



**Дмитрий
Позин**

партнер

**STONEBRIDGE
LEGAL**

” Подход к решению вопроса о том, когда подписывать документы по сделке при наличии титульных рисков на ПО, во многом зависит от критичности таких рисков, характера сделки и переговорных позиций сторон. В нашей практике были разные ситуации. Если риски носят фундаментальный / практически неустранимый характер и ставят под сомнение саму цель приобретения бизнеса, как правило, соглашения не подписываются. В то же время если риски признаются более или менее устранимыми (например, возможно надлежащим образом оформить права / подписать соответствующие соглашения с разработчиками, которые не против передать права приобретаемому бизнесу), то допустима модель с переносом устранения титульных рисков на период с подписания до закрытия сделки. В рамках данной модели в соглашения включаются достаточно детализированные описания в части порядка выполнения соответствующих отлагательных условий / могут даже прикладываться отдельные степ-планы в части устранения титульных рисков на ПО, а также обязательства о возмещении потерь. На случай невыполнения данных отлагательных условий по вине продавца в согласованный срок сторонами может также обсуждаться break-up fee, компенсирующий убытки покупателя, согласившегося «подождать» устранения уже выявленных существенных рисков, будучи изначально связанным юридическими обязательствами по сделке.