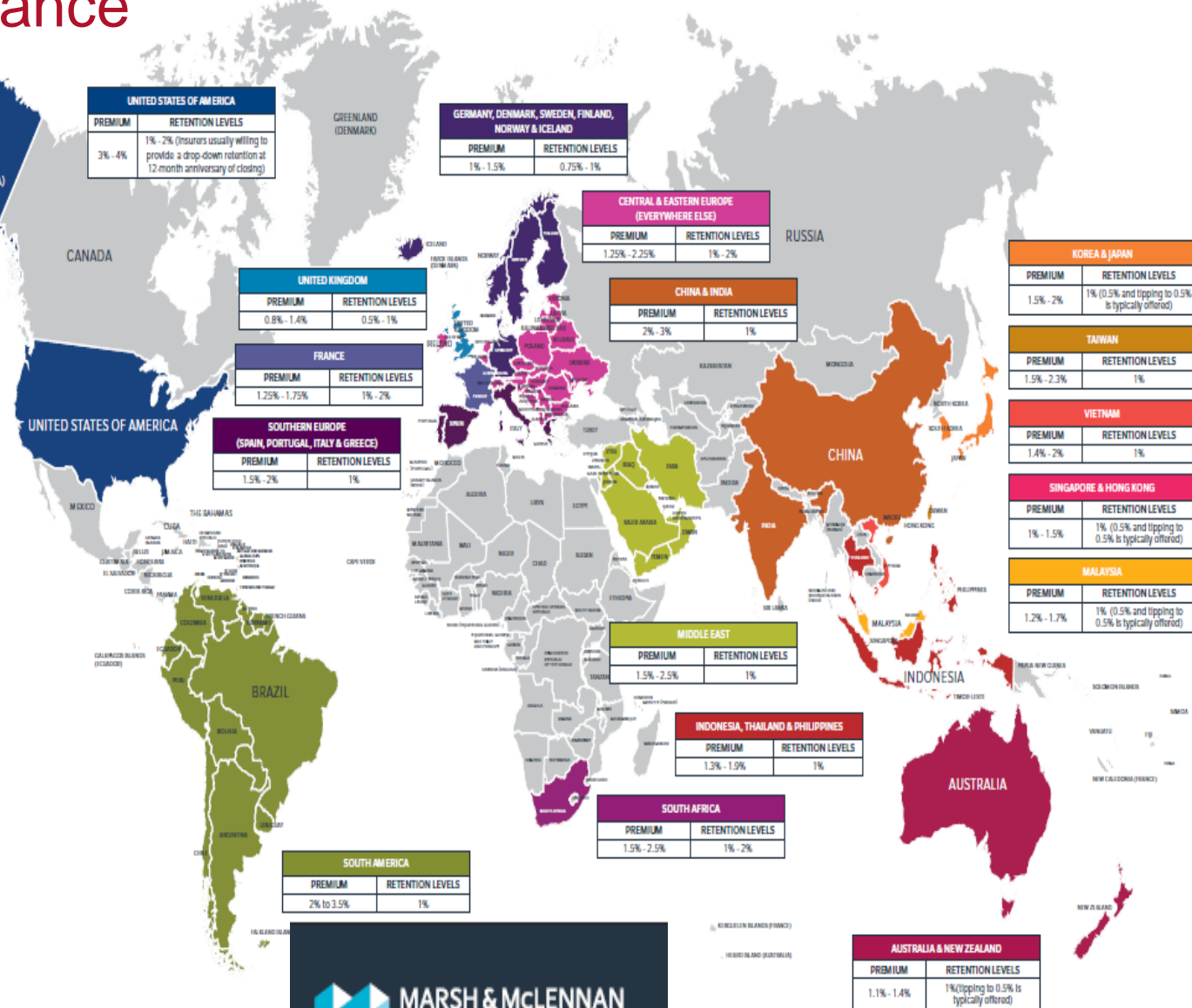
If US style coverage is required for cross-border transactions, it will have a bearing on (i) choice of insurer as not all insurers will offer it and (ii) pricing.

WHAT REGULATORY FACTORS TO CONSIDER FOR A WARRANTY AND INDEMNITY INSURANCE POLICY?

Although warranty and indemnity insurance is a deal tool, the insurance regulatory environment and the restraints imposed upon insurers and brokers will still apply in any particular jurisdiction.

Areas to consider include:

- Is a particular insurer admitted to underwrite this class of insurance in a particular territory?
- Does a policy have to be filed with the insurance regulator for some of the countries where warranty and indemnity insurance is emerging?
- What insurance premium tax is applicable? Are there any other applicable taxes?
- Is the broker you are using licensed to advise in a particular country? Some territories to consider include Switzerland, South Africa, Japan, and the Middle East.
- If a Lloyd's syndicate is being used, is the broker a licensed Lloyd's of London broker?

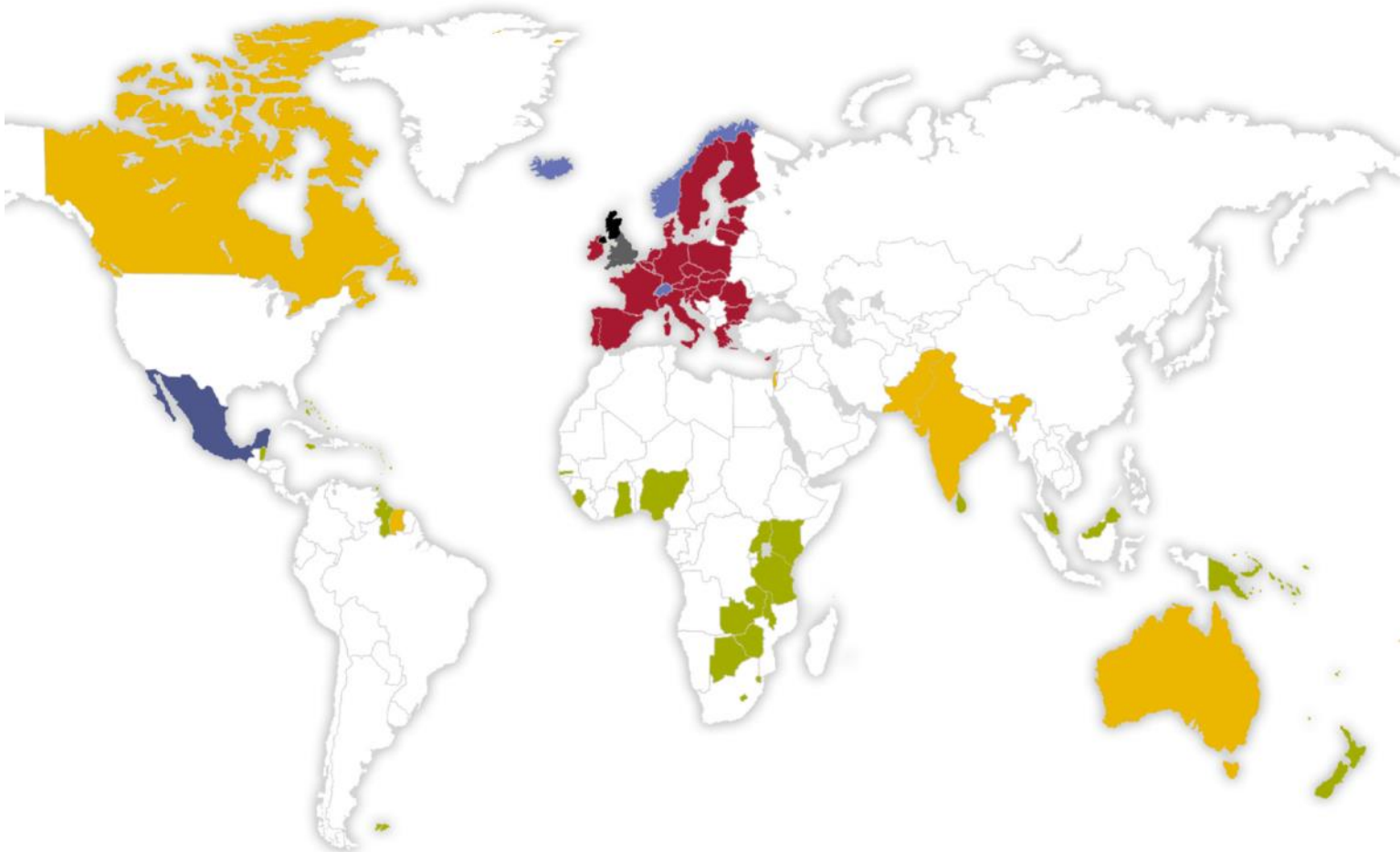


NOTES

Premium - % of limit of insurance

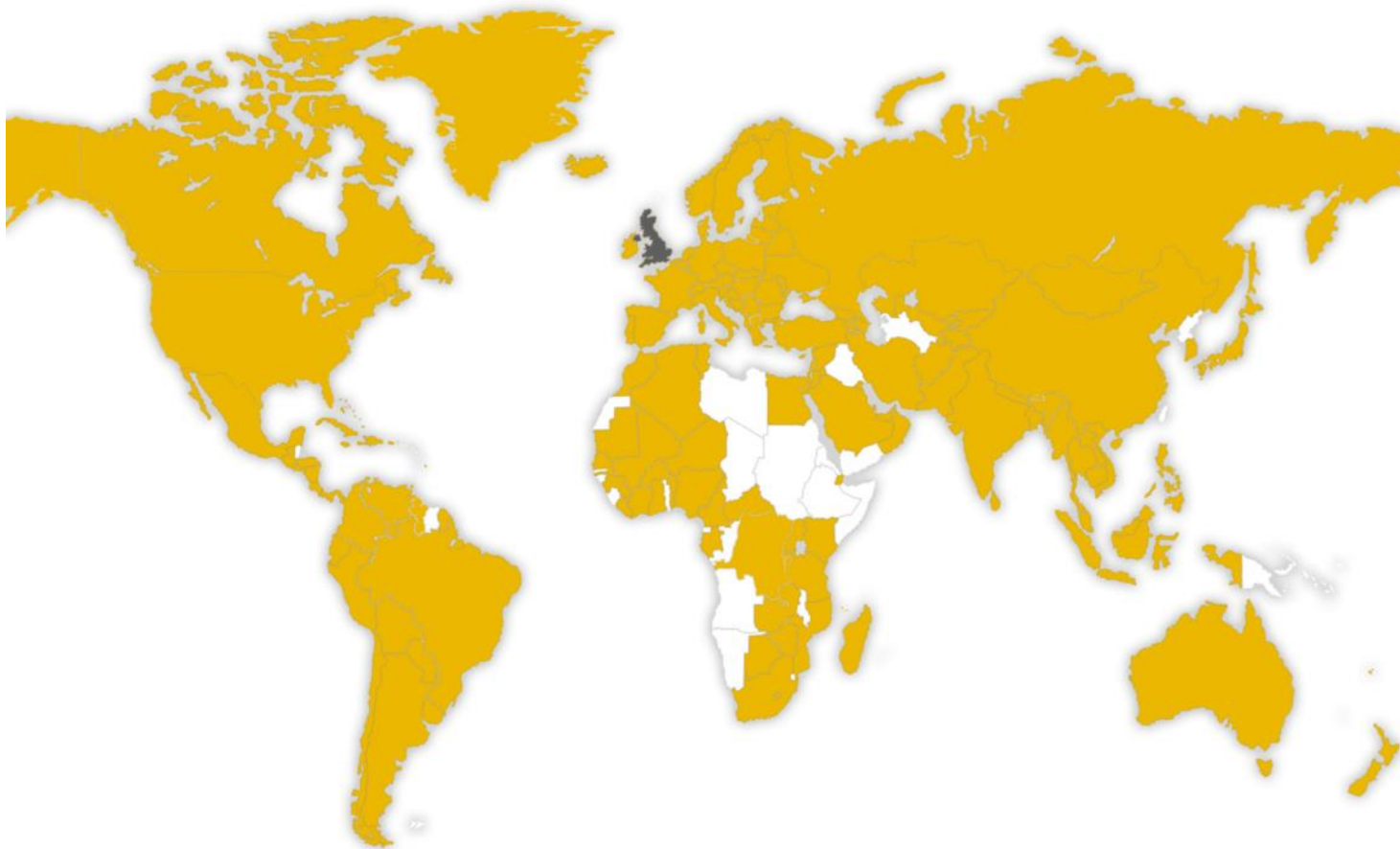
Retention Levels - % of transaction value

Принудительное исполнение решения английского суда



Возможность исполнения в 160+ странах – участницах
Нью-Йоркской конвенции 1958 года

Принудительное исполнение решений арбитража



Спасибо за внимание!



Сергей Крохалев

Партнер

Бейкер и Макензи

Москва, ул. Лесная 9

Прямой: +7 495 787 2703

Мобильный: +7 903 140 2766

sergey.krokhalev@bakermckenzie.com

www.bakermckenzie.com