ВОПРОСНИК

для партнеров при запуске совместного бизнеса в форме ООО

Каждый бизнес и каждое партнерство **уникальны**.
Поэтому универсальных шаблонов партнерских документов не существует. Партнерское соглашение, Корпоративный договор, Устав **разрабатываются индивидуально под конкретную ситуацию и под договоренности конкретных партнеров**.

Корпоративный договор – это полноценный документ, имеющий юридическую силу. Если какие-то договоренности по нему будут нарушены, участник может обратиться в суд за защитой своих прав и интересов (взыскивать убытки, штрафы и т.п.).

Партнерское соглашение кратко и простым языком фиксирует ключевые бизнес-договоренности участников, чтобы они со временем не забылись и не трансформировались в памяти партнеров. Обычно оно не имеет юридической силы, не содержит санкций за нарушение и является скорее "памяткой" для партнеров, к которой они могут обращаться в случае разногласий.

Для разработки документов Вашего партнерства просим Вас:

- либо **прислать Ваше собственное "техническое задание"** (договоренности партнеров о распределении долей в уставном капитале, о финансировании компании и распределении прибыли, о структуре органов компании, необходимом для принятия решений числе голосов, кандидатуре директора, а также опасения и пожелания по ключевым вопросам, которые партнеры хотели бы закрепить письменно),
- либо **ответить на вопросы ниже** (на все или выборочно).

Укажите **любые Ваши пожелания к партнерству и к содержанию партнерских документов**, даже если они не отражены в списке вопросов ниже.

Мы составили **намеренно широкий перечень вопросов, охватывающий разнообразные бизнес-ситуации.** Их стоит иметь в виду, но отвечать на все необязательно.
Обычно в документы конкретного ООО входит только **часть из них, в зависимости от конфигурации партнерства, особенностей деятельности компании и ее бизнес-модели, опасений и пожеланий партнеров**.
Имеет смысл закрепить в документах договоренности по тем вопросам, которые релевантны Вашему партнерству и кажутся Вам потенциально конфликтными.

Можем провести встречу партнеров и юриста и обсудить какие-то моменты устно.

Услуги Shift

Разработка Корпоративного договора



ССЫЛКА

Разработка индивидуального Устава



ССЫЛКА

Разработка Партнерского соглашения



ССЫЛКА

ООО "Шифт", ОГРН 1187847355167, ИНН 7802681117
190005, Санкт-Петербург, ул. 6-я Красноармейская, д. 5-7, оф. 705А
office@shiftlaw.ru, 8 (906) 263 36 84
www.shiftlaw.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

БЛОК I. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА 4
А. Учреждение ООО 4
Б. Распределение долей и ролей партнеров 4
В. Органы управления ООО 4
Г. Работники и иные привлеченные к деятельности ООО лица 5
Д. Имущество ООО 6
Е. Финансирование ООО 6
Ж. Распределение прибыли и убытков ООО 7
З. Документы, учет и отчетность ООО 8
И. Приобретение и отчуждение долей ООО 9
К. Конкуренция и работа с аффилированными лицами 10
Л. Механизмы разрешения тупиковых ситуаций 11
М. Опционы 11
Н. Обеспечение обязательств партнеров по КД 12
БЛОК II. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА 13
О. Бизнес-модель и срок существования бизнеса 13
П. Распределение долей и ролей партнеров (дополнительные вопросы) 13
Р. Общение партнеров и пересмотр договоренностей 14
С. Практики ведения бизнеса, приемлемые для партнеров 15

Сокращения:
КД – корпоративный договор
ОСУ – общее собрание участников

БЛОК I. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА



Это вопросы для разработки документов (Устава ООО, Корпоративного договора).
Лучше ответить на них письменно.
Можно ответить на все или выборочно на те, которые релевантны Вашему бизнесу и партнерству.

А. Учреждение ООО

1. **Какая сфера деятельности у ООО (выпускаемые товары / выполняемые работы / оказываемые услуги)?**

   Кто клиенты ООО: физические лица или бизнес?

   Особенности бизнес-модели ООО: операционная компания без активов; компания - балансодержатель активов (недвижимости, интеллектуальной собственности и т.п.); большие финансовые вложения на старте и выход на окупаемость через несколько лет и т.п.

2. **Потребуется ли получение каких-либо разрешений или лицензий, вступление в СРО для начала хозяйственной деятельности ООО?**

   Если да, то на кого из партнеров возлагается подготовка документов для получения указанных разрешений, лицензий, членства в СРО?

3. **Как распределяются связанные с учреждением ООО расходы между сторонами (нотариальные расходы, предоплата за аренду офиса или "юр.адреса", юридические услуги)?**

   Варианты:
   - учредители оплачивают расходы поровну из личных средств;
   - учредители оплачивают расходы, а общество им потом возмещает из выручки.

Б. Распределение долей и ролей партнеров

4. **Сколько будет участников в ООО и какое планируется распределение долей в уставном капитале ООО (в процентах или простых дробях – 1/3, 1/6 и т.п.)?**

5. **Какие роли будут у партнеров в бизнесе: формальные (должности в ООО) или неформальные?**

   Кто из партнеров за что отвечает?

   Варианты должностей: Генеральный директор, Операционный директор, Финансовый директор, Руководитель отдела продаж и т.п.

   Варианты ролей: операционный руководитель, инвестор и т.п.

6. **Кто "главный" (за кем "последнее слово" по спорным вопросам, по которым партнеры не пришли к согласию: операционным, стратегическим)?**

   Примеры вопросов: работать / не работать с конкретным контрагентом, нанимать / не нанимать конкретного сотрудника, какой офис арендовать, как будет выглядеть сайт и т.п.

   На какие вопросы его "главенство" не распространяется (т.е. для принятия решения нужно единогласие всех участников, или большинство голосов, или решает один из участников)?

   См. также вопрос №9.

В. Органы управления ООО

7. **Какой будет структура органов управления ООО?**

Минимальный и самый распространенный вариант: Общее собрание участников, Генеральный директор.

Возможные дополнительные опции: Совет директоров, коллегиальный исполнительный орган (Правление), несколько Директоров с одинаковыми или разными полномочиями, Управляющая организация или ИП-Управляющий вместо Ген. директора.
При выборе дополнительных органов нужно прописывать их компетенцию, порядок их формирования и принятия ими решений.

8. **Какой будет компетенция ОСУ (стандартный перечень вопросов по закону или нужно относить к компетенция ОСУ какие-то дополнительные вопросы)?**

   Нужно ли ограничивать полномочия Ген.директора, устанавливая в Уставе перечень сделок, решений и действий Ген. директора, на которые требуется предварительное согласие ОСУ? Какие это сделки / решения / действия?

9. **Какое количества голосов необходимо для принятия решений на ОСУ?**

   По каким вопросам требуется единогласное решение участников?

   Какие вопросы выносятся на рассмотрение ОСУ по предложению конкретных участников и решения принимаются в предложенной конкретным участником формулировке?

   По каким вопросам все участники обязаны голосовать на ОСУ так же, как голосуют определенный указанный в КД участник?

   Варианты:

   - по закону (ликвидация, реорганизация, увеличение уставного капитала за счет вкладов отдельных участников или третьих лиц – единогласно; изменение Устава – 2/3 голосов; остальные вопросы, включая избрание Ген.директора – простым большинством голосов),
   - единогласие по всем вопросам,
   - иные конфигурации голосов по желанию и т.п.

10. **Кто будет Ген. директором ООО?**

    Если будет наемный Ген. директор, то это будет человек "с рынка" или человек, номинированный кем-то из участников?

    Срок полномочий Ген. директора?

    Варианты: самый распространенный – 5 лет, реже встречаются 1 год или 3 года.
    Можно указать любой срок, но каждое решение о "продлении полномочий Ген. директора" нужно удостоверять у нотариуса.

11. [редкая опция]: **Каким критериям должен соответствовать кандидат на должность Ген. директора?**

12. **Кто из участников ООО вправе номинировать следующего Ген. директора?**

    Будет ли ротация права партнеров назначать Ген. директора (например, первые два года право номинировать кандидата на должность Ген. директора принадлежит одному из партнеров, далее по очереди другому и т.д.)?

13. **Может ли в каких-то случаях кто-то из участников ООО потребовать замены Ген. директора на новое лицо?**

Г. Работники и иные привлеченные к деятельности ООО лица

14. **Будет ли КД предусматривать право отдельных участников номинировать кандидатов на определенные должности в ООО?**

    Например, финансового директора, главного бухгалтера, технического директора, руководителя направления закупок, руководителя направления сбыта, директора по инвестициям, начальника

юридического департамента, начальника департамента по взаимодействию с государственными органами и т.п.

15. **Как происходит наем новых сотрудников – с согласия ОСУ или по усмотрению Ген.директора?**
16. **Можно ли нанимать на работу в компанию родственников или друзей участников?**

    На какие должности и зарплаты? Кто принимает такое решение? Кто может их уволить?
17. **По какому графику компания и лично партнеры будут работать?**
18. **Каков порядок и лимиты вознаграждения партнеров, работающих в компании? Как вознаграждение привязано к результатам? Какие предусмотрены дополнительные выплаты и компенсации? Длительность отпуска в год?**

    Примеры выплат: зарплата, премия, автомобиль, компенсация такси, телефон и т.п.
19. **Что будет, если партнер перестал работать в компании, но остался совладельцем? Сохраняет ли он право голоса по операционным вопросам? Может ли он нанимать / увольнять сотрудников "своего" отдела?**

Д. Имущество ООО

20. **Какой размер уставного капитала будет у ООО?**

    Минимальный уставный капитал ООО – 10 тыс. руб., для некоторых лицензируемых видов деятельности установлены повышенные требования к размеру уставного капитала.
21. **Что учредители вносят в качестве вкладов в уставный капитал при учреждении ООО?**
22. **Какие еще вклады в бизнес учредители планируют внести на старте и как будет оформлено внесение этих вкладов?**

    Варианты: вклад в имущество (добавочный капитал), договор аренды имущества, договор займа, договор купли-продажи имущества, договор дарения, лицензионный договор, договор отчуждения исключительного права на интеллектуальную собственность и т.п.
23. **Будет ли ООО владеть существенными для его деятельности или дорогостоящими активами (недвижимость, оборудование, интеллектуальная собственность и т.п.)?**

    Как оно планирует их приобрести (участники вносят активы вкладами в уставный капитал или в имущество ООО, ООО покупает активы у третьих лиц и т.д.)?
24. **Будет ли КД содержать специальные положения об интеллектуальной собственности, разрабатываемой или используемой в рамках ООО?**

    Например, право участников ООО использовать объекты интеллектуальной собственности, разработанные обществом, для своих целей.
25. **Будет ли ООО владеть акциями или долями в уставном капитале других ("дочерних") компаний?**
26. **[редкая опция]: Будет ли предусмотрена санкция за нарушение партнерами обязанности вносить вклады в уставный капитал ООО (например, неустойка)?**
27. **[редкая опция]: Будет ли предусмотрена санкция за нарушение партнерами обязанности вносить вклады в имущество (добавочный капитал) ООО (например, неустойка)?**

Е. Финансирование ООО

28. **Есть ли какие-то договоренности по финансированию бизнеса, которые нужно отразить в КД?**

Например, участники дают целевые займы / займы под процент от прибыли / займы или вклады в имущество на значительные суммы / займы или вклады в имущество для пополнения оборотных средств в случае необходимости и т.п.

29. **Как участники будут покрывать кассовые разрывы (если они будут)?**

    Варианты: банковские кредитные карты компании / банковские кредиты на компанию / займы участников / вклады участников в имущество (т.е. в добавочный капитал) компании.

    Участники покрывают кассовые разрывы поровну / пропорционально долям в уставном капитале или это обязанность конкретного участника?

30. **Будет ли компания брать кредиты? Планируется ли это заранее как часть бизнес-модели?**

    Если да, то в каком объеме? (например, на всю величину активов компании или какие-то набольшие суммы)

    Если нет, то в каких случаях это все-таки возможно?

    Будет ли у компании имущество, которое банк примет в обеспечение обязательств по кредитам?

31. **В каких случаях партнеры обязаны дополнительно финансировать ООО (например, недостаточность оборотного капитала ООО, убытки в нескольких отчетных периодах, финансирование нового проекта, включенного в бизнес-план ООО, и пр.)?**

    Какие предусматриваются виды дополнительного финансирования со стороны участников ООО (займы от участников, увеличение уставного капитала, вклады в имущество)?

    Будет ли КД предусматривать базовые условия дополнительного финансирования (например, срок займа, максимальная процентная ставка и пр.)?

    Дополнительное финансирование предоставляют все участники пропорционально их долям в уставном капитале или это обязанность отдельных участников?

32. **Какими будут последствия нарушения каким-либо из партнеров обязанности по дополнительному финансированию ООО?**

    Варианты: штрафы / ограничение права голосовать на ОСУ / уступка права на получение прибыли и т.п.

33. **Будет ли КД предусматривать обязанность партнеров предоставить обеспечение в случае получения ООО внешнего финансирования (банковского или частного)?**

    Какие типы обеспечения будут обязаны предоставить партнеры в этом случае?

    Варианты:

    - залог определенного имущества,
    - независимые гарантии,
    - поручительства других юридических лиц группы (балансодержателей активов),
    - личные поручительства бенефициарных собственников сторон КД
      и т.д.

34. **Может ли компания давать деньги участникам или их аффилированным лицам в долг?**

    Предполагается ли такая возможность заранее и в каких случаях?

    Есть ли лимиты?

Ж.Распределение прибыли и убытков ООО

35. **Будет ли КД предусматривать долю чистой прибыли ООО (в процентах), которая подлежит распределению и выплате участникам в обязательном порядке?**

    Какая часть чистой прибыли ООО остается в компании (на "реинвест"), а какая выплачивается участникам ("дивиденды")?

Как часто происходит распределение прибыли?

Варианты распоряжения прибылью:
- тотальный реинвест в течение X лет, затем начинаются выплаты участникам,
- до достижения выручки X руб. в год прибыль остается в компании, затем начинаются выплаты участникам,
- не менее 50% чистой прибыли по итогам каждого года выплачивается участникам и т.п.

Варианты по частоте распределения прибыли:

- с установленной периодичностью: ежегодно / ежеквартально
- периодичность не установлена; прибыль распределятся, когда решат участники

36. **В какой пропорции будет распределяться подлежащая выплате прибыль между участниками?**

    Вариант по умолчанию: пропорционально долям участников в уставном капитале.

    В Уставе можно установить непропорциональное распределение прибыли (в виде поименной привязки долей прибыли к ФИО участника или в виде формулы).

37. **Возможно ли "экстренное" распределение прибыли, если одному из участников понадобились деньги на личные цели?**

38. [редкая опция]: **Будет ли КД предусматривать долю чистой прибыли, которая в обязательном порядке должна использоваться ООО на определенные цели (например, на инвестиции в основной капитал, на формирование резервного фонда, на уменьшение ранее накопленного убытка и т.д.)?**

39. [редкий случай]: **Есть ли у партнеров план максимально нарастить капитализацию компании (не выводить из компании деньги и не платить себе дивиденды), чтобы через X лет продать компанию стороннему инвестору и заработать на этой продаже?**

40. **Как участники гасят убытки компании? (например, рассчитываются с кредиторами в текущем режиме или перед ликвидацией)**

    Вариант по умолчанию: пропорционально долям участников в уставном капитале (вносят вклады в имущество ООО или рассчитываются с кредиторами напрямую).

3. Документы, учет и отчетность ООО

41. **Как происходит обмен информацией о текущей деятельности ООО?**

    Кто, перед кем, как и с какой периодичностью отчитывается?

    Если в бизнесе на постоянной основе работают все партнеры, как они синхронизируют свои действия, обмениваются информацией и принимают решения?

    Если один партнер – генеральный директор / операционщик, а второй – "молчаливый инвестор", как последний получает информацию? Ежемесячный отчет в какой форме? Право на встречу с бухгалтером?

42. **Кто из участников отвечает за организацию ведения бухгалтерского и налогового учета и сдачу отчетности?**

43. **Кто и как ведет управленческий учет деятельности (проектов) партнерства?**

44. **Какие виды отчетности ООО обязано предоставлять каждому из своих участников, помимо отчетности по РСБУ, публикуемой в ГИР БО на сайте ФНС России?**

    Варианты: МСФО, определенная управленческая или иная нестандартная отчетность.

    С какой периодичностью будет предоставляться соответствующая отчетность?

45. **Будут ли партнеры на периодической основе готовить и утверждать бюджет и (или) бизнес-план ООО?**

46. **Будет ли каждый из партнеров, независимо от размера его доли, иметь свободный и ничем не ограниченный доступ к документам и информации ООО?**

47. **Будут ли партнеры иметь свободный доступ к работникам ООО для целей проведения встреч (интервью) относительно показателей хозяйственной деятельности ООО?**

    Могут ли партнеры напрямую давать управленческие указания работникам ООО (всем или выборочным)?

И. Приобретение и отчуждение долей ООО

48. **Возможно ли отчуждение в пользу третьего лица части принадлежащих соответствующему партнеру долей или допускается исключительно отчуждение всех принадлежащих партнеру долей (полного пакета)?**

49. **Будет ли у других участников преимущественное право покупки доли, продаваемой третьему лицу?**

    Обычно – да.

50. **Будет ли у самого общества преимущественное право покупки доли, продаваемой третьему лицу?**

    Используется для случаев, когда у общества есть (или могут в будущем быть) деньги на выкуп доли.

51. **Если остающиеся участники ООО не использовали свое преимущественное право покупки, в течение какого максимального периода времени участник обязан произвести отчуждение принадлежащих ему долей третьему лицу?**

52. **Будет ли третье лицо – покупатель долей обязан стать стороной КД в качестве условия приобретения долей или оставшиеся участники будут договариваться с ним о его присоединении к КД по факту приобретения им долей?**

53. [редкая опция]: **Будет ли в КД список третьих лиц, которым участники ООО не вправе отчуждать принадлежащие им доли в уставном капитале (например, конкурентам ООО)?**

54. [редкая опция]: **Будет ли КД предусматривать право партнера, который отказался использовать свое преимущественное право, присоединиться к продаже долей в пользу третьего лица на тех же условиях, что и выходящий из ООО участник (tag-along right)?**

    Будет ли такое право и у мажоритарных, и у миноритарных участников ООО или только у миноритарных участников?

55. [редкая опция]: **Будет ли КД предусматривать право партнера, который имеет намерение произвести отчуждение принадлежащих ему долей в пользу третьего лица, понудить остающегося участника ООО к продаже принадлежащих ему долей в пользу третьего лица на аналогичных условиях в случае отказа остающегося участника от реализации преимущественного права и права совместной продажи (drag-along right)?**

56. [редкая опция]: **Будет ли КД предусматривать запрет или ограничения на отчуждение долей в уставном капитале третьим лицам в течение определенного периода времени (например, 3, 7, 10 лет) ("мораторий на отчуждение долей")?**

    Мораторий означает полный запрет на отчуждение или запрет отчуждать без предварительного письменного согласия других участников?

57. [редкая опция]: **Будет ли КД предусматривать свободное отчуждение партнерами принадлежащих им долей в уставном капитале) ООО в пользу аффилированных лиц партнеров, в том числе в период действия моратория на отчуждение долей?**

    Будет ли соответствующее аффилированное лицо – приобретатель долей обязано стать стороной КД в качестве условия приобретения долей?

58. **Будет ли в ООО право участника на выход по заявлению с выплатой обществом действительной стоимости его доли?**

Или будет запрет на выход?

Если право на выход будет, то оно будет сразу с момента создания ООО или через N лет? (после завершения инвестиционной стадии бизнеса)

Если право на выход будет, то будет ли оно обусловленным? (например, выход конкретного участника возможен по разрешающему решению ОСУ)

Как оценивается доля выходящего партнера и какая сумма ему выплачивается? Как и на основе каких бизнес показателей компания может быть оценена справедливо?

Варианты оценки доли:

- действительная стоимость доли по бухгалтерскому балансу;
- рыночная оценка независимым оценщиком (будет ли заранее согласованный перечень оценщиков?);
- по формуле, привязанной к EBITDA, выручке или чистой прибыли.

59. **Доли в уставном капитале переходят к супругам (при разделе совместного имущество супругов) и к наследникам участника только с согласия остальных участников или свободно, без такого согласия?**

    Т.е. пускают ли супругов и наследников в компанию свободно или только с согласия остальных участников?

60. **Насколько может быть размыта доля каждого из партнеров при появлении в компании новых партнеров (инвесторов) – после достижения какого уровня доля далее не может размываться?**

61. **Устанавливается ли максимальный (минимальный) размер доли в компании, которой может владеть тот или иной партнер?**

62. **Какие партнеры вправе внести дополнительный вклад (по номинальной стоимости) в уставный капитал компании при входе в компанию инвестора (то есть кто из партнеров защищен от размытия долей)? В каких случаях данное условие работает/не работает, в течение какого срока действует такая привилегия?**

63. **Разрешается ли партнерам с согласия ОСУ передавать свои доли в залог третьим лицам?**

    Обычно такая опция есть.

К. Конкуренция и работа с аффилированными лицами

64. **Будет ли КД предусматривать запрет для партнеров конкурировать с ООО?**

    Если да, из каких элементов будет состоять такой запрет?

    Например,

    а) запрет создавать любые аналогичные (параллельные) бизнесы,
    б) запрет конкурировать с ООО на определенной территории,
    в) запрет сторонам КД участвовать в каких-либо юридических лицах (свыше определенного порогового значения, например, свыше 5%), осуществляющих деятельность, конкурирующую с деятельностью ООО (везде или на определенной территории),
    г) запрет на переманивание сторонами КД сотрудников ООО в другие бизнесы,
    д) запрет на занятие физическими лицами, являющимися сторонами КД или бенефициарными собственниками сторон КД, должностей в органах управления юридических лиц, осуществляющих конкурирующую деятельность.

65. **Допустима ли работа ООО с контрагентами, которые являются аффилированными лицами участников?**

    Какой круг лиц (по каким критериям) партнеры для КД определят как аффилированных лиц участников?

    Будут ли предусмотрены какие-то особые условия по работе с такими лицами?

Л. Механизмы разрешения тупиковых ситуаций

66. Какие критерии определения ситуации как тупиковой для целей КД? (актуально для партнеров с равными долями)

Например:

а) на ОСУ не приняты или приняты, но не оформлены должным образом в соответствии с Уставом и действующим законодательством решения (в том числе по причине неявки Участника на заседание ОСУ, его уклонения от голосования на заседании ОСУ или от участия в заочном голосовании, использования им варианта "воздержался" при голосовании, его уклонения от предоставления нотариусу документов, необходимых с его стороны для удостоверения факта принятия решений на ОСУ, его уклонения от подписания документов, составленных в связи с проведением ОСУ, в том числе протокола ОСУ), необходимые по мнению любого из Участников для продолжения эффективной работы Общества в соответствии с целями и принципами сотрудничества Сторон; и (или)

б) Участник дважды обратился к другому Участнику за согласованием вопроса, связанного с деятельностью Общества, не получил ответа или получил отрицательный ответ и считает, что сложившаяся ситуация препятствует эффективной деятельности Общества и (или) не соответствует целям и принципам сотрудничества Сторон; и (или)

в) по мнению любого из Участников, в корпоративном управлении Общества сложилась и сохраняется более 1 (одного) месяца неразрешимая конфликтная ситуация, вызванная, в том числе, но не ограничиваясь, равенством долей Участников в уставном капитале Общества и (или) голосов Сторон на ОСУ, которая блокирует или существенно затрудняет текущую операционную деятельность и (или) дальнейшее развитие Общества, либо создает угрозу банкротства или принудительной ликвидации Общества.

67. Какие механизмы разрешения тупиковых ситуаций будут в КД?

Что партнеры намерены делать с компанией, если не смогут договориться по каким-то вопросам?

Варианты:

а) мирные способы:
- эскалация тупиковой ситуации в Совете директоров или между несколькими ЕИО на уровень участников (Общего собрания участников)
- приглашение медиатора
- обращение к независимому советнику и следование его рекомендации

б) радикальные способы:
- опционы сторон на выкуп долей друг друга
- ликвидация ООО через 1 год после возникновения тупиковой ситуации

Если перечисленные выше способы в КД не предусмотрены, то единственным фактически доступным инструментом разрешения тупиковой ситуации в условиях жесткого конфликта (т.е. невозможности участников договориться даже о выкупе долей друг друга или о ликвидации ООО) будет судебное исключение участника из ООО по иску другого участника (п. 1 ст. 67 ГК РФ, ст. 10 ФЗ "Об ООО").

М. Опционы

68. Будет ли КД предусматривать опционы сторон на выкуп долей друг друга?

Опционы – довольно жесткий механизм принудительного раздела бизнеса.
Не стоит воспринимать его в качестве стандартной опции "по умолчанию".
Далеко не все партнеры готовы давать друг другу право на опцион (т.е. право забрать долю в одностороннем порядке).

При оформлении опционов необходима тщательная детализация условий, при которых возникает право на опцион, условий реализации опциона (как определяется цена доли и т.п.).
Плюс на практике из-за несовершенства законодательства могут возникнуть проблемы при реализации опционов.

69. **Какие опционы будут в КД?**

Варианты:
- безусловный опцион на выкуп доли в любое время по желанию держателя опциона (самый простой и более-менее работающий вариант),
- штрафной опцион (выкуп доли за какое-то нарушение положений КД или Устава),
- премиальный опцион за достижение каких-то KPI (обычно это опционные программы для сотрудников компании).

70. **В каких случаях держатель опциона вправе его реализовать и забрать долю партнера или ее часть?**

Например, нарушение стороной положений КД, недостижение ООО определенных целевых показателей финансово-хозяйственной деятельности и пр., или просто по желанию в любое время.

71. **В течение какого периода времени сторона, у которой возникло право на опцион, обязана его реализовать?**

72. **С помощью какого механизма будет определяться цена выкупа доли по опциону?**

Варианты:
- независимым оценщиком,
- на основе показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО (чистая прибыль, размер чистых активов и пр.),
- на основе размера первоначальной инвестиции соответствующего партнера, увеличенной на определенную норму доходности,
- по определенной сторонами формуле и т.д.

H. Обеспечение обязательств партнеров по КД

73. [редкая опция]: **Будут ли стороны КД предоставлять друг другу какое-либо обеспечение надлежащего исполнения обязательств по КД (личное поручительство бенефициарного собственника, гарантия аффилированной с соответствующей стороной компании, залог принадлежащей стороне КД долей в уставном капитале создаваемого ООО или иного юридического лица и пр.)?**

БЛОК II. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА



Это вопросы для внутреннего обсуждения между партнерами.
Они помогают прояснить цели вхождения в партнерство, взаимные ожидания и ценности партнеров.
Обычно ответы на них не отражаются в Корпоративном договоре и Уставе.
Но при желании на их основе можно составить Партнерское соглашение.

О. Бизнес-модель и срок существования бизнеса

74. **Какие у партнеров ожидания по сроку существования бизнеса? Как долго каждый из партнеров планирует быть вовлеченным в проект?**

    Варианты:

    - бизнес создан на неопределенный срок, "работаем, пока работается" и пока есть прибыль,
    - есть KPI по бизнесу (достичь X выручки или X прибыли, "построить лучшую компанию в отрасли" и т.п.), работаем на эту цель, а потом всю жизнь поддерживаем то, что построили, и получаем дивиденды,
    - плотная занятость на 1 / 3 / 5 лет, максимальный заработок, потом закрытие или продажа,
      и т.п.

75. **Что будет, если кто-то захочет перестать быть вовлеченным в проект?**

    Варианты:

    - полностью выходит из бизнеса (по заявлению о выходе из ООО или через продажу доли партнерам)
    - становится "спящим партнером" без уменьшения доли
    - продает часть доли партнерам (его доля уменьшается)

76. **Какой каждый из партнеров видит компанию через 1 год / 3 года / 5 лет?**

77. **Каковы критерии "успешности" совместного бизнеса?**

    Есть ли примеры компаний, на которые партнеры ориентируются?

    Каким партнеры видят "ошеломительный успех" компании?

78. **В каких пропорциях и куда будет расходоваться бюджет компании?**

79. **Возможен ли pivot (изменение бизнес-модели) компании? Если да, то в каких пределах? Кто принимает (каким образом принимается) решение об изменении бизнес-модели?**

П. Распределение долей и ролей партнеров (дополнительные вопросы)

80. **Какой вклад в партнерство (в целом) вносит каждый партнер? Что и в какие сроки он ожидает получить в ответ на этот вклад?**

    Примеры вкладов: деньги, время, трудовое участие, связи, навыки, отраслевой опыт, экспертиза, клиентская база и т.п.

    Примеры "вознаграждений": деньги, известность (популярность), владение компанией – лидером отрасли и т.п.

81. **Какой результат должен обеспечить каждый партнер? Что происходит, если не обеспечит?**

82. **Зачем партнеры нужны друг другу? Что дает им партнерство по сравнению с ведением этого же бизнеса самостоятельно? Почему каждый из партнеров не может сделать этот бизнес в одиночку (на заемных деньгах и/или с наемными сотрудниками)?**

83. **Доля в компании для каждого из партнеров – это в его представлении и лично для него доля *в чем*? Что отражает полученный им процент в уставном капитале? Это доля в будущем имуществе**

компании, в будущей прибыли, во влиянии на управление компанией? Или это выражение его вклада в общее дело?

Ответ на этот вопрос может повлиять на распределение долей между партнерами.

84. **Кто из партнеров "главный" (кто рулит компанией и отвечает "за весь результат"), а кто "богатый" (кто делает только свой участок работы и/или только получает дивиденды от вложений)?**

    Быть всем одновременно и "главными", и "богатыми" в партнерстве не получится, лучше сразу прояснить свои ожидания.

85. **Кто платит за ошибки (неразумные действия, рискованные действия) партнеров – совершенные как в роли директора, так и непосредственно в партнерской роли?** (например, за неудачный выбор или потерю контрагента или сотрудника и т.п.)

    Убытки от ошибок относятся на бизнес в целом или на конкретного партнера?

86. **Какая степень вовлеченности в деятельность компании ожидается от каждого из партнеров?**

    Варианты: максимальная (работа 24/7 ради достижения целей проекта, максимальные усилия для решения всех возникающих задач) / только в рамках своей функциональной роли по заранее определенному кругу задач / только предоставление финансирования и т.п.

    Имеют ли партнеры ожидания по занятости друг друга в проекте в часах, уделенных проекту в день / неделю / месяц, или согласны измерять участие только по решенным задачам или иным KPI?

    Что будет, если партнер "перестал работать" в общем бизнесе (потеря интереса, болезнь, арест и т.п.)? Обязан продать долю по требованию второго партнера и уйти? Или его доля уменьшается?

87. **Есть ли у партнеров что-то в большем приоритете, чем этот совместный бизнес?**

88. **Допустима ли параллельная занятость участников в других (не-конкурирующих) проектах?**

    Допустима ли параллельная работа участников в найме (full-time, part-time, проектная)?

89. **Когда, сколько и в какой форме партнеры ожидают начать зарабатывать (получать доход от компании)?**

    Варианты заработка:

    - зарплата (если партнеры трудоустроены в ООО),
    - выплата прибыли (дивиденды),
    - выплата процентов по займу – фиксированных или привязанных к ключевой ставке / рассчитываемых от тела займа или от прибыли компании (если партнер предоставляет займы),
    - выполнение работ / оказание услуг для аффилированной с партнером компании

    и т.д.

90. **Могут ли партнеры использовать имущество компании в личных целях?**

Р. Общение партнеров и пересмотр договоренностей

91. **Как часто партнеры будут проводить не рабочие, а именно партнерские совещания для обсуждения и ревизии стратегии и договоренностей?**

    Варианты: раз в месяц / в квартал / в год.

92. **Возможно ли изменение закрепленных в КД и Уставе договоренностей и при каких обстоятельствах?**

    Варианты: личные события в жизни партнера, существенное изменение внешних условий ведения бизнеса и т.п.

93. **Есть ли договоренности, к определению или пересмотру которых партнеры точно намерены вернуться через определенное время?**

    Варианты: уточнить положения о распределении прибыли, снять запрет на выход или отчуждение долей т.д.

C. Практики ведения бизнеса, приемлемые для партнеров

94. Какие действия или деловые практики в деятельности компании приемлемы или неприемлемы для партнеров?

Что вам важно в деловом поведении партнера? (пунктуальность, точное выполнение договоренностей, результат и т.п.)

Что неприемлемо? Что неприемлемо настолько, что обесценит партнерство и повлечет отказ от сотрудничества?

Что для Вас "неэтичные способы ведения бизнеса"?

Примеры для обсуждения:

а) наем сотрудников без оформления, зарплаты "в конверте"
б) взятки / откаты (гос. ведомствам и организациям / коммерческим контрагентам),
в) манипуляции / обман покупателей (приукрашивание свойств товаров / работ / услуг и замалчивание недостатков для повышения продаж; сбыт некачественной продукции, сокрытие недостатков или возможных рисков товаров / услуг таким образом, чтобы клиент приобрел то, что ему не совсем подходит, не решает его задачу),
г) затягивание оплаты контрагентам,
д) к чему стремятся партнеры: по максимуму зарабатывать на клиентах здесь и сейчас или строить с ними долгосрочные отношения;
е) жесткое продавливание контрагентов по условиям или ориентация на выстраивание партнерских отношений в духе win-win,
ж) нарушения закона (работа "мимо кассы" и неуплата налогов, заведомые нарушения каких-то правил с планируемой уплатой адм. штрафов, дробление одного бизнеса на несколько юр.лиц или ИП для сохранения возможности применять УСН и т.д.)

95. Есть ли контрагенты (компании, персоналии или их виды), с которыми Вы не будете работать ни в коем случае? (ни на стороне "поставщика", ни на стороне "покупателя")