

ОПЦИОННЫЙ ДОГОВОР КАК ФОРМА ПРАВООТНОШЕНИЙ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ИТ-БИЗНЕСА

О. С. Черткова, А. С. Артемчик

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,
г. Минск; olga57141457@gmail.com, alesya.art98@gmail.com;
науч. рук. – А. А. Попов*

В данной статье рассмотрены особенности использования опционного договора в сфере ИТ-бизнеса. Рассмотрена законодательная сторона данного договора, представленная в Декрете №8 «О развитии цифровой экономики», и выявлены отличия опционного договора от договора предварительного. Особое внимание уделено рассмотрению особенностей использования опционного договора в ИТ-сфере, а именно препятствиям и преимуществам различных конструкций опционного договора. Выявлена и обоснована необходимость внедрения опционного договора в Гражданский кодекс Республики Беларусь.

Ключевые слова: опционный договор; опционные договорные конструкции; Декрет №8; сфера ИТ-бизнеса; инвестиционная деятельность.

Опционы уже давно существуют в законодательствах многих стран, таких как Германия, США, Англия и Россия. С недавних пор опционы получили место и в белорусском законодательстве. 21 декабря 2017 года Президентом Республики Беларусь был подписан Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» (далее по тексту – Декрет). Необходимость его подписания была обусловлена развитием инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, которая, в свою очередь, являлась причиной введения в белорусское законодательство отдельных договорных конструкций, ранее не поименованных в Гражданском кодексе, но имеющих широкое использование за рубежом. Одними из таких конструкций выступают соглашение о предоставлении опциона на заключение договора и опционный договор.

Цель работы заключается в исследовании применения опционного договора в ИТ-бизнесе. Предметом выступает непосредственно опционный договор.

В соответствии с Декретом опционный договор – это соглашение, согласно которому одна сторона на условиях, предусмотренных этим договором, вправе потребовать в установленный договором срок от другой стороны совершения определенных опционным договором действий (в том числе уплатить денежные средства, передать, предоставить или принять имущество, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности).

Белорусскому законодательству известна модель предварительного договора. По условиям ст. 399 ГК РБ, в предварительном договоре сто-

роны обязаны согласовать все существенные условия основного договора [5]. Принципиальное отличие опционного договора от договора предварительного состоит в том, что если для заключения основного договора, исходя из условий предварительного, требуется воля обеих сторон, то по опционному договору одна сторона обязуется заключить основной договор, а другая сторона в течение определенного срока имеет на это право. Здесь для заключения основного договора достаточно воли одной стороны.

Широко известно, что проекты в сфере информационных технологий отличаются высокой степенью неопределенности. В связи с тем, что, запросы оборота требуют, обеспечить возможность для сторон на определенном этапе заключить предварительный договор, который бы содержал условия, например, позволяющие идентифицировать предмет основного договора, оставляя на более поздние стадии определение всех иных условий. Концепция опционов предоставляет возможность не только более достоверно и безошибочно выполнить оценку инвестиций, но также структурировать процесс принятия решений в рамках реализации проекта.

Именно, в ИТ-сфере применение опционов весьма актуально, так как данная сфера всегда характеризуется определенными рисками. В случае использования опциона у инвестора всегда есть два пути: исполнить опцион при выгодной для него стечении обстоятельств, или в случае возникновения рисков не использовать опцион. В данном случае потери ограничатся исключительно стоимостью опциона.

Однако следует заметить, что в Республике Беларусь присутствует ряд барьеров, препятствующих реализации опционных схем, а именно:

- невозможность белорусских компаний держать нераспределенными долю акций более года;
- субсидиарная ответственность, означающая, что приобретенная доля может стать рисковым активом, т.к. субсидиарную ответственность могут нести все учредители при банкротстве компании.

Помимо этого, хотелось бы обратить внимание на опционные договорные конструкции, применяемые в ИТ-проектах, а именно соглашение о предоставлении опциона на заключение договора (далее – опцион на заключение договора или опцион) и опционный договор.

В случае опциона на заключение договора одна сторона посредством безотзывной оферты предоставляет другой стороне право заключить один или несколько договоров на условиях, предусмотренных опционом на заключение договора. Факт заключения основного договора, его исполнение и соответственно акцепт оферты зависят исключительно от волеизъявления акцептанта. Также важно отметить, что опцион на за-

ключение договора может предоставляться за плату и (или) другое встречное предоставление. Требования, которые установлены к содержанию опциона на заключение договора носят императивный характер [3]. Это означает, что должны быть включены условия, позволяющие определить предмет и другие существенные условия договора, подлежащего заключению.

В основе опционного договора лежит заключенный ранее договор, исполнение обязательств по которому начинается с момента заявления соответствующего требования управомоченной стороной.

Таким образом, очевидно, что вышеупомянутые конструкции не являются тождественными. Их схожесть проявляется в том, что на одной стороне имеется право требования исполнения договора и развитие отношений сторон зависит от того, будет это право реализовано или нет. Это особенно важно в присутствии правовой неопределенности. Таким образом, наибольшую выгоду имеет уполномоченное лицо вследствие возможности контроля развития отношений, а обязанное лицо, в свою очередь, может только выполнять свои обязательства, не влияя на ситуацию. Среди отличий можно выделить, что в случае опциона осуществление права управомоченным лицом приводит к появлению нового обязательства, при заключении опционного договора его волеизъявление представляет собой реализацию субъективного права в рамках уже существующего обязательства [4].

Среди преимуществ использования опционного договора в сфере IT-бизнеса можно выделить следующие:

- во-первых, опцион позволяет разбить проект на этапы, и осуществлять их поэтапное частичное финансирование;
- во-вторых, отказ от опциона позволяет остановить проект в промежуточной точке, что позволяет перераспределить ресурсы наиболее эффективным способом;
- в-третьих, инвестирование на основе опционов позволяет осуществлять расширение проектов. Преимуществами выступают экономия от масштаба относительно низкая стоимость роста [1, с. 63–74].

Право заключать опцион на заключение договора и опционный договор, согласно декрету № 8, было предоставлено только резидентам Парка высоких технологий. Сам Декрет, по сути, является широким правовым экспериментом, позволяющим на практике отработать новые для Беларуси инструменты правового регулирования отношений в прорывной сфере IT-бизнеса. Мы считаем, что в дальнейшем необходимым расширение действия данного правового регулирования на широкий круг субъектов.

Таким образом, концепция опционов делает возможным не только более точно и правильно осуществить оценку инвестиций в ИТ-проекты, но, что, более важно, структурировать процесс принятия решений в ходе реализации инвестиционного проекта, особенно относительно формирования и использования добавленной стоимости. Финальная составляющая является центральным в опционном подходе.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что бытует мнение, что использование чуждых нашему законодательству норм может подорвать суверенитет нашей страны. Однако следует иметь в виду, что, вступая в новую сферу деятельности, мы идем не в разрез с идеологией нашего государства, а шагаем «в ногу» с миром. Вследствие всего вышеперечисленного считаем, что внедрение формы опционного договора, которая могла бы действовать наряду с нормой предварительного договора, в Гражданский кодекс Республики Беларусь строго необходимым.

Библиографические ссылки

1. *Kumar R. L.* Managing risks in IT projects: an options perspective // *Information & Management*. 2002. Vol. 40. № 1. P. 63–74.
2. *МакМиллан Л. Дж.* МакМиллан об опционах. М. : Аналитика, 2002.
3. Декрет № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2017/december/26958> (дата обращения: 13.04.2018).
4. Опцион на заключение договора и опционный договор в положениях Декрета № 8 [Электронный ресурс]. URL: <https://ilex.by/option-na-zaklyuchenie-dogovora-optionnyj-dogovor-v-polozheniyah-dekreta-n-8> (дата обращения: 14.04.2018).
5. Статья 399 ГК РБ. Предварительный договор 218-3 [Электронный ресурс]. URL: http://kodeksy-by.com/grazhdanskij_kodeks_rb/399.htm (дата обращения: 14.04.2018).

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Е. А. Чудинова, Е. Д. Чернуха

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,
г. Минск; lenachudinova@mail.ru, katechernucha@tut.by;
науч. рук. – М. О. Мороз*

В данной статье рассматривается одна из важных областей знаний при работе с проектами – управление стейкхолдерами проекта. Однако далеко не каждый project-менеджер способен верно и эффективно применять концепцию по управлению взаимодействием со стейкхолдерами, так как порой просто не выявляет их полный список, не учитывая в большей степени косвенное влияние разных групп лиц, и, соответственно, не может управлять ими в должной мере.