

КОРРЕКТИРОВОЧНЫЕ_МЕХАНИКИ



**Михаил
Локтионов**

партнер



” В 2025 г. при структурировании покупной цены в Share Deals в отношении ИТ-активов в нашей практике преобладали механизмы completion accounts, комбинированные с earn-outs или отсроченными платежами.

В рамках completion accounts стороны всегда предусматривали корректировку на чистый долг, а также, в зависимости от специфики бизнеса ИТ-актива, включали корректировку на оборотный капитал. Последняя применялась, как правило, в случаях, когда использование ИТ-актива было функционально связано с поставляемым физическим устройством или иным материальным компонентом, которые учитывались в составе оборотного капитала таргета; при этом корректировка покупной цены была связана с наличием таких устройств и компонентов на дату закрытия.

Приобретение ИТ-актива в большей мере, по сравнению с другими видами активов, связано со сложностями оценки его рыночной стоимости. В связи с этим для снижения риска несоответствия покупной цены и действительной стоимости ИТ-актива стороны в большинстве случаев предусматривали механизм earn-outs. В сопровождаемых сделках, структурированных таким образом, использовались два типа earn-outs: (i) нефинансовый earn-out, преимущественно привязанный к количеству пользователей ИТ-актива за определенный период после закрытия сделки, и (ii) финансовый earn-out, основанный на достижении показателей выручки от использования ИТ-актива. Размер earn-outs в сопровождаемых сделках составлял до 15% от базовой покупной цены.

На срок выполнения KPI, связанных с earn-outs, продавец-фаундер и его команда сохраняли позиции в таргете, обеспечивая выполнение KPI при контроле покупателя на операционном уровне и возможности проверки выполнения KPI через независимого аудитора.

В сделках в отношении ИТ-активов без использования earn-outs стороны согласовывали отложенный платеж, используемый покупателем, в том числе для обеспечения достоверности заверений и обязательств продавцов по возмещению имущественных потерь.