

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»**

Утверждена Академическим советом образовательной программы магистратуры «Право информационных технологий и интеллектуальной собственности» (Протокол № 3 от 20 сентября 2018 г.)

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Приобретение активов в сфере информационных технологий:
юридическая проверка, оценка рисков и структурирование сделок»**

Авторы

Р.А. Крупенин, e-mail:
rkrupenin@yandex-team.ru
Нуруллаев Р.Т. к.ю.н., e-mail:
rusnur@gmail.com
Лоцилин В.С.,
Мазетова Е.А.

Число кредитов	4
Контактная работа (час.)	56
Самостоятельная работа (час.)	96
Курс	2
Формат изучения дисциплины	Без использования онлайн-курса

I. Цель, результаты освоения дисциплины и пререквизиты

Целью освоения дисциплины «Приобретение активов в сфере информационных технологий: юридическая проверка, оценка рисков и структурирование сделок» является изучение теоретических и практических вопросов приобретения акций (долей) в компаниях или объектов гражданских прав, которые используются для ведения деятельности в сфере информационных технологий. Настоящая дисциплина направлена на решение следующих задач:

⌚ формирование у студентов представления о видах основных участниках отношений по приобретению активов в сфере информационных технологий и их целях;

⌚ изучение теоретических и практических вопросов структурирования сделок, их стадий и порядка совершения;

⌚ освоение основных подходов к осуществлению юридической проверки компаний и их имущества в рамках сделок по приобретению активов в сфере информационных технологий;

⌚ анализ нормативно-правовых актов РФ и практики их применения в отношении вопросов, подлежащих изучению в рамках юридической проверки, включая проблемы, возникающие в сфере интеллектуальной собственности и информационных технологий;

⌚ ознакомление с основными подходами к вопросам венчурного финансирования;

⌚ формирование у студентов практических навыков, необходимых для участия в сделках по приобретению активов в сфере информационных технологий.

В результате освоения дисциплины студент должен:

⌚ **знать** национальные нормативные документы в сфере корпоративного права и права интеллектуальной собственности, а также основы иностранного законодательства в указанных областях;

⌚ **уметь** использовать полученные знания на практике и на экзамене по дисциплине «Приобретение активов в сфере информационных технологий: юридическая проверка, оценка рисков и структурирование сделок»;

⌚ **обладать навыками** работы с нормативно-правовыми актами, научной литературой и аналитическими материалами, включая иностранные источники права, доктринальные исследования и учебные пособия.

Для магистерской программы «Право информационных технологий и интеллектуальной собственности» настоящая дисциплина является обязательной.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Гражданское право;
- Российское предпринимательское право;
- Корпоративное право;
- Международное частное право;
- Авторские и смежные права в цифровую эпоху;
- Средства индивидуализации и патентные права;
- Правовые аспекты электронной коммерции;
- Информационное право.

Для освоения учебной дисциплины студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

- знать основные нормативные документы в области корпоративного права, информационного права, права интеллектуальной собственности;
- уметь анализировать судебно-арбитражную практику;
- обладать навыками работы с научной литературой, аналитическими и статистическими материалами.

Основные положения дисциплины должны быть использованы при изучении следующих дисциплин:

- Антимонопольное регулирование в новой экономике;
- Международное право интеллектуальной собственности;
- Переговоры и договорно-правовая работа.

II. Содержание учебной дисциплины

Тема № 1. Виды, цели и стороны сделок по приобретению активов в сфере информационных технологий.

1. Понятие сделок по приобретению активов сфере информационных технологий. Виды приобретателей, цели приобретения. Различия в подходе к целям сделок со стороны финансовых и стратегических инвесторов. Специфика приобретаемой компании или актива: основная ценность, стадия развития.
2. Выбор формы приобретения: приобретение акций (долей), приобретение активов, переход сотрудников к приобретателю, реорганизация. Подходы к формам приобретения и их сочетанию со стороны покупателей и продавцов. Подготовка к продаже: выделение продавцом части активов во вновь созданную компанию, приобретение продавцом прав, в отношении которых возможно предъявление требований третьих лиц.
3. Основные подходы к оценке приобретаемого актива.
4. Особенности осуществления венчурных инвестиций.

Тема № 2. Процесс приобретения активов в сфере информационных технологий. Предварительная документация.

1. Общая характеристика процесса приобретения. Привлечение консультантов: виды консультантов, распределение ролей.

2. Основные стадии процесса приобретения: преддоговорная, договорная, выполнение условий закрытия, закрытие, действия после закрытия.
3. Особенности организации продажи. Прямая продажа. Продажа с участием нескольких покупателей. Организованная продажа: формальный или неформальный аукцион. Порядок проведения аукциона. Особенности преддоговорной документации при проведении аукциона.
4. Соглашение о конфиденциальности. Соглашение о намерениях. Вопросы обязательности соглашения о намерениях.

Тема № 3. Юридическая проверка приобретаемой компании и активов продавца.

1. Общая характеристика процесса осуществления юридической проверки компании и активов продавца. Виды проверки. Цели и этапы юридической проверки (“legal due diligence”). Особенности сбора документов для анализа. Использование «комнаты данных». Подготовка первоначального и последующих информационных запросов.
2. Особенности проведения юридической проверки в зависимости от формы приобретения. Основные вопросы, подлежащие исследованию. Порядок подготовки отчета о юридической проверке, структура отчета, предположения (“assumptions”). Виды отчетов.
3. Вопросы координации работы команды в нескольких юрисдикциях.

Тема № 4. Исследование вопросов интеллектуальной собственности и информационных технологий в рамках юридической проверки объекта приобретения.

1. Введение в право интеллектуальной собственности. Виды объектов интеллектуальных прав и особенности их юридической проверки в рамках приобретений в сфере информационных

технологий. Особенности регулирования интеллектуальных прав в интернете. Доменные имена, сайты в интернете.

2. Проверки приобретения прав на самостоятельно созданные продавцом, приобретенные у третьих лиц либо используемые на условиях лицензии объекты интеллектуальных прав.
3. Понятие и виды информационных посредников. Ограничение ответственности информационных посредников по законодательству США, ЕС и России. Юрисдикция суда и применимое право в отношении споров, связанных с нарушениями в интернете. Особенности анализа процедур обработки заявлений о нарушении в рамках юридической проверки.
4. Понятие ограничения доступа к сайтам в интернете в случае распространения запрещенной информации или нарушения интеллектуальных прав. Анализ риска блокирования приобретаемого актива.
5. Исследование дополнительных вопросов в рамках юридической проверки в зависимости от особенностей приобретаемого актива.
6. Вопросы соблюдения законодательства о персональных данных в отношении приобретаемого актива.
7. Анализ результатов юридической проверки. Определение шагов, которые необходимо предпринять до осуществления сделки с целью минимизации рисков приобретателя и продавца.

Тема № 5. Структурирование сделки по приобретению активов в сфере информационных технологий.

1. Определение наиболее благоприятной для сторон структуры сделки.
2. Прямое приобретение акций (долей) в компании (“onshore transaction”) или создание специального юридического лица для осуществления сделки (“offshore transaction”).
3. Выбор применимого к сделке права.

Тема № 6. Составление обязывающих документов: структура и основные условия рамочного договора.

1. Состав возможных документов по сделке: рамочный договор, договоры купли-продажи по праву инкорпорации юридического лица, акционерные соглашения, договоры оказания услуг на переходный период.
2. Введение в английское контрактное право. Понятие договора, виды и формы договоров, порядок заключения договора, условия действительности договора, условия договора, последствия нарушения договора.
3. Структура и основные условия рамочного договора.
4. Условие договора о цене: порядок определения и уточнения, отложенное вознаграждение, выплаты, направленные на удержание ключевых сотрудников, внесение части покупной цены на счет «эскроу».
5. Условия закрытия сделки (“conditions precedent”). Получение согласия антимонопольных и иных органов. Ведение деятельности до момента закрытия (“covenants”). Существенное изменение обстоятельств (“material adverse change”) до момента закрытия. Заверения и гарантии (“representations and warranties”). Письмо о раскрытии (“disclosure letter”). Вопросы формулирования гарантий на основе специфики приобретаемого актива. Обязательство возмещения ущерба (“indemnity”). Ограничения ответственности продавца.
6. Иные условия: расторжение договора (“termination”), действия в рамках закрытия (“completion mechanics and deliverables”), ограничительные обязательства (“restrictive covenants”).
7. Разрешение споров. Выбор государственного суда или арбитража. Подходы к выбору арбитражного института.

Тема № 7. Особенности документов по сделке при приобретении активов. Особенности сделок венчурного инвестирования.

1. Вопросы определения состава подлежащих приобретению активов. Структурирование сделки: определение шагов, необходимых для приобретения актива.
2. Вопросы отчуждения и лицензирования объектов интеллектуальных прав. Уступка прав лицензиата, перезаключение договоров с контрагентами. Переход сотрудников. Договоры на переходный период.
3. Вопросы осуществления смешанных сделок, включающих элементы приобретения активов, финансирования, залога, приобретения части активов, предоставления опционов.
4. Вопросы интеграции приобретаемых активов.
5. Конвертируемый заем: структура и основные условия. Вопросы конвертации. Привилегированные акции и дополнительные предоставляемые ими права.
6. Соглашение акционеров, преимущественные права, продажа контролирующего пакета, стратегии выхода.

Тема № 8. Практические вопросы юридического сопровождения сделок по приобретению активов в сфере информационных технологий.

1. Обсуждение примерного плана проведения сделки.
2. Практические вопросы ведения переговоров и согласования договоров.

III. Оценивание

3.1. Формула определения результирующей оценки по дисциплине

Преподаватель оценивает работу студентов на семинарских занятиях: преподавателем оценивается активность студентов в дискуссиях, правильность решения задач на семинаре, заинтересованность в коллективных обсуждениях проблематики семинарского занятия. Оценки за работу на семинарских занятиях преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за работу на семинарских занятиях определяется перед итоговым контролем – *О* *аудиторная*.

Преподаватель оценивает самостоятельную работу студентов: преподавателем оценивается правильность выполнения домашних работ, задания для которых выдаются на семинарских занятиях (*имеются ввиду домашние работы, которые не включаются в РУП, это не форма текущего*

контроля "Домашнее задание"), полнота освещения темы, которую студент готовит для выступления с докладом на занятии-дискуссии. Оценки за самостоятельную работу студента преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за самостоятельную работу определяется перед итоговым контролем – $O_{сам. работа}$.

Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{накопленная} = k_1 * O_{ауд} + k_3 * O_{сам. работа}$$

Результирующая оценка за дисциплину рассчитывается следующим образом:

$$O_{результ} = O_{накопл} + k_2 * O_{экзамен}$$

При выставлении результирующей оценки за итоговый контроль учитываются следующие оценки: оценка, полученная студентом на экзамене; оценка за текущий контроль, оценка за самостоятельную работу; оценка за аудиторную работу. Сумма удельных весов должна быть равна единице: $\sum k_i = 1$, при этом $k_1 = 0,2$; $k_2 = 0,6$; $k_3 = 0,2$.

Каждая оценка (оценка аудиторная, оценка за самостоятельную работу, накопленная оценка, оценка за экзамен и результирующая оценка) округляются до целого числа по правилам арифметики.

На передаче студенту не предоставляется возможность получить дополнительный балл для компенсации накопленной оценки.

3.2. Критерии оценивания по элементам текущего контроля

Элементы текущего контроля не предусмотрены учебным планом.

3.3. Критерии оценивания по результатам промежуточной аттестации (экзамен)

Критерии оценки письменного экзамена

Содержание ответа	Оценка по 10-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
Знания по предмету полностью отсутствуют.	1 – неудовлетворительно	

<p>Студент не знает до конца ни одного вопроса, путается в основных базовых понятиях курса, не в состоянии раскрыть содержание основных терминов дисциплины.</p>	<p>2 – очень плохо</p>	<p>Неудовлетворительно – 2</p>
<p>Отдельные фрагментарные правильные мысли все же не позволяют поставить положительную оценку, поскольку в знаниях имеются существенные пробелы и курс в целом не усвоен.</p>	<p>3 – плохо</p>	
<p>Ответы на вопросы даны в целом правильно, однако неполно. Логика ответов недостаточно хорошо выстроена. Пропущен ряд важных деталей или, напротив, в ответе затрагивались посторонние вопросы. Базовая терминология курса в целом усвоена.</p>	<p>4 – удовлетворительно</p>	<p>Удовлетворительно – 3</p>
<p>Ответы на вопросы даны в целом правильно, однако ряд серьезных дефектов логики и содержания ответов не позволяет поставить хорошую оценку. Базовая терминология курса усвоена хорошо.</p>	<p>5 – весьма удовлетворительно</p>	
<p>Вопросы раскрыты достаточно полно и правильно. По знанию базовой терминологии курса замечаний нет.</p>	<p>6 – хорошо</p>	<p>Хорошо – 4</p>
<p>Вопросы раскрыты полно и правильно. Безупречное знание базовой терминологии курса. Однако отдельные дефекты логики и содержания ответов все же не позволяют оценить его на «отлично».</p>	<p>7 – очень хорошо</p>	
<p>Вопросы раскрыты достаточно полно и правильно. Безупречное знание базовой терминологии курса, умение раскрыть содержание понятий.</p>	<p>8 – почти отлично</p>	

<p>На все вопросы даны правильные и точные ответы. Показано углубленное изучение проблем курса. Безупречное знание базовой терминологии курса, умение раскрыть и прокомментировать содержание понятий.</p>	<p>9 – отлично</p>	<p>Отлично – 5</p>
<p>Ответ отличается четкая логика и знание материала далеко за рамками обязательного курса. Точное понимание рамок каждого вопроса. Обоснована собственная позиция по отдельным проблемам курса. Ответ отличается безупречное знание базовой терминологии курса, умение раскрыть понятие в полноценный ответ по теме.</p>	<p>10 – блестяще</p>	

IV. Примеры оценочных средств

4.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости студентов

Элементы текущего контроля не предусмотрены учебным планом.

4.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (вопросы для экзамена)

Примерный перечень вопросов для итогового экзамена:

1. Понятие сделок по приобретению активов в сфере информационных технологий. Виды приобретателей, цели приобретения.
2. Формы приобретения. Подход к выбору формы приобретения со стороны покупателя и продавца.
3. Подготовка актива к продаже. Подходы к оценке компаний и активов.
4. Участие консультантов в процессе приобретения.
5. Общая характеристика стадий процесса приобретения.
6. Преддоговорная стадия. Особенности различных подходов к организации продажи.
7. Особенности преддоговорной документации при проведении формального или неформального аукциона.
8. Соглашение о конфиденциальности. Соглашение о намерениях.
9. Общая характеристика процесса осуществления юридической проверки компании и активов продавца.
10. Цели и этапы юридической проверки (“*legal due diligence*”). Особенности сбора документов для анализа. Виды отчетов о юридической проверке.

11. Основные вопросы, подлежащие исследованию в рамках юридической проверки.
12. Виды объектов интеллектуальных прав и особенности их юридической проверки в рамках приобретений в сфере информационных технологий.
13. Особенности анализа деятельности объекта приобретения с точки зрения ответственности информационных посредников.
14. Учет риска ограничения доступа к сайтам в интернете в процессе приобретения компаний или активов в сфере информационных технологий.
15. Основные критерии выбора права, применимого к контракту.
16. Выбор структуры сделки: приобретение акций и приобретение активов компании. Основные преимущества и недостатки каждого типа сделок.
17. Причины и виды реорганизаций компаний при подготовке к сделке.
18. Преимущества и недостатки применения иностранного права в сделках с активами и компаниями, зарегистрированными в РФ.
19. Состав возможных документов по сделке приобретения компании или активов.
20. Структура и основные условия рамочного договора.
21. Особенности формулирования условия договора купли-продажи о цене.
22. Условия закрытия сделки по приобретению компании или активов. Деятельность продавца до момента закрытия.
23. Заверения и гарантии ("*representations and warranties*"). Обязательство возмещения ущерба ("*indemnity*"). Письмо о раскрытии ("*disclosure letter*").
24. Разрешение споров. Выбор государственного суда или арбитража. Подходы к выбору арбитражного института.
25. Определение состава подлежащих приобретению активов.
26. Особенности сделок венчурного инвестирования. Понятие договора конвертируемого займа.
27. Структура и основные условия соглашения акционеров.

V. Ресурсы

5.1. Основная литература

1. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части четвертой (постатейный). В 2-х томах / отв. редактор Л.А.Трахтенгерц. М.: Инфра-М, 2-е изд. - 2016. [КонсультантПлюс]
2. Правовое регулирование оператора поисковой системы в качестве информационного посредника (Крупенин Р.А.) ("Вестник экономического правосудия Российской Федерации", 2018, N 10) [КонсультантПлюс]

3. Критерии наличия действительного и предполагаемого знания как условия привлечения к ответственности информационного посредника (Савельев А.И.) ("Закон", 2015, N 11) [КонсультантПлюс]
4. "Научно-практический постатейный комментарий к Федеральному закону "О персональных данных" (Савельев А.И.) ("Статут", 2017) [КонсультантПлюс]
5. "Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование" (2-е издание) (Савельев А.И.) ("Статут", 2016) [КонсультантПлюс]
6. "Корпоративное право: Учебный курс" (том 1) (отв. ред. И.С. Шиткина) ("Статут", 2017) [КонсультантПлюс]
7. "Корпоративное право: Учебный курс" (том 2) (отв. ред. И.С. Шиткина) ("Статут", 2018) [КонсультантПлюс]

5.2. Дополнительная литература

1. "Корпоративный договор: подготовка и согласование при создании совместного предприятия [Электронное издание]" (Глухов Е.В.) ("М-Логос", 2017) [КонсультантПлюс]
2. "Гражданско-правовое регулирование корпоративного договора в российском праве: Монография" (Бородкин В.Г.) ("Юстицинформ", 2017) [КонсультантПлюс]
3. Корпоративные соглашения: правовая природа и проблемы правоприменения (Зубова Е.В.) ("Российский юридический журнал", 2017, N 4) [КонсультантПлюс]
4. Danaher, Brett and Smith, Michael D. and Telang, Rahul, The Effect of Piracy Website Blocking on Consumer Behavior (March 2018). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2612063>
5. Geiger, Christophe and Izyumenko, Elena, The Role of Human Rights in Copyright Enforcement Online: Elaborating a Legal Framework for Website Blocking (July 6, 2016). 32(1) American University International Law Review 43 (2016). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2805572>

5.3. Программное обеспечение

№№ п/п	Наименование	Условия доступа
1.	Microsoft Windows 7 Professional RUS Microsoft Windows 10 Microsoft Windows 8.1 Professional RUS Microsoft Windows XP	Из внутренней сети университета (договор)
2.	Microsoft Office Professional Plus 2010	Из внутренней сети университета (договор)

5.4. Профессиональные базы данных, информационные справочные системы, интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)

№№ п/п	Наименование	Условия доступа
	<i>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</i>	
1.	Консультант Плюс	Из внутренней сети университета (договор)
2.	Электронно-библиотечная система Юрайт	URL: https://biblio-online.ru/
3.	Электронно-библиотечная система Знаниум.ком	URL: http://znanium.com/
	<i>Интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)</i>	
1.	Открытое образование	URL: https://openedu.ru/

5.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для лекционных занятий по дисциплине обеспечивают использование и демонстрацию тематических иллюстраций, соответствующих программе дисциплины, в составе:

- ⌚ мультимедийный проектор с дистанционным управлением.

Учебные аудитории для самостоятельных занятий по дисциплине оснащены оборудованием с возможностью подключения к сети Интернет и доступом к электронной информационно-образовательной среде НИУ ВШЭ.