

ЗАВЕРЕНИЯ_В_CASH-IN



**Федор
Лукьянов**

юрист

 **STONEBRIDGE
LEGAL**

” На нашей практике в случае структурирования сделки по модели cash-in стороны согласовывают корпоративный договор, который подробно фиксирует процедуру увеличения уставного капитала, оценку компании на дату заключения договора, а также, при необходимости, процедуру повторной оценки стоимости компании на дату внесения вклада.

В такой корпоративный договор стороны включают следующие два типа заверений:

1. Заверения в отношении статуса подписантов и действия корпоративного договора, предоставляемые всеми сторонами корпоративного договора: инвестором, текущими участниками и, если стороны согласовывали участие таргета в корпоративном договоре, самим таргетом;
2. Бизнес-заверения в отношении таргета, сопоставимые с типичными бизнес-заверениями в cash-out сделках. Они чаще всего предоставляются инвестору текущими участниками, но не самим таргетом (и для целей исполнимости таких положений стороны дополнительно фиксируют в корпоративном договоре интерес текущих участников в его заключении и предоставлении инвестором вклада таргету). Cash-in типично связан с необходимостью привлечения таргетом финансирования, а дополнительные денежные потери таргета в меньшей степени удовлетворяют интересам инвестора. Инвестор ориентирован на улучшение финансового состояния таргета для возврата своих инвестиций в будущем.

Корпоративный договор обычно предусматривает, что оценка таргета определена с учетом достоверности каждого заверения текущих участников и таргета. В отдельных случаях стороны заранее определяют модель возмещения убытков инвестору. Например, убытки могут рассчитываться как разница между фактическим вкладом и вкладом за аналогичную долю, который инвестор внес бы с учетом недостоверных заверений.