



**Дмитрий  
Кажаев**

старший юрист

 **STONEBRIDGE  
LEGAL**

” В качестве наиболее часто встречающихся отлагательных условий для закрытия по сделкам в отношении IT-активов в 2025 г. мы наблюдали, в частности:

1. Доработку IT-актива для его оперативной интеграции в систему покупателя, в том числе путем выделения из него отдельных компонентов, права на которые будут подлежать передаче покупателю на закрытии по сделке.
2. Заключение или продление срока действия тех или иных договоров с продавцом или третьими лицами об использовании или поддержке соответствующего IT-актива, в том числе на период его интеграции в систему покупателя после подписания документации (и / или закрытия) по сделке.

Представляется, что на практике используются в основном следующие подходы к рискам, связанным с титулом на ключевое ПО и / или датасеты: (а) в случае, если рассматриваемое ПО и / или датасет имеют фундаментальное значение для покупателя, последний может настаивать на устранении соответствующих титульных рисков даже до подписания обязывающей документации по планируемой сделке; (б) применительно к менее значимым титульным рискам их устранение может стать отлагательным условием для закрытия по сделке или (с) в отношении еще менее существенных титульных рисков продавец может быть обязан устранить такие риски в режиме исполнения pre-completion obligation, за нарушение которого может быть установлена специальная договорная ответственность, в том числе в фиксированном размере.

Очевидно, что наиболее часто — более чем в половине «технологических» сделок, к работе по которым была привлечена наша фирма, — используемыми подходами к минимизации степени рисков, связанных с титулом на ключевое ПО и / или датасеты, являются подходы, предполагающие возложение на продавца обязанности по устранению титульных рисков в форме установления соответствующего отлагательного условия для

закрытия по сделке или pre-completion obligation продавца.

Более того, документация по сделке в большинстве случаев предусматривает конкретные действия, подлежащие совершению продавцом для выполнения такого отлагательного условия или исполнения принятого им на себя pre-completion obligation, – например, заключение соглашений о передаче прав на ПО и / или датасет с третьими лицами, внесение изменений во внутреннюю документацию с целью четкого разграничения прав на служебные произведения и т. д.

## # ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ\_ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



**Дмитрий  
Кажаев**

СОВЕТНИК

 **STONEBRIDGE  
LEGAL**

” Помимо стандартных для M&A сделок поведенческих обязательств преимущественно негативного характера, подлежащих исполнению продавцом и / или целевой компанией в течение периода до наступления закрытия по сделке и направленных в первую очередь на сохранение имеющегося имущества целевой компании и исключение возможности самостоятельного совершения целевой компанией действий, выходящих за рамки ее обычной хозяйственной деятельности, сделки по приобретению технологического бизнеса зачастую предусматривают ряд активных обязательств продавца и / или целевой компании в отношении используемой ей IT-инфраструктуры, подлежащих исполнению в рассматриваемый период.

Таким образом, наряду с обязательствами по обеспечению отказа целевой компании от отчуждения и / или создания обременений в отношении принадлежащих ей объектов интеллектуальной собственности и сохранения доступа целевой компании к используемой интеллектуальной собственности третьих лиц, в том числе путем продления соответствующих лицензий и обеспечения надлежащим образом контролируемого использования учетных записей на различных цифровых платформах и в социальных сетях и мессенджерах, покупатель может ожидать от продавца принятия последним на себя ряда специфических для конкретной сделки pre-completion обязательств, состав которых обычно формируется по итогам комплексной юридической и технической проверки в отношении целевой компании и может включать, например, обязательства по регистрации прав целевой компании на фактически используемые ей объекты интеллектуальной собственности (или приобретение таких прав у третьих лиц), прекращение незаконного использования объектов интеллектуальной собственности третьих лиц, унификацию используемой IT-инфраструктуры в рамках отдельных подразделений целевой компании или членов ее группы лиц и создание — уже на самом раннем этапе реализации сделки — совместного с покупателем комитета по интеграции для выработки и практической реализации сценария бесшовного включения целевой компании в периметр бизнеса покупателя с момента закрытия.