

## ВОПРОСНИК ДЛЯ БИЗНЕС ПАРТНЕРСТВА И СОСТАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРА И УСТАВА

Условие	Пояснения	Решение партнеров
<b>1. РАЗМЕР ДОЛИ И ВНОСИМЫЕ ВКЛАДЫ</b>		
Что является бизнесом?	Какой продукт выходит на рынок?	
Основная ценность бизнеса	В чем основная ценность бизнеса?	
Цели компании	Цели на ближайшие 3-5 лет	
	Что является критерием достижения цели?	
Цели партнеров	Зачем каждый партнер учреждает компанию ?	
Этапы развития компании	Укажите какие этапы вы видите для компании	
Размер доли в бизнесе (в имуществе и прибыли)	Какой размер доли в бизнесе у каждого из Партнера. Именно в бизнесе (который может быть представлен группой компаний, а не в конкретной компании). Как правило, у Партнеров одинаковые размеры долей во всем бизнесе - и в имуществе, и в распределяемой прибыли. Однако нередко доли разнятся в зависимости от направлений деятельности, участия в отдельных проектах, участия в приобретении активов и т.п.	
Что конкретно каждый вкладывает. Оценка вклада	Что именно вносит каждый Партнер в бизнес на старте: - имущество и имущественные права (право аренды, дебиторская задолженность); - клиентские базы; - деловые связи и репутацию; - товарные знаки и иные НМА, профессиональный опыт, прочее. Все это нужно обязательно проговорить и прописать. Каждый должен понимать свою ценность и ценность другого партнера. Возвратность вкладов: - инвестиции должны быть возвращены (на каких условиях, с процентами/без, и др. условия); - безвозвратные инвестиции.	
Последствия невнесения вкладов	Что будет если партнер не справляется со своими индивидуальными обязанностями по вкладу (не все деньги/не передал интеллектуальную собственность)?	
Перераспределение долей	В каком случае может быть предусмотрено изменение распределения долей партнеров? Как партнеры будут считать новые доли?	
Механизм вызревания долей (вестинг)	Будет ли использоваться механизм вызревания долей: получения партнерами долей в зависимости от выполнения условий по инвестированию и/или трудовому участию. На каких условиях?	
Определение приоритетов партнеров	Проранжируйте следующие позиции по степени важности для вас,	

	<p>где 1 – это очень важно, 10 – не важно:</p> <p>-</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Партнер 1</th> <th>Партнер 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- участие в принятии стратегических решений в компании;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- участие в принятии оперативных решений в компании;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- личное трудовое участие в компании;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- отсутствие финансового потолка по доходам;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- дивидендный доход;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- получение дохода от роста стоимости доли при её последующей продаже;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- социальный статус предпринимателя (свое дело, принадлежность к профессиональной сфере);</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- отсутствие подчинения кому-либо, самостоятельность, лидерство;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- возможность заниматься параллельно иным делом;</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- профессиональная (или личная) самореализация с помощью компании.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Иное:</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Партнер 1	Партнер 2	- участие в принятии стратегических решений в компании;			- участие в принятии оперативных решений в компании;			- личное трудовое участие в компании;			- отсутствие финансового потолка по доходам;			- дивидендный доход;			- получение дохода от роста стоимости доли при её последующей продаже;			- социальный статус предпринимателя (свое дело, принадлежность к профессиональной сфере);			- отсутствие подчинения кому-либо, самостоятельность, лидерство;			- возможность заниматься параллельно иным делом;			- профессиональная (или личная) самореализация с помощью компании.			Иное:			
	Партнер 1	Партнер 2																																				
- участие в принятии стратегических решений в компании;																																						
- участие в принятии оперативных решений в компании;																																						
- личное трудовое участие в компании;																																						
- отсутствие финансового потолка по доходам;																																						
- дивидендный доход;																																						
- получение дохода от роста стоимости доли при её последующей продаже;																																						
- социальный статус предпринимателя (свое дело, принадлежность к профессиональной сфере);																																						
- отсутствие подчинения кому-либо, самостоятельность, лидерство;																																						
- возможность заниматься параллельно иным делом;																																						
- профессиональная (или личная) самореализация с помощью компании.																																						
Иное:																																						
<b>2. УПРАВЛЕНИЕ И УЧАСТИЕ ПАРТНЕРОВ В БИЗНЕСЕ</b>																																						
<b>Управление</b>	Какие органы управления создаются, кто будет директором? Директоров может быть несколько.																																					
<b>Требования к кандидатам на должность ГД</b>	Можно указать в Уставе минимальный и максимальный возраст, образование, стаж работы в определенной сфере и т.п.																																					
<b>Ограничение полномочий</b>	Какие ограничения полномочий директора вводятся?																																					
<b>Порядок назначения и смены органов управления</b>	Какой порядок назначения / отстранения директора, или формирования / роспуска совета директоров? Какой порядок смены директора? Кто из партнеров получит право номинировать генерального директора?																																					
	Как осуществляется управление если директор временно не может исполнять обязанности																																					
<b>Характер участия каждого из Партнеров</b>	<p>Активный владелец (участвует в операционной деятельности) или пассивный инвестор (в операционной деятельности не участвует, участвует в решении принципиальных вопросов). Если активный владелец имеет должность, то указать наименование должности</p> <p>Для обещающих участвовать в операционной деятельности можно предусмотреть санкции за бездействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уменьшения доли в прибыли, иная имущественная ответственность;</li> <li>- обязательная продажа доли оставшимся участникам или третьим лицам;</li> <li>- обязательный выкуп доли у оставшихся и др.</li> </ul>																																					

<b>Зоны ответственности как участника (владельца)</b>	За какие вопросы отвечает тот или иной Партнер, действуя как собственник бизнеса (как правило, это стратегические вопросы, вопросы общего собрания участников Общества в силу закона и пр.). Можно закрепить решающий голос по тем или иным вопросам в силу компетенций конкретного участника.	
<b>Зоны ответственности как сотрудника (активного собственника)</b>	При непосредственном участии в операционной деятельности Партнер, по сути, выступает в качестве сотрудника (генерального, коммерческого или финансового директора, сотрудника, связанного с ключевой производственной функцией и пр.). С одной стороны, необходимо обеспечить ему управленческую самостоятельность, а с другой, у него могут быть обязанности по предоставлению информации и отчетности оставшимся участникам, обязательного согласования с ними каких-то вопросов. Разграничение ролей и их фиксация снижает риск корпоративных конфликтов. Опишите зоны ответственности.	
<b>Показатели для партнеров</b>	Будут ли KPI для партнеров, работающих на компанию?	
<b>Порядок управления</b>	1) Какие вопросы каждый из Партнеров решает самостоятельно, а какие строго совместно; 2) Структура и контроль органов управления: - непосредственное участие Партнеров в органах управления, компетенция этих органов; - порядок назначения ключевых сотрудников, их зоны ответственности.	
<b>Ограничения конкуренции и стороннего бизнеса</b>	Запрет на ведение стороннего бизнеса, конкурирующей деятельности и пр. Например: - участие в других компаниях; - трудоустройство в других компаниях и у ИП; - наличие агентских и иных договоров с отдельными компаниями (с конкурентами, контрагентами и пр.), - работа на фрилансе. Санкции за нарушение таких запретов. Может ли участник после выхода конкурировать с компанией?	
<b>Бизнес-планы</b>	Будут ли партнеры периодически готовить бюджет или бизнес-план компании/направления/продукта? Как они утверждаются?	
<b>Отчетность</b>	Перечислите виды отчетности, которые директор обязан предоставлять каждому из партнеров. Как часто это должно происходить?	
<b>Кадры</b>	Какие должности, кроме генерального директора, назначаются общим собранием (партнерами)?	
<b>Эмиграция</b>	Возможна ли эмиграция участников и проведение в этом случае встреч учредителей с использованием ВКС	
<b>Последствия выгорания и прекращения участия в управлении</b>	Что партнеры планируют сделать, если у одного из партнеров произойдет выгорание? Как они это определят?	

<b>3. ВХОЖДЕНИЕ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ</b>		
<b>Присоединение или продажа</b>	Готовы ли мы присоединиться к более крупному бизнесу или продать компанию?	
<b>Условия и порядок принятия решения</b>	Допускается или нет вхождение нового партнера. Если допускается, то как принимается решение: - единогласно текущим составом собственников или большинством голосов.	
<b>Механизм входа/ перераспределения долей</b>	Вход в виде увеличения уставного капитала или продажи доли одним или несколькими партнерами	
<b>Права на прибыль нового участника</b>	Новый участник имеет право на всю прибыль Бизнеса, в том числе нераспределенную (по балансу компании). Или имеет право только на будущую прибыль, прибыль отдельных направлений.	
<b>Требования к новому участнику: активный владелец или инвестор</b>	Новый участник: - только инвестор - вложения деньгами/имуществом; - полноценный участник - материальные вложения и/или вклады личным участием в операционной деятельности; - топ -менеджер , получивший долю по опциону, при соблюдении определенных условий. Вклад нового участника: - деньги, имущество, имущественные права; - навыки, компетенции, деловые связи, клиентская база. Или все определяется отдельным решением Партнеров.	
<b>4. НАСЛЕДОВАНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ БРАКОВ</b>		
<b>Ограничения, запреты и гарантии наследникам и супругам при расторжении браков</b>	Наследники умершего Партнера: - без согласия оставшихся участников входят в бизнес (в компании); - входят только с согласия остальных участников. Невошедшим выплачивается действительная стоимость доли (возможно, иная компенсация доли в бизнесе). Механизм выплаты стоимости такой доли (цена, сроки); - не могут наследовать бизнес, не входят в состав участников компаний, но должны получить соответствующую компенсацию. При этом правила могут отличаться для отдельных участников и их наследников. Одновременно, став участниками компаний, наследники могут быть ограничены в принятии тех или иных решений.	
<b>5. ВЫХОД ИЗ БИЗНЕСА</b>		
<b>Добровольно</b>		
<b>Возможность и ограничения выхода</b>	Условия для выхода из бизнеса (не путать с процедурой выхода из ООО).	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- условия, при которых возможен выход из бизнеса (только через какой-то срок, несогласие с принятыми решениями по отдельным вопросам, корпоративные конфликты и т.д.);</li> <li>- возможна ли продажа доли третьему лицу (замена Партнера на новое лицо). Отдельно - возможен ли выход из ООО, поскольку при выходе из ООО возникает право на действительную стоимость доли, а она может существенно отличаться от стоимости доли в бизнесе (в том числе на основании договоренностей). Условия, когда выход возможен. Наличие права на выход/запрет на выход из бизнеса</li> </ul>	
<b>Порядок выхода</b>	<p>Если что-то пойдет не так, как партнеры будут расходиться? Что вправе забрать партнер из бизнеса?</p>	
<b>Определение стоимости доли и механизм выплаты</b>	<p>Определение стоимости компенсации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- действительная стоимость при традиционном выходе из ООО;</li> <li>- рыночная (иная) при выкупе.</li> </ul> <p>Определяется независимым экспертом? Как выбирается оценщик?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- фиксированная цена;</li> <li>- установление формулы;</li> <li>- иное.</li> </ul> <p>Механизм выплаты доли при выходе из бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- единовременная выплата или рассрочка (отсрочка);</li> <li>- выплата денежными средствами или имуществом.</li> </ul> <p>Отдельные нюансы выплаты: право вышедшего Партнера на отдельные активы (объекты недвижимости, оборудование, ТЗ и пр.)</p>	
<b>Изменение долей остающихся</b>	<p>Доля вышедшего Партнера:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распределяется между партнерами (пропорционально или непропорционально);</li> <li>- передается отдельному партнеру;</li> <li>- иные условия.</li> </ul>	
<b>Юридический механизм выхода</b>	<p>Форма выхода:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- традиционный - выход из ООО;</li> <li>- выкуп доли другими Партнерами, приобретение самим Обществом</li> <li>- иное.</li> </ul>	
<b>Личные обстоятельства и форс-мажор</b>	<p>Что будет, если Партнер переходит на госслужбу, тяжело заболевает сам, либо тяжело заболевает близкий родственник, что делает невозможным его личное непосредственное участие, либо оказывается в заключении?</p>	
<b>Принудительно</b>		
<b>Ситуации, когда выход обязателен</b>	<p>Таковыми ситуациями могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- несогласие с голосованием по отдельным вопросам (голосовал против, когда все остальные голосовали за): крупные сделки, кредиты, инвестиции и пр.</li> </ul>	

	<p>- нарушение отдельных обязательств, в том числе прекращение активной деятельности в управлении бизнесом и др. Возможен ли частичный выкуп. Например, за прекращение активного участия в деятельности (насколько в таком случае уменьшается доля и пр.).</p>	
<b>Изменение долей остающихся</b>	<p>Доля вышедшего Партнера: - распределяется между партнерами (пропорционально или непропорционально); - передается отдельному партнеру; - иные условия.</p>	
<b>Юридический механизм принуждения и выхода</b>	<p>Порядок изъятия доли: 1) выкуп всеми Партнерами или отдельными; 2) выкуп Обществом. По какой цене: - рыночной (как выбирается оценщик); - фиксированной; - по определённой формуле (в том числе от показателей прибыли и пр.).</p>	
<b>6. ОТЧУЖДЕНИЕ ДОЛИ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ</b>		
<b>Допускается или нет. При каких условиях</b>	<p>Доля может быть отчуждена третьим лицам: - без каких-либо ограничений; - с согласия оставшихся, в том числе в зависимости от вида сделки. Ограничения на отчуждение доли не по договору купли-продажи (дарение, мена и пр.). Есть ли преимущественное право покупки доли у ООО. Можно предусмотреть обязательную продажу доли третьим лицам (например, при продаже бизнеса).</p>	
<b>Порядок реализации преимущественного права</b>	<p>Участники Общества или Общество вправе воспользоваться преимущественным правом покупки <b>не всей продаваемой доли</b> в уставном капитале Общества, предлагаемых для продажи (если это предусмотрено уставом). При этом оставшаяся доля или часть доли может быть продана третьему лицу после частичной реализации указанного права Обществом или его участниками по цене и на условиях, которые были сообщены Обществу и его участникам".</p>	
<b>Стоимость доли/ порядок определения цены</b>	<p>Определение стоимости компенсации: - действительная стоимость при традиционном выходе; - рыночная при выкупе. Определяется независимым экспертом? Как выбирается оценщик? - фиксированная цена; - установление формулы; - иное.</p>	

<b>7. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ (ДИВИДЕНДОВ) И УБЫТКОВ. ИНВЕСТИЦИИ</b>		
<b>Порядок распределения и выплаты прибыли Частота, сроки, механизм выплаты, макс. размер</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- как часто выплачивается прибыль (ежеквартально, раз в год и пр.);</li> <li>- обязательность распределения (обязательно или по решению Партнеров);</li> <li>- какая часть подлежит распределению (есть ли минимальная доля прибыли, которая подлежит распределению, максимальная);</li> <li>- распределяется пропорционально или нет;</li> <li>- и пр.</li> </ul>	
<b>Мораторий на распределение прибыли</b>	Будет ли действовать мораторий на распределение прибыли? Как долго?	
<b>Порядок реинвестирования Реинвестирование прибыли (обязательность, направление и цели)</b>	<p>Можно закрепить обязательность реинвестирования части прибыли. И указать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- случаи, когда она обязательна;</li> <li>- размеры (доли) прибыли, направляемой на реинвестирование;</li> <li>- цели (приобретение ценных активов, формирование резервов, досрочное погашение долгов и пр.)</li> </ul>	
<b>Механизм и условия реинвестирования</b>	<p>На каких условиях будет осуществляться реинвестирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- если это, например, займы, то с процентами или без процентов;</li> <li>- возвратные или безвозвратные;</li> <li>- и пр.</li> </ul>	
<b>Дополнительные вклады в имущество</b>	<p>Если обязательны, то:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в каких случаях обязательны;</li> <li>- в каком порядке;</li> <li>- в каком размере;</li> <li>- и пр.</li> </ul>	
<b>Инвестиции в виде займов обществу от участников</b>	<p>Займы от участников могут нарушать баланс интересов, в случае, когда займ процентный. Процентные займы от участников можно запретить или разрешить с согласия большинства незаинтересованных в сделке участников.</p> <p>Можно установить размер максимальной процентной ставки по таким займам</p>	
<b>8. ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ СОБРАНИЙ. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ</b>		
<b>Регулярность собраний</b>	Какая регулярность проведения собраний и кто может инициировать собрания?	

<b>Количество голосов</b>	Каким будет количество голосов у каждого партнера на общем собрании участников (акционеров)? Количество голосов совпадает с размером доли или нет?	
<b>Порядок голосования и принятия решений</b>	Какие вопросы требуют единогласного решения, а по каким достаточно большинства. По каким вопросам у каких Партнеров есть право вето или их мнение о возможном решении обязательно для всех. Следует помнить, что законом устанавливаются отдельные требования к порядку голосования по некоторым вопросам.	
<b>Сроки процедуры</b>	Можно установить комфортные для себя сроки проведения собраний, если позволяет закон.	
<b>Исключение тупиковых ситуаций (deadlock)</b>	Если партнеры равноправны, на случай возникновения тупиковых ситуаций (когда нет нужного большинства) можно: - предоставить право решающего голоса одному из партнеров; - приоритет отказа по вопросу (принцип "Нет, важнее Да"); - выкуп доли при невозможности преодолеть тупик; - и пр. Будут ли использоваться какие-либо механизмы для разрешения "тупиковых" ситуаций например: Russian roulette, Texas shoot-out, Mexican shoot-out (Dutch auction)?	
<b>Обеспечение учета мнения (защита миноритариев)</b>	Гарантии миноритариев можно закрепить в виде: - требования о единогласном решении по какому-то вопросу; - прямо зафиксировать обязанность согласовать вопрос с миноритарием; - и пр.	
<b>Вопросы для ОСУ</b>	Составьте список вопросов, которые нужно решать на общем собрании участников (акционеров) общества?	
<b>Оформление результатов</b>	Требования к протоколу. Возможность проведения собрания с использованием средств удаленной коммуникации. Порядок оформления протокола и результатов голосования в таком случае.	
<b>Политика в области неконкурентных закупок</b>	В каких случаях директор имеет право осуществлять закупки на неконкурентной основе?	
<b>Форс-мажор</b>	Что делаем в условиях нарастания форс-мажора (общая мобилизация, война на территории РФ и т.д.), связанного со стагнацией всей экономики?	
<b>9. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ</b>		
	Какая информация строго конфиденциальна, а какая может быть разглашена?	
	Кто из партнеров будет иметь свободный и ничем не ограниченный доступ к документам и информации компании?	
<b>10. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВРЕД КОМПАНИИ И/ЛИ ЕЕ УЧАСТНИКАМ</b>		
<b>Имущественная</b>	Можно закрепить существенные штрафы за неисполнение условий корпоративного договора.	

<b>ответственность</b>		
<b>Порядок удовлетворения интересов</b>	Особые формы ответственности и порядок их применения.	
<b>Гарантии и обеспечительные меры</b>	Например, опционом можно обеспечить возможность выкупить долю по заранее установленной цене в качестве обеспечительной меры и меры ответственности и пр.	
<b>11. ПРОДАЖА БИЗНЕСА</b>		
<b>Стоимость бизнеса</b>	Как партнеры будут определять стоимость компании при продаже?	
<b>Совместная продажа бизнеса</b>	Порядок реализации права на совместную продажу бизнеса	
	Обязанность остальных присоединиться при продаже мажоритарного пакета?	
<b>12. ЛИКВИДАЦИЯ</b>		
<b>Когда, при каких условиях может быть принято решение о ликвидации?</b>		
<b>Порядок распределения имущества при ликвидации</b>	Что происходит с имуществом, остатками на счетах и долгами после ликвидации, остановки деятельности	
<b>Кто несет издержки закрытия компании в случае ее закрытия?</b>		