

# Какие механизмы определения покупной цены вы чаще всего использовали в своих сделках?

<https://presenter.ahaslides.com/share/opro-pokupnaia-tsiena-1773922996717-r65eddntd0>



# Механизмы корректировки покупной цены

- По данным отчетности на дату закрытия сделки / регистрации права (*completion accounts*)
- По данным отчетности на согласованную дату до подписания ДКП (*locked box*)
- С учетом фактической прибыли, полученной после завершения (*earn-out*)
- С учетом разницы в цене от последующей продажи актива покупателем (*anti-embarrassment*)
- Удержание части цены покупателем (*отложенный платеж*) или выплата части цены на счет аккредитив / эскроу / депозит нотариуса

# Типичные ошибки в ДКП

- Enterprise value (EV) не равно Покупная цена.
- Не нужно фиксировать в договоре покупную цену в полном объеме, корректнее прописывать базовый платеж (фиксированная часть) и возможность доплаты отложенных платежей в случае наступления определенных обстоятельств согласно ст. 327.1 ГК РФ (переменная часть).
- Рамочные (обязательственные) договоры, содержащие порядок ценообразования, необходимо нотариально заверять (если они содержат условия сделки по купле-продаже долей).

# Кейс №1: ЗАО «Донское»

## Фабула:

Договор купли-продажи акций ЗАО Донское:

- **Цена акций** – 198 255 779 р.
- При этом часть цены выплачивается после закрытия сделки:
  - (1) 30 000 000 р. уплачиваются при условии продления срока договора аренды; и
  - (2) 17 934 000 р. уплачиваются при условии погашения задолженности перед.

## Рекомендация:

а) предусматривать фиксированный базовый платеж плюс обусловленные переменные отложенные платежи, т.е. например:

Цена акций составляет:

- (1) 150 321 779; **плюс**
- (2) 30 000 000 р., если будет продлен срок договора аренды; **плюс**
- (3) 17 934 000 р., если будет погашена задолженность.

б) прямо указывать, какая сторона обязана выполнить то или иное отлагательное условие.

# Earn-out

- Это отложенный платеж, размер и выплата которого обусловлены наступлением в будущем согласованных сторонами обстоятельств (например, при достижении целевых показателей КПЭ / выручки).
- В качестве КПЭ обычно выступают: показатель чистой выручки или EBITDA.
- Самые чувствительные вопросы при earn-out: уровень операционной свободы продавцов (основателей) и предел разрешенных сделок в рамках ведения бизнеса (не допустить утечек), нужна «золотая середина».
- Концепции good leaver / bad leaver.

## Кейс №2: Дело «Лучи Здоровье»

Определение СКЭС ВС РФ от 26.05.2026 № 305-ЭС26-602 по делу № А40-183390/2024 о допустимости возмещения имущественных потерь за нарушение обязательств («ВСК» против ООО «Лучи Здоровье»)

### Основной вывод

- Исходя из содержания статьи 406.1 ГК РФ и разъяснений о порядке ее применения, содержащихся в пунктах 15 и 17 постановления Пленума № 7, договоренности о возмещении имущественных потерь по правилам названной статьи могут быть достигнуты в целях фиксации или перераспределения между сторонами договора рисков наступления тех или иных обстоятельств, связанных с исполнением договора и способных вызвать дополнительные имущественные потери у одной из сторон, либо в целях упрощенного привлечения одной из сторон к ответственности за нарушение обязательства, поскольку **возмещение потерь осуществляется вне зависимости от наличия нарушения (неисполнения или ненадлежащего исполнения) обязательства соответствующей стороной** и независимо от причинной связи между поведением этой стороны и подлежащими возмещению потерями, вызванными наступлением определенных сторонами обстоятельств.