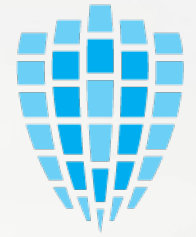


24 СЕНТЯБРЯ 2026

XVIII Российский конгресс РЕ / XIV Форум ВС



o₂consulting

Поднимайтесь выше всех
Мы будем рядом

Компания или технология?

перенос стоимости к покупателю

Софья Смирнова

советник M&A и корпоративной практики O2 Consulting · руководитель практики AI & Legal Tech

телеграм-канал «Дамасские чернила | AI и M&A»

Когда покупают актив вместо компании

- 1 **Нужны только продукт и команда:** покупка «Тантор Лабс» (Группа Астра) профильной СУБД «Персей» и команды из 50 разработчиков
- 2 **У компании много долговой нагрузки**/есть иные негативные факторы, а продукт сам по себе интересен по его рыночной стоимости
- 3 **Продается непрофильный продукт:** покупка MTC Exolve платформы MightyCall Enterprise RU
- 4 **Продавец иностранный:** права на ПО купить "проще", чем компанию
- 5 **Налоговая оптимизация** при продаже реестрового ПО и статусе ИТ-аккредитованной компании

ЦИФРА ДЛЯ КОНТЕКСТА

В первом полугодии 2026 стратеги купили технологических компаний на \$829 млн — в 28 раз больше, чем вложили венчурные фонды.

В 21 сделке из 28 покупатель брал контроль, в 9 — 100%

«Венчурная Евразия», сентябрь 2026

Что реально переходит при покупке актива

У каждого слоя актива свой договор и свой срок передачи

Переносится

- ✓ код и базы данных — договором отчуждения;
- ✓ товарные знаки и патенты — через Роспатент;
- ✓ ноу-хау — если введен режим КТ;
- ✓ домены — сменой администратора

Не переходит автоматически

Статус

реестр Минцифры,
аккредитация,
лицензии

Люди

Переход команды и
условия работы
согласуются
отдельно.

Клиенты и данные: переход договоров и законное основание для передачи и обработки персональных данных.

Как покупатель получает то, за что платит

Четыре ступени закрытия

- ✓ права: подтверждена цепочка прав, оформлен переход к покупателю;
- ✓ статусы: соблюдены требования реестра ПО, аккредитации и лицензий;
- ✓ команда и данные: сотрудники перешли, основания обработки проверены;
- ✓ клиенты: договоры переданы, поддержка продавца согласована.

Защита в договоре

- ✓ заверения — продавец отвечает за факты о продукте;
- ✓ возмещение потерь — перенос рисков;
- ✓ порядок и сроки предъявления требований — отдельно по титулу, налогам и иным рискам;
- ✓ эскроу + отложенный платеж;
- ✓ earn-out + acqui-hiring (рискованно для покупателя)

Каждый транш цены — после своей ступени



Софья Смирнова

Советник практики M&A

Руководитель практики AI & Legal Tech

@sky_magenta



o2consult.com

Пресненская набережная, 12,
Башня Федерация Запад, 43 этаж,
Москва, Россия, 123112



Практика по ИИ

База судебных решений РФ
с разбором позиций



Дамасские чернила

Телеграм-канал
об ИИ и M&A