

Фокус на M&A-документации

Заверения в отношении финансовой отчетности

Июль 2026 г.

Мы продолжаем серию публикаций, посвященных различным положениям M&A-документации.

В этот раз поговорим о заверениях в отношении бухгалтерского учета и финансовой отчетности приобретаемой компании (группы компаний) в договоре купли-продажи долей (акций) (далее – **«Заверения об отчетности»**).

Заверения об отчетности имеют едва ли не самое большое значение для покупателя, поскольку, основываясь, в первую очередь, на финансовых показателях приобретаемой компании, содержащихся в ее финансовой отчетности, покупатель делает вывод о ее справедливой стоимости. Недостоверные данные в отчетности, манипуляции с показателями (в том числе в рамках закона), существенные события, произошедшие в период между отчетной датой и закрытием сделки, если о них не знает покупатель, могут привести к совершению невыгодной сделки.

Заверения об отчетности служат прежде всего цели получения покупателем достоверной и актуальной информации о финансовом состоянии приобретаемой компании для принятия максимально взвешенного решения о целесообразности сделки по согласованной сторонами цене.

Продавцу, в свою очередь, необходимо максимально внимательно относиться к формулировкам соответствующих заверений, чтобы не заверить покупателя в чем-то, не поддающемся адекватной проверке, не соответствующем действительности либо предполагающем огромный массив раскрытий.

При этом для юристов сторон Заверения об отчетности также являются одними из самых сложных в работе, поскольку требуют глубокого погружения в бухгалтерию и финансы.

Основные категории Заверений об отчетности

Заверения об отчетности можно разделить на следующие основные категории:

- (1) заверения о соответствии официальной финансовой отчетности стандартам учета;
- (2) заверения о достоверности официальной финансовой отчетности;
- (3) заверения о ведении бухгалтерского учета;
- (4) заверения об управленческой отчетности (при наличии); и
- (5) заверения о событиях после отчетной даты.

Ниже поговорим о том, какие заверения обычно включаются в договор в рамках каждой категории и на что следует обращать внимание юристам сторон.

Заверения о соответствии официальной финансовой отчетности стандартам учета

Российские организации должны составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с законодательством Российской Федерации, включая применимые федеральные и отраслевые стандарты (РСБУ). Помимо этого, российские организации вправе, а некоторые из них (например, кредитные организации) обязаны составлять финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Требования к отчетности компаний в иностранных юрисдикциях, как правило, устанавливаются местным законодательством.

Покупатель заинтересован в получении заверения о том, что последняя подготовленная официальная отчетность приобретаемой компании, на показателях которой покупатель основывался при оценке такой компании и проработке ее финансовой модели (далее – **«Ключевая отчетность»**), соответствует тем или иным стандартам учета и учетной политике компании, которая была раскрыта покупателю.

Отметим, что покупателю, как правило, лучше всего основываться на годовой отчетности, прошедшей аудиторскую проверку (в отношении которой аудитором было выдано заключение о ее достоверности без каких-либо оговорок) и финансовую проверку консультантом покупателя. Однако если речь идет о приобретении группы компаний (особенно если в такую группу входят компании из иностранных юрисдикций), то лучшим вариантом для покупателя будет, если такая годовая Ключевая отчетность будет консолидированной и подготовленной по стандартам МСФО.

Для того, чтобы удостовериться (насколько это возможно) в том, что показатели в Ключевой отчетности приобретаемой компании устойчивы и не были подвержены каким-то экстраординарным событиям и манипуляциям, покупателю следует также проанализировать финансовую отчетность такой компании за 2-3 предыдущих годовых отчетных периода (далее – **«Предшествующая отчетность»**), и просить продавца предоставить заверение о том, что и Ключевая отчетность, и Предшествующая отчетность были подготовлены на основании одной и той же учетной политики и исходя из одних и тех же способов учета, оценки и т.п. При этом, если учетная политика продавца менялась (например, ранее активы учитывались по исторической стоимости, а с какого-то периода стали учитываться по рыночной оценке), то продавец должен раскрыть покупателю соответствующие изменения способов учета. Указанный подход особенно актуален в случае, если из-за временных ограничений Ключевая отчетность в отличие от Предшествующей отчетности не прошла полноценную финансовую проверку консультантом покупателя.

Заверения о достоверности официальной финансовой отчетности

По российскому законодательству финансовая отчетность «должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений».

Поэтому у продавца не должно быть сложностей с тем, чтобы дать соответствующее заверение покупателю. При этом продавцу важно удостовериться в том, что достоверность отчетности гарантируется на соответствующую отчетную дату в отношении финансового положения и за соответствующий отчетный период – в отношении финансового результата компании (но в каждом случае не на дату сделки). В отношении финансовой отчетности по

МСФО текст соответствующего заверения обычно соотносят с формулировками в заключении аудиторов.

Продавец может попросить дополнительно включить в формулировку такого заверения оговорку «во всех существенных отношениях». Мы обычно не рекомендуем покупателю соглашаться с такой оговоркой, поскольку материальность уже учитывается в применимых к отчетности стандартах, и такая оговорка может создать неясность в отношении того, как в итоге будет определяться материальность в случае спора (дополнительно к критериям в стандартах суд может по своему усмотрению применить иные критерии).

Консультанты покупателя, в свою очередь, в дополнение к указанному заверению могут попросить расширенные заверения о том, что Ключевая отчетность содержит полную и точную информацию обо всех активах и обязательствах приобретаемой компании, в том числе условных и оценочных, сведения о резервах в отношении всех сомнительных долгов, снижения (обесценения) стоимости запасов материальных ценностей, а также о том, что отчетность не подвержена действию экстраординарных событий и т.д.

Мы никогда не рекомендуем продавцам соглашаться с такими расширенными заверениями без предварительного обсуждения с аудитором, который выдавал заключение о достоверности отчетности, и бухгалтером приобретаемой компании. Во-первых, стандарты подготовки отчетности могут вовсе не устанавливать таких требований к отчетности, а, во-вторых, отражение соответствующих сведений в отчетности может зависеть от субъективного усмотрения самой организации (например, в отношении условных обязательств и оценочных обязательств (резервов)).

Приведем пример, когда приобретаемая компания является ответчиком по гражданско-правовому спору. Ее менеджмент оценивает риск проигрыша в суде в 5% и на этом основании правомерно не раскрывает соответствующее условное обязательство в пояснениях к Ключевой отчетности. Юристы покупателя могут иначе оценить этот риск (например, в 50%), а при такой оценке условное обязательство должно быть раскрыто в пояснениях. Возникает потенциал для спора, если продавец дал заверение о том, что Ключевая отчетность содержит полную и точную информацию обо всех обязательствах.

Как правило, в совокупности с иными заверениями в отношении событий после отчетной даты, судебных споров и претензий третьих лиц, финансовых обязательств и т.п. вышеуказанные стандартные заверения о соответствии отчетности стандартам учета и учетным политикам и о достоверности отчетности на соответствующую дату/за соответствующий период уже должны обеспечивать покупателю достаточный комфорт, в том числе, в части того, что продавец при составлении отчетности и пояснений к ней соблюдал требования к отражению оценочных обязательств (резервов), раскрытию условных обязательств, событий после отчетной даты и т.д.

Если покупатель все же настоял на включении расширенных заверений о достоверности отчетности в текст договора, для продавца важно, чтобы формулировки таких расширенных заверений ограничивались требованиями применимых стандартов учета, в том числе, возможно, прямо ссылались на право приобретаемой компании на субъективную оценку вероятностей в пределах, допустимых стандартами.

Периодически консультанты покупателя просят продавца дать заверение о том, что у приобретаемой компании отсутствуют какие-либо «забалансовые» обязательства. Продавцам следует быть крайне осторожными в отношении такого заверения. Дело в том, что единое

законодательное определение «забалансовых» обязательств отсутствует, поэтому в таком широком виде продавец будет гарантировать отсутствие практически любых обязательств, не отраженных в отчетности. Это приводит к рискам, аналогичным тем, которые мы описали выше применительно к заверению о полном и точном раскрытии в отчетности всех обязательств компании.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда приобретаемая компания, реализующая готовые обеды, могла перед окончанием отчетного периода, покрываемого Ключевой отчетностью, получить претензию по качеству от физического лица. На момент составления Ключевой отчетности исковое заявление не было предъявлено, и экспертиза качества не была проведена. Компания регулярно получала аналогичные претензии от физических лиц на различные немалые суммы, которые в подавляющем большинстве случаев не были обоснованными и практически никогда не приводили к судебным разбирательствам. В связи с этим компания посчитала вероятность удовлетворения такой претензии незначительной, и на этом основании не раскрыла ее в пояснениях к Ключевой отчетности. Если в последующем в судебном порядке компания проиграет судебное разбирательство и должна будет произвести выплату, покупатель на основании заверения об отсутствии любых «забалансовых» обязательств сможет попытаться взыскать убытки с продавца.

На практике под «забалансовыми» обязательствами приобретаемой компании покупателя чаще всего интересуют предоставленное обеспечение обязательств, поручительства, независимые гарантии и залоги. В такой ситуации продавец вместо заверения об отсутствии непонятного «забаланса» может дать заверение о том, что у компании отсутствуют действующие выданные гарантии и поручительства, и имущество компании не заложено.

Заверения о ведении бухгалтерского учета

В эту категорию могут входить заверения о том, что приобретаемая компания надлежащим образом оформляет и хранит первичные учетные документы, регистрирует и накапливает в регистрах бухгалтерского учета данные, содержащиеся в первичных учетных документах, такие учетные документы и регистры бухгалтерского учета находятся во владении компании, а также что первичные учетные документы достоверно отражают имевшие место факты хозяйственной жизни компании. Указанное заверение в интересах покупателя разумно распространить как минимум на истекшие три календарных года до сделки.

Поскольку указанные выше действия российские организации должны выполнять согласно российскому законодательству, у продавца не должно быть сложностей с тем, чтобы дать подобные заверения, при условии, что они ограничены во времени (чтобы продавцу в ходе проверки достоверности указанных заверений с внутренними специалистами компании не приходилось проверять соблюдение соответствующих требований за те периоды, в отношении которых компания вряд ли может быть привлечена к существенной ответственности).

Заверения об управленческой отчетности

Мы регулярно сталкиваемся в сделках по покупке групп компаний с тем, что компании приобретаемой группы ведут индивидуальную отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), но не составляют консолидированную отчетность по МСФО. В некоторых случаях консолидированная отчетность по МСФО составляется, но по регуляторным или иным соображениям в ней консолидируются показатели не всех приобретаемых компаний (например, в случае если какая-то компания была формально выведена за периметр и приобретается отдельно).

Во всех таких ситуациях обычно менеджментом продавца ведется управленческая отчетность, которая дает покупателю более адекватное представление о консолидированных показателях полной группы, на которые покупателю приходится опираться при оценке приобретаемой группы и проработке финансовой модели.

Управленческая отчетность также приобретает важное значение для покупателя, если при приобретении волатильного бизнеса временной разрыв между датой официальной аудированной отчетности и сделкой является настолько большим, что опираться только на показатели аудированной отчетности непрактично.

Во всех этих случаях покупателю необходимо получить заверения в отношении такой управленческой отчетности (помимо заверений в отношении официальной отчетности).

Содержание конкретных заверений зависит от состава такой управленческой отчетности и стандартов, которые использовались при ее подготовке. При этом вовсе не обязательно, что при подготовке такой отчетности вообще применялись какие-то официальные стандарты. Гораздо чаще такая отчетность делается по внутренним правилам компании, понятным и удобным для ее менеджмента.

Покупателю, который опирается на такую отчетность, тем не менее важно понимать, в чем отличие управленческой отчетности от официальной отчетности, насколько управленческая отчетность достоверна и не вводит ли она в заблуждение относительно показателей группы (особенно, если подробная финансовая проверка управленческой отчетности не проводилась).

Также, если покупатель из-за временных ограничений не может провести подробную финансовую проверку последней управленческой отчетности, но осуществил такую проверку в отношении предшествующей управленческой отчетности, для него важно получить подтверждение, что последняя управленческая отчетность составляется по тем же правилам и принципам, что и предшествующая.

Таким образом, для покупателя будет вполне разумным просить заверения о том, что управленческая отчетность:

- (а) составлена добросовестно с учетом целей ее подготовки и, если не раскрыто иное, в соответствии со стандартами подготовки официальной отчетности;
- (б) подготовлена, если не раскрыто иное, на основании тех же учетных политик и исходя из одних и тех же способов учета, оценки, что и управленческая отчетность за предшествующие периоды [и/или] официальная Ключевая отчетность;
- (в) дает достоверное представление о финансовом положении группы на соответствующую отчетную дату и финансовом результате за соответствующий отчетный период (более строгий стандарт), либо не содержит существенного завышения стоимости активов или занижения стоимости обязательств группы на отчетную дату, а также существенного завышения прибыли или занижения убытков группы за отчетный период (более мягкий стандарт).

Если продавец согласен принять ссылку на стандарты отчетности в пункте (а), ему надо будет раскрыть отклонения от стандартов при подготовке управленческой отчетности. Аналогичный механизм работает в отношении ссылки на последовательное применение способов учета в пункте (б). В отношении пункта (в) может быть разумным согласовать порог существенности. В любом случае для управленческой отчетности важно в договоре определить периметр компаний группы, включенных в управленческую отчетность.

Заверения о событиях после отчетной даты

Как сказано выше, между отчетной датой, исходя из показателей которой покупатель принимал решение о цене сделки, и закрытием сделки, как правило, проходит определенное время. В таком случае для покупателя важно удостовериться в том, что финансовые показатели приобретаемой компании не изменились в худшую сторону, например: не выросла долговая нагрузка, не увеличился фонд оплаты труда, не была списана дебиторская задолженность, учтенная в цене, не распределялись дивиденды, не были приобретены излишки товарных запасов, не материализовались риски, раскрытые в пояснениях к отчетности и не наступили иные обстоятельства, которые могли бы повлиять на его готовность приобрести компанию по ранее согласованной цене.

Самым надежным вариантом для покупателя в данной ситуации будет предусмотреть в договоре механизм корректировки цены через процедуру “Completion Accounts”, которая предусматривает после закрытия сделки составление отчетности на дату закрытия сделки и изменение покупной цены в зависимости от уменьшения или увеличения таких финансовых показателей, как долгосрочная кредиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты, оборотный капитал. Если покупная цена согласована сторонами исходя из показателя EBITDA приобретаемой компании, стороны также могут предусмотреть механизм корректировки цены, привязанный к изменению EBITDA.

Однако такие механизмы корректировки цены далеко не всегда включаются в сделку, поскольку их согласование является очень непростой задачей и занимает, как правило, немалое время (особенно, если необходимо предусмотреть оба таких механизма), при этом сделку часто бывает необходимо совершить в сжатые сроки. Помимо этого, оба механизма довольно часто на практике приводят к спорам сторон вокруг расчета указанных показателей. Корректировка на EBITDA очень часто вообще коммерчески неприемлема для продавца, поскольку может привести к снижению цены по причине сезонного колебания, форс-мажора, ограничений на бизнес, установленных в договоре на период с подписания до закрытия и других «обычных» обстоятельств.

Объем заверений о событиях после отчетной даты, в первую очередь, будет зависеть от того, договорились ли в итоге стороны о каком-либо механизме корректировки цены, и изменение каких именно показателей учитывается при расчете такой корректировки.

Для продавца в работе с такими заверениями важно, в первую очередь, не допускать неоправданно широких формулировок и предусматривать исключения в отношении сделок и событий, которые не должны влиять на оценку компании, например, сделок в рамках обычной хозяйственной деятельности компании или между компаниями приобретаемой группы.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда покупатель может попросить заверение о том, что с даты Ключевой отчетности приобретаемые компании не заимствовали денежные средства по договорам займа (кредита). В таком случае продавец, чтобы избежать ненужных раскрытий в большом количестве, может обоснованно попросить исключить заимствования между приобретаемыми компаниями, а также установить адекватный для бизнеса порог заимствований. Соответствующее заверение при этом могло бы выглядеть следующим образом: с даты Ключевой отчетности приобретаемые компании не заимствовали денежные средства по договорам займа (кредита) на сумму в совокупности свыше X рублей (без учета погашенных компаниями заимствований), за исключением заимствований, осуществляемых исключительно между компаниями приобретаемой группы.

Приведем еще один пример: покупатель может попросить заверение о том, что с даты Ключевой отчетности приобретаемые компании не отчуждали и не приобретали никакие активы. В зависимости от видов деятельности приобретаемых компаний и структуры их активов, для продавца может быть разумным скорректировать такое заверение. Например, для компании, осуществляющей розничную торговлю, разумно будет исключить из-под действия такого заверения закупки и реализацию товарных запасов, а также списание и замену устаревшего торгового оборудования. Для этого продавец может скорректировать такое заверение следующим образом: с даты Ключевой отчетности приобретаемые компании не отчуждали и не приобретали никакие основные средства и исключительные права на нематериальные активы, за исключением отчуждения основных средств, не являющихся объектами недвижимости, в рамках обычной хозяйственной деятельности в связи с невозможностью их эксплуатации по причине естественного износа, и приобретения новых основных средств для замены таких отчужденных основных средств [на сумму в совокупности не более X рублей].

Мы надеемся, что вышеуказанная информация окажется для вас полезна, и рекомендуем юристам в работе с Заверениями об отчетности всегда советоваться со специалистами клиента в области бухгалтерии и финансов или с привлеченным клиентом на сделку финансовым консультантом.

Контактная информация



Сергей Гюрджян

Партнер NEXTONS

T: +7 495 644 05 00

E: sergey.gurdzhian@nextons.ru

NEXTONS

БЦ «Белые сады»
ул. Лесная, д. 7, 11 этаж
Москва, 195196, Россия
T: +7 495 644 05 00
E: nextons@nextons.ru



Следите за нашими новостями
и рекомендациями для бизнеса:

[T.me/nextons_ru](https://t.me/nextons_ru)
[Nextons.ru](https://nextons.ru)