

Обзор учредительного соглашения

Для учредителей компании важно иметь соглашение между собой еще до создания юридического лица. Учредительные соглашения являются результатом переговоров, которые должны происходить между учредителями компании на ранних стадиях формирования, а не на более поздних этапах жизни компании.

Цель этих бесед — открытое и честное обсуждение взглядов, страхов и чаяний людей, связанных со стартапом, чтобы свести к минимуму вероятность изнурительных сюрпризов по мере того, как компания продолжает развиваться.

Этот модуль включает в себя два документа:

- 1 Руководство по разговору. Ответив на эти трудные вопросы сейчас, вы и ваши соучредители сможете избежать личных конфликтов в будущем.
- 2 Типовое учредительское соглашение. Учредительное соглашение — это договор, который заключают учредители компании и который регулирует их деловые отношения. В Соглашении излагаются права, обязанности, ответственность и обязательства каждого учредителя. Вообще говоря, он регулирует вопросы, которые не могут быть охвачены операционным соглашением компании. В конечном счете, учредительные соглашения предназначены для защиты интересов каждого учредителя и увековечивания того, что все учредители согласны с базовой структурой предприятия и с тем, как учредители будут работать вместе для продвижения своего бизнеса. Заключение соглашения между всеми учредителями помогает снизить риск судебного разбирательства по поводу того, кому принадлежит бизнес.

Существует широкий спектр положений, которые могут быть рассмотрены в Учредительном соглашении. Приведенный ниже шаблон включает положения о:

- переход права собственности;
- структура собственности;
- конфиденциальность;
- принятие решений и разрешение споров;
- заверения и гарантии; и выбор права.

Это важные положения, которые обычно встречаются в учредительных соглашениях. Аннотации, поясняющие все положения документа, находятся в конце соглашения. Первые четыре страницы документа являются типовым соглашением. Остальные страницы содержат полезные пояснительные аннотации, которые относятся к положениям самого документа.

Отказ от ответственности

Эти документы были созданы и проверены студентами и надзирающими юристами Юридической клиники по предпринимательству Юридической школы Пенсильванского университета с применением законодательства Пенсильвании. Они предназначены для обучения и информирования начинающих предпринимателей. Таким образом, они разработаны, чтобы быть простыми и доступными, и могут не включать термины или формулировки, относящиеся к вашим конкретным обстоятельствам. Пожалуйста, внимательно прочитайте документы, а также любые содержащиеся в них инструкции и аннотации.

Вы признаете, что использование вами этих документов не создает отношений между адвокатом и клиентом между вами и Клиникой или между вами и отдельными членами Клиники и не представляет собой предоставление юридических консультаций или других профессиональных консультаций. Вам следует обратиться за консультацией к лицензированному адвокату, прежде чем использовать или полагаться на эти документы. Кроме того, ни один из созданных документов не является налоговой рекомендацией. Используя и полагаясь на эти документы, вы принимаете на себя все возможные риски и ответственность.

Вопросы для обсуждения между соучредителями

Стратегия

Какие цели каждый из нас ставит перед стартапом? Какие у нас цели для себя?

Каковы наши сроки достижения этих целей?

Структура собственности

Кто получает какой процент компании? Какой вклад каждый из нас внесет в компанию? (например, обязанности, должностные инструкции, часовые обязательства, роли и обязанности). Сколько капитала каждый из нас вкладывает и для чего? Подлежит ли передаче прав доли собственности на основании продолжающегося участия в бизнесе?

Управление

Как должны приниматься ключевые и повседневные решения бизнеса? сделанный? (например, большинством голосов, единогласным голосованием или принятие определенных решений исключительно генеральным директором?). На какую заработную плату (если есть) имеют право учредители? Как это может быть изменен?

Что произойдет, если один из нас захочет уйти? Если один учредитель уходит, имеет ли компания или другой учредитель право выкупить акции этого учредителя? По какой цене? Что произойдет, если один из нас захочет продать компанию, собрать деньги или уволить компания? Что произойдет, если один из нас станет инвалидом или умрет? Что произойдет, если нам потребуется больше времени, чем мы ожидали, чтобы запустить наш продукт? и бег? Можем ли мы каждый запустить другие стартапы, работая над этим проектом? При каких обстоятельствах учредитель может быть отстранен от должности работника бизнес?

Что произойдет, если один из учредителей не оправдает ожиданий по Учредительскому соглашению? Как бы разрешилась эта ситуация? Если окажется, что бизнес не развивается, и мы решим прекратить наше предприятие, может ли кто-нибудь из нас взять эту идею и попробовать еще раз? Если нам нужно собрать стартовый капитал, откуда он возьмется и как какую часть компании мы готовы отдать в обмен на этот стартовый капитал?

Соглашение учредителей о сотрудничестве

Учредительное соглашение о сотрудничестве¹

Нижеподписавшиеся (каждый «Учредитель» и вместе «Учредители») сотрудничают с целью совместной разработки бизнес-концепции.

Бизнес-концепция — это идея для бизнеса, которая включает в себя услугу, продукт или изобретение, целевую демографию и уникальное торговое предложение, которое дает компании преимущество перед конкурентами. Бизнес-концепция также включает соответствующие технологии и интеллектуальную собственность, которые используются для создания, реализации, развития или совершенствования идеи. Бизнес-концепция может включать новый продукт или услугу или другой подход к маркетингу или доставке существующего продукта или услуги.

Предметом настоящего соглашения является следующая бизнес-концепция:

[Название проекта] — это [Описание проекта].

В связи с созданием бизнес-концепции и с учетом взаимоприемлемых рамок, которые послужат основой для

Учредители для успешной разработки бизнес-концепции нижеподписавшиеся соглашаются о нижеследующем:

1 Передача права собственности компании при создании

1.1 Собственность. Учредители² владеют Бизнес-концепцией в соответствии с настоящим Соглашением о сотрудничестве Учредителей. Учредители передают³ Бизнес-концепцию [компании с ограниченной ответственностью] («Компания»)⁴, которая будет создана Учредителями при наступлении самого раннего из следующих обстоятельств: [когда проект станет компанией].

1.2 Трансфер. Каждый Учредитель предоставляет и переуступает Компании сразу же после ее образования все свои права, права собственности и интересы в отношении Бизнес-концепции, включая все идеи (независимо от того, сформированы они или нет), а также труд и результаты работы, возникающие в результате выполнения любой задачи. или работа, выполняемая Учредителем, которая относится к Бизнес-концепции, в течение всего срока действия таких прав.⁵ Каждый Учредитель также будет выполнять любые действия и оформлять все документы и инструменты, которые могут потребоваться Компании по ее собственному усмотрению для оформления правового титула. в бизнес-концепции.

1.3 Согласие на будущие передачи. Любое будущее соглашение, требующее доля собственности в Бизнес-концепции, подлежащая передаче третьему лицу до образования Компании, должна быть согласована с каждым Учредителем.⁶ В случае такого соглашения [redacted]

Соглашение учредителей о сотрудничестве

обязательства по настоящему Соглашению о сотрудничестве учредителей должны быть раскрыты этой третьей стороне.

2 Структура бизнеса и структура собственности⁷

2.1 Структура собственности. При образовании Компании, доли владения в Компании будут отражать следующее:⁸

<u>Человек</u>	<u>Процентная ставка</u>
[Имя основателя 1]	[Основатель 1 Процентная доля]
[Имя основателя 2]	[Основатель 2 Процентная доля]

2.2 Заинтересованность будущих сотрудников. Если Учредители захотят зарезервировать какую-либо процентную долю для будущих сотрудников, любая такая зарезервированная процентная доля приведет к разводнению всех Учредителей в равной степени.⁹

<u>Процентная ставка, зарезервированная для будущих сотрудников</u>
[Доля будущих сотрудников]

*Примечание. Удержание процентной ставки для будущих сотрудников может иметь налоговые последствия. Проконсультируйтесь с юристом, прежде чем сохранять процентную ставку для будущих сотрудников. (Удалите это примечание перед заключением настоящего соглашения).

2.3 Учредители как менеджеры. При создании Компании каждый Основатель будет назначен [Менеджером]¹⁰ Компании.

2.4 Вестинг. Процентная доля, выданная каждому Учредителю, будет принадлежать¹¹ соответственно:

(A) [Имя Основателя 1] Процентная доля в Компании будет передаваться в соответствии с четырехлетним (4) летним графиком передачи прав, начинающимся [Дата начала передачи Основателем 1], по которому будет передаваться 1/48 часть в месяц в обмен на непрерывное и последовательное обслуживание Бизнес-концепция.

Соглашение учредителей о сотрудничестве

(B) Кроме того, график наделения правами [Имя основателя 1] будет изменен на один (1) год.¹²

(C) Если Учредитель, на которого распространяется график наделения правами, покидает Компанию до полной передачи его или ее Процентной доли, оставшаяся часть любой невыплаченной Процентной доли будет возвращена Компании в соответствии с этим графиком передачи прав.

*Примечание. Дополнительные примеры положений о наделении правами перечислены в примечании 12. (Удалите это примечание перед заключением настоящего соглашения).

2.5 Права учредителей.¹³ Каждый учредитель будет иметь одинаковые права (включая, помимо прочего, права голоса и права на распределение), предоставляемые Процентной долей, выпущенной каждому Учредителю.

2.6 Продажа Компании.¹⁴ Продажа Компании заинтересованной третьей стороне состоится, если продажа санкционирована [Менеджерами]¹⁵ и во всем остальном соответствует всем применимым законам штата и федеральным законам.

3 Конфиденциальность¹⁶

Учредители сохраняют конфиденциальность бизнес-концепции; Учредители могут раскрывать Бизнес-концепцию только по мере необходимости и только с согласия всех Учредителей. При создании Компании Учредители могут дополнительно детализировать и определить любые дополнительные обязательства по конфиденциальности.

4 Договорная коммуникация и разрешение споров¹⁷

4.1 Расписание. Если Учредители еще не создали Компанию в течение через двенадцать (12) месяцев после заключения настоящего Соглашения у Учредителей будет 30 дополнительных дней для принятия существенных мер по формированию Компании. Если Компания все еще не была создана по истечении 30 дней, Учредители подпишут соглашение о разделении, которое разделит права на Бизнес-концепцию и любые другие активы, накопленные Учредителями в целях разработки Бизнес-концепции.¹⁸ Учредители дополнительно определяют любые и все обязательства по конфиденциальности, связанные с бизнес-концепцией, в рамках соглашения о разделении.

4.2 Посредничество. В случае, если Учредители не могут договориться о соглашении о разделении, Учредители подчиняются обязывающему конфиденциальному посредничеству, которое будет проводиться и проводиться взаимосогласованным посредником. Все положения, включая положения о конфиденциальности, будут иметь обязательную силу через

Соглашение учредителей о сотрудничестве

завершение этого посреднического процесса. Расходы на посредничество несут в равной степени все Учредители.19

4.3 *Примечание: Учредителям рекомендуется вставить тупик

положение в соответствии с вновь созданным Разделом 4.3, определяющее, как Компания будет действовать в случае серьезных разногласий между Учредителями (кроме отказа от создания Компании). Это соглашение не содержит такого типа положения о тупиковой ситуации (положение, которое предписывает, как Учредители будут действовать, если возникнут разногласия по поводу важного решения). Однако различные положения о взаимоблокировке подробно описаны в примечании 19. Удалите это примечание и проконсультируйтесь с юристом, прежде чем подписывать настоящее соглашение.

5 Заявления и гарантии20

Каждый Учредитель заявляет и гарантирует, что он или она не является стороной какого-либо другого соглашения, которое ограничивало бы способность такого Учредителя выполнять свои обязательства, изложенные в настоящем Соглашении о сотрудничестве Учредителей. Каждый Учредитель заявляет и гарантирует, что никакая третья сторона не может претендовать на какие-либо права на интеллектуальную собственность или другие права собственности, которыми обладает этот Учредитель в отношении Бизнес-концепции.

6 Выбор закона21

Настоящее Соглашение будет регулироваться и толковаться во всех отношениях в соответствии с [штатом и страной].

Подписываясь ниже, Учредители подтверждают, что они согласны со всеми вышеуказанными условиями.

[Имя основателя 1]

Дата

Соглашение учредителей о сотрудничестве

[Имя основателя 2]

Дата

Соглашение учредителей о сотрудничестве

1 Следующие положения иногда включаются в учредительные соглашения, но не включены здесь для простоты: положение о компенсации и положение о неконкуренции.

Кроме того, это соглашение не содержит положения о тупиковой ситуации (положение, предписывающее, как будут действовать Учредители, если возникнут разногласия по поводу принятия важного решения). Однако различные положения о тупиковой ситуации подробно описаны в примечании 19.

2 Все учредители данной бизнес-концепции должны быть участниками этого соглашения, в котором, среди прочего, излагаются правила в отношении владельцев бизнес-концепции. Лица, внесшие значительный вклад в бизнес-концепцию, но не являющиеся участниками настоящего соглашения, могут попытаться заявить о праве собственности на бизнес-концепцию и полученный в результате бизнес. Судебный процесс создаст головную боль для Учредителей и может привести к трате денег на разрешение спора, особенно если Бизнес-концепция будет очень успешной. Например, братья Винкловоссы подали в суд на основателя Facebook Марка Цукерберга за использование их идеи для запуска Facebook. Цукерберг урегулировал иск о покупке акций Facebook на сумму более 200 миллионов долларов. Цукерберг мог бы дать Винкловоссам меньше денег или небольшую долю в компании, если бы они договорились о своих разногласиях при создании Facebook.

Проконсультируйтесь с юристом, если вы не уверены, следует ли считать человека учредителем. Юрист может посоветовать вам, какие действия следует предпринять (например, заключить отдельное соглашение) в отношении лиц, которые внесли значительный вклад в вашу бизнес-концепцию, но не являются стороной этого соглашения.

3 Учредители соглашаются передать свои права на Бизнес-концепцию Компании во избежание споров о праве собственности на Бизнес-концепцию. Эта Компания будет создана и будет принадлежать Учредителям. Эта передача не позволяет одному из Основателей украсть Бизнес-концепцию, созданную Основателями, и сформировать независимый бизнес. Кроме того, будущие инвесторы будут вкладывать средства только в компании, которые четко владеют своей бизнес-концепцией. В случае возникновения судебного разбирательства это положение четко указывает, что Бизнес-концепция принадлежит Компании.

4 Это заполнение пробела относится к типу организации, которая будет владеть правами на бизнес-концепцию. Обратитесь к нашему [Учебнику](#) по выбору [юридических лиц](#) за советом по выбору подходящего юридического лица, которое будет владеть вашей бизнес-концепцией, и проконсультируйтесь с юристом для получения дополнительной помощи. Затем, если предприятие является обществом с ограниченной ответственностью («ООО»), в это положение не требуется вносить никаких изменений. Если организация не является ООО, вам следует проконсультироваться с юристом, прежде чем использовать это соглашение, поскольку оно структурировано.

5 Это положение обеспечивает защиту бизнес-концепции учредителей. Как Учредители Компании, так и ее будущие инвесторы заинтересованы в том, чтобы Компания защищала свою интеллектуальную собственность (часть Концепции бизнеса) и не нарушала права интеллектуальной собственности третьих лиц. Интеллектуальная собственность (ИС) часто является самым ценным активом для многих стартапов. Однако возникает проблема, если один из Учредителей уходит до создания юридического лица и вместе с ней забирает свои права на определенную ИС. Еще одна проблема часто возникает в связи с созданием объектов интеллектуальной собственности внешними разработчиками или консультантами (т. е. не учредителями), особенно если разработчики или консультанты находятся за пределами Соединенных Штатов. Созданная ИС часто вообще никогда не передается компании либо потому, что не было письменного соглашения, либо потому, что компания не была стороной соглашения (поскольку в то время ее не существовало). Учредителям следует проконсультироваться с юристом, чтобы определить наилучший метод защиты интеллектуальной собственности стартапа. Вы также можете ознакомиться с нашим [набором материалов по интеллектуальной собственности](#).

6 Этот пункт применяется до образования Компании. Это предотвращает любого с

Соглашение учредителей о сотрудничестве

право собственности на бизнес-концепцию от передачи этой доли другой стороне.

Этот тип передачи права собственности может произойти только в том случае, если он одобрен другими учредителями. Нет необходимости применять это положение после образования Компании, поскольку в разделе 1.1 говорится, что Учредители соглашаются передать право собственности на интеллектуальную собственность Компании после ее создания.

Этот тип положения о передаче права собственности защищает всех Учредителей от другого Учредителя, передающего свою долю собственности кому-либо, имеющему неблагоприятные интересы по отношению к остальным Учредителям. Кроме того, соглашаясь с этим положением, все Учредители демонстрируют друг другу свою приверженность разработке Бизнес-концепции.

Настоящее соглашение не содержит каких-либо ограничений на передачу долей собственности после образования Компании. Некоторые соглашения содержат ограничения на передачу прав собственности, но сторонние инвесторы часто не одобряют эти ограничения. Если учредители коллективно желают добавить к настоящему соглашению дополнительные ограничения собственности, им следует обратиться за юридической консультацией. Ниже приведен неполный список нескольких других ограничений на передачу права собственности:

Разрешенные передачи. Разрешенные передачи ограничивают передачу после создания Компании, но разрешают определенные передачи тесно связанным лицам, таким как ближайшие члены семьи, аффилированные лица и контролируемые организации (например, семейные трасты). Кроме того, владельцам часто разрешается передавать свою долю собственности другим дольщикам без каких-либо ограничений. **Право первого предложения.** Право первой оферты требует от владельца доли

проценты, чтобы предложить проценты другим держателям долей, прежде чем предлагать продать третьим сторонам. Если дольщики не покупают процентную долю, владелец обычно имеет ограниченный период времени для продажи третьей стороне, но эта продажа должна быть на условиях не более благоприятных, чем те, которые предлагаются другим дольщикам.

Право первого отказа. Право первого отказа аналогично праву первого предложения, за исключением того, что продающий владелец предлагает продать процентную долю другим держателям долей после получения добросовестного предложения третьего лица. Предложение держателям долей, как правило, должно быть сделано практически на тех же условиях, которые предлагает третья сторона. Владелец-продавец описывает условия предложения третьей стороны другим дольщикам. Это большое отличие от права первого предложения, потому что держатели долей не знают личность третьего покупателя, когда решают, покупать или нет предложенную процентную ставку.

7 В данном разделе в основном рассматривается структура собственности Компании. Другими словами, какой процент Компании принадлежит каждому Основателю? Должна ли процентная доля в компании оставаться не принадлежащей будущим сотрудникам? Сколько времени требуется основателям, чтобы фактически владеть своей процентной долей?

8 На этой диаграмме показана доля участия каждого Основателя в процентах в Компании. Важно отметить, что Учредители должны предоставить вознаграждение компании в обмен на получение процентной доли. В штатах действуют разные законы относительно адекватного вознаграждения за получение процентной доли в ООО. Пенсильвания, как правило, не будет выяснять, являются ли оказанные услуги (обычная форма вознаграждения) адекватным вознаграждением, если менеджеры L L C утверждают процентную ставку. Вот некоторые факторы, которые следует учитывать при принятии решения о том, как разделить процентные доли в компании:

Рассмотрите вопрос о том, следует ли разделить капитал поровну между Учредителями, но:

o Не думайте автоматически, что поровну лучше всего.

Соглашение учредителей о сотрудничестве

- o Если Основатели соглашаются на равные доли, увековечить принятое решение. положение о тупиковой ситуации, в котором будет четко указано, кто должен принимать решение в случае разногласий; в противном случае компания может легко остановиться во время разногласий (такие положения подробно описаны в примечании 19).
- o Рассмотрите альтернативы, такие как неравное распределение в зависимости от вклада каждого Основателя в бизнес.

Факторы, которые могут учитываться при неравном распределении капитала, включают:

- o кто придумал идею, которая является ключом к бизнес-концепции; о кто имеет наибольшую долю в ИС в бизнес-концепции; о кто разработал технологию, необходимую для реализации бизнес-концепции; о кому принадлежат патенты, на которых будет основываться бизнес-концепция или ее продукты.
на основе;
- o вносит ли какой-либо Учредитель существующие авторские права или товарные знаки в Компания;
- o какие Учредители предоставляют стартовый капитал для Бизнес-концепции и в каком процентном соотношении вклад;
- o сколько времени каждый Основатель инвестировал в разработку Бизнес-концепция;
- o все ли Учредители вносят полный рабочий день в разработку Бизнес-концепция;
- o Какова была альтернативная стоимость для каждого Основателя, чтобы помочь создать бизнес-концепцию? Те, кто пожертвовал более прибыльными и влиятельными должностями в устоявшихся предприятиях, часто получают больше компенсации за свой риск, чем те, кто не работал активно, когда предприятие только начиналось; и о кто обладает отраслевым опытом, необходимым для реализации бизнес-концепции.

⁹ Разумно выделить 10–20% процентной ставки для будущих сотрудников. Будущие инвесторы будут ожидать, что компания будет откладывать проценты, потому что компенсация акциями является общепринятым способом мотивировать высокопоставленных сотрудников работать сверхурочно в стартапах. Конечно, компания может распределять 100% процентных долей в компании среди учредителей, но, вероятно, позже ей придется выдавать процентные доли работникам. Учредители могут не захотеть выпускать процентные доли в будущем, опасаясь размыть свои доли (уменьшив свою долю владения за счет увеличения общего количества выпущенных процентных долей). Но это, скорее всего, произойдет, если компания получит деньги от инвесторов и захочет сохранить лучшие кадры. Выделение процентной ставки на начальном этапе для будущих сотрудников поможет Компании избежать возможных головных болей, когда запуск будет в самом разгаре. Удержание процентной доли в ООО приводит к сложным налоговым последствиям. Проконсультируйтесь с юристом, прежде чем откладывать проценты для будущих сотрудников.

¹⁰ Включение «Менеджеров» здесь уместно только в том случае, если организация фактически является ООО, управляемым менеджером. Если юридическое лицо не является ООО, управляемым менеджером, то «менеджеры» должны быть заменены соответствующим органом управления соответствующего юридического лица.

¹¹ Положения о наделении правами определяют, сколько времени потребуется Учредителям или другим лицам, чтобы вступить во владение их доли в компании. Например, если у компании нет вестинга, Основатель сразу же получает всю свою долю в компании. Но если компания имеет стандартный четырехлетний срок наделения правами с однолетним обрывом (как в данном случае), Основатель фактически не владеет своей долей собственности до истечения определенных периодов времени. Основатель ежемесячно получает 1/48 своей доли участия, но фактически не получает накопленную долю собственности до конца первого года непрерывной и последовательной работы в компании. На самом деле не владеет начисленной за первый год стоимостью

Соглашение учредителей о сотрудничестве

собственность до тех пор, пока не пройдет год работы в компании, называется обрывом. Обложение с обрывом поощряет приверженность, по крайней мере, в течение первого года. После этого первого года, если Основатель покидает компанию, он может уйти с той суммой процентов, которой он фактически владеет. В нашем четырехлетнем примере это будет 25% (12/48 месяцев), и учредитель может уйти из компании только с этой 25% долей своей доли владения. Оставшиеся 75% акций будут возвращены компании. Распределение важно, потому что оно гарантирует, что учредители и даже лучшие сотрудники будут привержены делу. Кроме того, инвесторы не будут вкладывать средства в компанию, в которой нет положений о наделении правами.

Другие распространенные положения о наделении правами включают наделение правами с обрывом, но вместо того, чтобы начинать с 0%, Основатель начинает с некоторого процента своей доли, превышающего ноль, чтобы признать вклад Основателя в виде денежных средств, времени или идей в предприятие. Согласно этому соглашению, Учредитель сразу получает первоначальную процентную долю, но фактически больше не владеет накопленной долей владения до тех пор, пока не пройдет один год последовательной и непрерывной работы в компании.

Кроме того, положения акселератора ускоряют темпы наделения правами. Общее положение об ускорителе срабатывает, если компания меняет владельца. Это справедливо по отношению к основателям и сотрудникам, которые привержены компании и, возможно, не хотели смены владельца.

Проконсультируйтесь с юристом, чтобы узнать о налоговых последствиях вестинга и о том, какая схема вестинга подходит для вашего бизнеса. Посетите следующую веб-страницу для получения дополнительной информации о наделении правами: <http://www.investopedia.com/terms/v/vesting.asp>

12 Это примеры положений о наделении правами, которые соответствуют варианту наделения правами, описанному в предыдущем примечании.

Вестинг без обрыва:

о [Имя Основателя 2] Процентная доля в Компании будет передаваться в соответствии с четырехлетним (4) графиком передачи прав, начинающимся [дата начала передачи Основателя 2], который будет передавать 1/48 часть в месяц в обмен на непрерывное и последовательное обслуживание Бизнеса. Концепция.

Наделение с обрывом, но с кредитом в знак признания вклада в бизнес

Концепция:

о [Имя Основателя 2] Процентная доля в Компании будет передаваться в соответствии с четырехлетним (4) графиком передачи прав, начиная с [Дата начала передачи Основателем 2], который будет передаваться 1/48 в месяц в обмен на непрерывное и последовательное обслуживание Бизнес-концепция. После заключения настоящего соглашения [Имя учредителя 2] получит 12/48 своей доли в процентах в знак признания ее вклада в бизнес-концепцию. Оставшаяся часть графика наделения [Имя основателя 2] будет ограничена одним (1) годом. Наделение с обрывом и пунктом об ускорении смены владельца:

о [Имя Основателя 1] Процентная доля в Компании будет передана в соответствии с четырехлетним (4) графиком передачи прав, начиная с [дата начала передачи Основателя 1], который будет передаваться 1/48 в месяц в обмен на непрерывное и последовательное обслуживание Бизнеса. Концепция. Кроме того, график наделения правами [Имя основателя 1] будет изменен на один (1) год. Если процентная доля в компании принадлежит лицам, не являющимся учредителями, в течение графика наделения правами, [Имя основателя 1] немедленно получит 12/48 своей процентной доли.

13 В этом разделе говорится, что проценты, полученные Учредителями по настоящему

Соглашение учредителей о сотрудничестве

соглашение имеют одинаковые права, в том числе одинаковые права голоса.

14 В этом разделе говорится, что продажа компании произойдет, если Менеджеры санкционируют это. Это не препятствует продаже в соответствии с методами, изложенными в операционном соглашении L. L. C. Однако, как упоминалось ранее, компания может изучить другие ограничения на передачу права собственности.

15 Включение менеджеров здесь уместно только в том случае, если организация фактически является ООО, управляемым менеджером. Если юридическое лицо не является ООО, управляемым менеджером, то менеджеры должны быть заменены соответствующим руководящим органом соответствующего юридического лица.

16 Это положение гарантирует, что бизнес-концепция останется конфиденциальной в процессе формирования для защиты от кражи третьими лицами. К общим исключениям из обязательств по соблюдению конфиденциальности относятся: информация, которую получатель может продемонстрировать, что она располагала им до получения информации от разглашающей стороны, информация, которая становится достоянием общественности не по вине получателя, информация, которая становится известной получателю от третьей стороны, имеющее законное право раскрывать информацию, информацию, которая была общеизвестной до раскрытия информации получателю, а также информацию, самостоятельно созданную получателем.

17 Это положение важно, поскольку оно охватывает метод, с помощью которого должны приниматься как простые, так и существенные решения. Он может включать в себя такую информацию, как: какие решения могут приниматься одним человеком, а за какие решения должна голосовать группа учредителей; Если происходит голосование, имеют ли все равные голоса (независимо от их доли в капитале) или процедуры голосования будут соответствовать распределению процентных долей; В случае разделения голосов (50% с одной стороны решения, 50% с другой) будет ли кто-либо иметь решающий голос, и если да, то как определяется это лицо и как будет приниматься это решение?

18 Это положение гарантирует, что стороны сохраняют приверженность завершению формирования организации в разумные сроки. Шаблон предлагает временные рамки в один год с дополнительными 30 днями для работы над формированием, прежде чем будет заключено соглашение о разделении, но этот срок может быть увеличен или уменьшен в зависимости от пожеланий учредителей.

19 В случае возникновения тупиковой ситуации между Учредителями полезно иметь в соглашении четкий механизм разрешения конфликта, поскольку это позволит избежать путаницы и неопределенности и экономит время и деньги. Положение о тупиковой ситуации направлено на создание механизма, который будет справедливо относиться к Учредителям, позволяя бизнесу продолжать работу. Без положения о тупиковой ситуации ликвидация предприятия часто является единственным выходом. В шаблоне соглашения в качестве механизма взаимоблокировки предлагается обязывающее конфиденциальное посредничество. Существует множество различных форм посредничества, начиная от более формального арбитража, в котором посредник принимает свое собственное обязательное решение, до «бейсбольного посредничества», когда каждая сторона записывает свою окончательную позицию, а посредник выбирает ту или иную сторону (это должно привести к тому, что Основатели представят свою наиболее разумную позицию для того, чтобы быть выбранными), к «посредничеству в гольфе», когда посредник записывает наиболее справедливое решение, и в зависимости от того, какой Основатель представляет решение, наиболее близкое к победам посредника. Посредничество хорошо работает для решения фактических вопросов, но не всегда так хорошо для решения многогранных деловых вопросов, таких как определение наилучших условий привлечения капитала или принятие решения о приеме нового стратегического члена. Однако у основателей есть несколько других вариантов разрешения взаимоблокировок. Другие общие положения включают:

Эскалация. В случае возникновения тупиковой ситуации Учредительное соглашение может предусматривать, что проблема передается определенным ключевым руководителям от имени каждого участника (если указано

Соглашение учредителей о сотрудничестве

место) в попытке решить проблему; к сожалению, это часто приводит к тому же тупику.

Решающее голосование менеджера. В Учредительном соглашении может быть предусмотрено, что менеджер (если он заключен) имеет право решающего голоса в случае, если участники проголосуют за равенство голосов (которое не было разрешено после эскалации). Проблема с этим подходом, однако, заключается в том, что он работает не во всех тупиковых сценариях (например, когда участник не выполняет свои обязательства по взносам в капитал). Кроме того, это дает контроль одной стороне, что в первую очередь противоречит цели совместного предприятия 50/50.

Независимое решающее голосование. Чтобы устранить проблему, связанную со слишком большим контролем одной стороны, вместо того, чтобы предоставлять Управляющему решающее право голоса, в Учредительном соглашении может быть предусмотрено, что независимый член имеет право подавать решающий голос. Однако поиск независимого члена, с которым согласны другие участники, может оказаться трудным по разным причинам (и ни один человек может не захотеть взять на себя это бремя). Кроме того, как и в случае с решающим голосованием менеджера, это работает не во всех сценариях.

Купи-Продай. Когда стороны не хотят, чтобы третья сторона урегулировала тупиковую ситуацию, одним из решений является положение о купле-продаже, в соответствии с которым один из Учредителей выкупает другого Учредителя. С этим можно справиться по-разному, но наиболее популярными являются следующие: о «Русская рулетка» . Один участник уведомляет другого участника

с указанием воспринимаемой уведомляющим участником ценности совместного предприятия. Затем участник, получивший уведомление, должен либо продать свою процентную долю другому участнику по этой цене, либо купить все процентные доли другого участника по этой цене. о «Техасская перестрелка» . Каждый участник подает запечатанную заявку, содержащую

ее

воспринимаемая стоимость на процентную долю в совместном предприятии. Участник с более высокой ставкой выкупает другого участника. о Голландский аукцион. Каждый участник подает запечатанную заявку, содержащую наименьшую цену, по которой она продала бы свою процентную долю. Участник с более высокой ценой покупает процентную долю другого участника по более низкой заявленной цене.

о Скорректированная справедливая рыночная стоимость. Эксперт или аудитор определяет «справедливую рыночную стоимость» процентной ставки. После того, как это определено, участник, запускающий положение о покупке-продаже, либо купит процентную долю другого участника с установленной премией (например, 20%), либо продаст свою процентную долю другому участнику с эквивалентной скидкой.

Положения о купле-продаже являются последним средством, поскольку после их реализации соглашение о совместном предприятии прекращается, и один участник приобретает 100% акций совместного предприятия.

20 Представление — это утверждение о том, что что-то истинно на момент утверждения. Гарантия – это обязывающее обещание заплатить другой стороне, если она понесет убытки в результате ложных заявлений другой стороны. Например, если А заявляет и гарантирует В, что небо зеленое, А будет должен В возместить убытки, чтобы покрыть убытки В, которые понесены в результате того, что небо было голубым.

21 Положение о выборе права — это положение, в котором стороны могут указать юрисдикцию, право которой будет регулировать любые споры, которые могут возникнуть между сторонами в отношении соглашения. Другими словами, стороны уточняют или оговаривают, что любой спор или судебный процесс, вытекающий из договора между ними, будет решаться в соответствии с законодательством конкретной юрисдикции. Выбор обычно становится обязывающим после разрешения спора.