

# **M&A в сфере технологий: ключевые вопросы**

Техно-M&A — слияния и поглощения в технологическом секторе — стали важным фактором роста и преобразований в современном динамичном бизнес-ландшафте. В условиях стремительного развития технологий компании все чаще прибегают к стратегическим приобретениям и слияниям, чтобы получить конкурентные преимущества, выйти на новые рынки и стимулировать инновации.

Мир технологических слияний и поглощений охватывает консолидацию, слияния и поглощения компаний, ориентированных на технологии, начиная от стартапов и заканчивая признанными игроками отрасли. Эти сделки продиктованы различными мотивами, включая расширение ассортимента продукции, расширение охвата рынка, приобретение талантливых кадров и интеллектуальной собственности, а также использование синергического эффекта от сделки для повышения конкурентоспособности.

В этой короткой статье мы рассмотрим мотивы, лежащие в основе сделок M&A в сфере технологий, и ключевые проблемы, с которыми часто сталкиваются покупатели при реализации таких сделок. Понимая эти проблемы, покупатели смогут повысить шансы на заключение успешных сделок в технологическом секторе.

## **Мотивы слияний и поглощений в технологическом секторе**

Сделки по слияниям и поглощениям в сфере технологий обусловлены различными мотивами, каждый из которых основан на желании получить конкурентное преимущество, расширить возможности и стимулировать рост бизнеса:

### **1. Доступ к новым технологиям:**

В современном быстро меняющемся технологическом ландшафте компании стремятся приобрести и расширить пул инновационных технологий, которые могут обеспечить конкурентное преимущество бизнеса покупателя. Приобретая компании, ориентированные на технологии, покупатели могут получить доступ к передовым решениям, интеллектуальной собственности в перспективных областях и расширенным возможностям в сфере НИОКР, которые могут ускорить разработку и вывод на рынок их собственной продукции и укрепить позиции покупателя на соответствующем рынке товара или услуги.

## **2. Расширение и диверсификация рынка:**

Техно-M&A дают возможность выйти на новые рынки или диверсифицировать существующие – приобретая компании с устоявшейся клиентской базой, дистрибьюторскими сетями или географическим присутствием, покупатели могут быстро выходить на новые рынки, охватывать более широкую аудиторию или расширять предложения своих товаров/услуг в соответствии с меняющимися потребностями клиентов.

## **3. Привлечение и удержание сотрудников:**

Приобретение талантливых сотрудников является важнейшей мотивацией для сделок слияний и поглощений в сфере технологий. Компании, ориентированные на технологии, часто располагают высококвалифицированными командами, обладающими опытом в таких областях, как разработка программного обеспечения, анализ данных, искусственный интеллект и кибербезопасность. Приобретая эти компании, покупатели могут не только получить доступ к талантливым специалистам, но и сохранить ключевых сотрудников, которые жизненно важны для стимулирования будущего роста и поддержания преемственности в процессе интеграции после завершения сделки.

## **4. Права на интеллектуальную собственность:**

Интеллектуальная собственность (ИС), включая патенты, авторские права и товарные знаки, являются ценными компонентами техно-M&A. Приобретение компаний с сильным пулом прав на ИС даёт покупателям эксклюзивные права на технологии, процессы или развитые бренды, позволяя им при этом защищать свои инновации, сдерживать конкуренцию и укреплять позиции на рынке.

## **5. Создание синергии:**

Синергия играет значительную роль в сделках слияний и поглощений в сфере технологий, предлагая потенциал для снижения затрат, роста выручки и повышения операционной эффективности. Объединяя взаимодополняющие ресурсы, возможности и позиции на рынке, покупатели могут получить кумулятивный эффект, превышающий сумму отдельных компонентов. Такой синергетический эффект может быть реализован за счет совместной инфраструктуры, оптимизации операций, возможностей перекрестных продаж или использования объединенного опыта для разработки новых продуктов или услуг.

## **6. Конкурентное преимущество и консолидация:**

Техно-M&A могут служить стратегическим шагом для консолидации доли рынка, устранения конкуренции или укрепления доминирующего положения в отрасли. Приобретая конкурентов или вступая в партнерские отношения с дополняющими друг друга компаниями, покупатели могут стать сильнее в долгосрочной перспективе, укрепить текущую долю рынка и усилить свои позиции на переговорах с поставщиками и заказчиками.

## **Ключевые проблемы в сфере техно-M&A**

### **1. Комплексная проверка (дью дилидженс):**

Тщательная комплексная проверка необходима для всесторонней оценки технологических возможностей целевой компании, активов интеллектуальной собственности, финансового состояния, потенциала роста и операционной эффективности. Задача состоит в том, чтобы собрать и проанализировать значительный объем информации в течение ограниченного периода времени, точно оценив риски и возможности, связанные со сделкой. Эффективная комплексная проверка требует слаженного взаимодействия между всеми профильными департаментами покупателя и внешним консультантом, а также знаний в юридической, финансовой и технической областях.

### **2. Сложности оценки:**

Оценка компаний, ориентированных на технологии, может быть достаточно сложной задачей в связи со спецификой таких приобретаемых активов и самой отрасли – необходимо оценить нематериальные активы, портфель интеллектуальной собственности целевой компании, дать адекватный прогноз

её будущих доходов и рыночный потенциал. Традиционные методы оценки могут неадекватно учитывать эти элементы. Точная оценка стоимости целевой компании требует сочетания финансового анализа, экспертных оценок, понимания динамики отрасли и учета будущих технологических достижений.

### **3. Правовое регулирование:**

В сделках по слиянию и поглощению в сфере технологий часто приходится учитывать сложную нормативно-правовую базу (отраслевые нормативные акты, законодательство о защите персональных данных, антимонопольное законодательство и т.д.). Необходимо четкое понимание применимого правового режима на протяжении всего процесса согласования и заключения сделки. Покупателям желательно активно взаимодействовать с профильными экспертами для успешной реализации сделки (см. статью на смежную тему).

### **4. Стратегия интеграции:**

Интеграция после завершения сделки сопряжена со значительными трудностями с точки зрения объединения технологических систем, гармонизации организационной культуры, управления удержанием талантов и согласования единых бизнес-процессов. Неспособность решить эти проблемы приведет к сбоям в работе, потере ключевых сотрудников, задержкам в достижении синергетического эффекта и снижению удовлетворенности всех вовлеченных лиц (стейкхолдеров). Хорошо спланированная стратегия интеграции, всесторонняя внутренняя и внешняя коммуникация и эффективные процессы управления изменениями имеют решающее значение для обеспечения плавного перехода и максимальной реализации изначально поставленных целей после сделки.

### **5. Защита интеллектуальной собственности:**

Компании, ориентированные на технологии, часто обладают ценным портфелем ИС. Обеспечение надлежащей идентификации, оценки, защиты и управления этим активом имеет решающее значение при заключении сделок по слияниям и поглощениям в сфере технологий. Покупатели должны провести тщательную проверку прав ИС. Первостепенное значение приобретает также защита ИС после совершения сделки и защита от потенциальных нарушений или судебных споров.

# Заключение

Успешные техно-M&A требуют знания профильной отрасли, тщательного планирования, сотрудничества в рамках проектной команды и постоянного мониторинга для адаптации к меняющимся обстоятельствам. Важно понимать, что каждая сделка уникальна, и тактика по реализации сделки может варьироваться в зависимости от динамики отрасли, нормативно-правовой базы, географических и геополитических факторов.

\* \* \*

Этот материал предназначен только для ознакомления и не является юридической консультацией. Если у вас есть какие-либо вопросы или вы хотите узнать больше по теме этой статьи или практике нашей фирмы в области [регулирувания в сфере технологий](#), обращайтесь к нам по адресу [info@danilovpartners.ru](mailto:info@danilovpartners.ru).