**7 важных правил юридической безопасности для основателей стартапов.**

Последние несколько лет отмечены ростом количества стартапов и инвестиционных сделок. Но многие стартапы так и не взлетают, поэтому количество юридических конфликтов только возрастает. Приведем несколько правил, которые помогут исключить основания для их возникновения.

|  |  |
| --- | --- |
| **Правила** | **Комментарии** |
| ***Согласовывайте с уполномоченным органом своей компании крупные сделки и сделки с заинтересованностью.*** | * После 01.01.2017 года необходимость одобрения крупной сделки является обязательной. Также с 01.01.2017 года законодательство позволяет вносить в устав ООО положение о том, что сделки с заинтересованностью компании одобрять не требуется. А это значит, что в случае внесения такого положения в устав, основатели компании согласовывать с инвесторами сделки с заинтересованностью не обязаны и оснований для конфликта на этой почве не возникнет. * *Для того, чтобы избежать юридические конфликты, рекомендуем:* * либо вообще не совершать крупных сделок и сделок с заинтересованностью; * либо получать согласие уполномоченных органов компании на их совершение в соответствии с установленными процедурами; * либо (в случае со сделками с заинтересованностью) следить за тем, чтобы их условия существенно не отличались от рыночных, либо внести в устав положение об отсутствии необходимости их согласования с уполномоченным органом компании.   Рекомендуем в каждом конкретном случае консультироваться с юристами во избежание различных недоразумений. |
| ***Устанавливайте реальные (обоснованные) KPI при структурировании инвестиционных сделок, либо не устанавливайте их вообще.*** | Во время заключения инвестиционной сделки многие стартаперы декларируют в договоре недостижимые KPI. Это может обернуться против самого стартапера (касается случаев, когда инвестиционные деньги привлекаются под условием достижения таких KPI).   * Включение в инвестиционную сделку на ранней стадии существования компании условий о KPI с высокой долей вероятности приведёт к юридическому конфликту. * *Рекомендуем лучше не закладывать KPI в инвестиционные отношения, будет комфортнее работать.* Принятие проектом (основателями проекта) обязательств по выполнению KPI, расчёт которых не был основан на релевантном опыте проекта или профессионально снятых и спрогнозированных метриках, является «миной замедленного действия». |
| ***Приобретайте исключительные права или долгосрочную лицензию на всю интеллектуальную собственность, используемую в стартапе.*** | * Как правило, на начальном этапе существования компании действуют максимально доверительные отношения между партнёрами. Но такие отношения, к сожалению, порой не выдерживают проверку временем, и партнёры расстаются. Какой-то партнёр уходит из проекта и уносит с собой права на созданную им интеллектуальную собственность. В этой ситуации возникают значительные юридические риски, связанные с незаконным использованием компанией такой интеллектуальной собственности в будущем.   *Рекомендуем:*   * Как только кем-то из сооснователей будет создана интеллектуальная собственность, как можно скорее осуществите перевод исключительного права на неё в пользу стартапа (компании). * Аналогично стоит действовать и в случаях, когда сооснователь заказывал разработку кода или дизайна на стороне и оплачивал работу из своего кармана. Но для того чтобы передать право на интеллектуальную собственность компании (стартапу), сооснователь в этой ситуации должен сам владеть таким правом. * Аналогичный сценарий необходимо реализовывать и при взаимодействии с фрилансерами, компаниями-подрядчиками, работниками и прочими лицами, создающими интеллектуальную собственность для компании. |
| ***Используйте легальные способы оптимизации налогообложения.*** | * Действующим законодательством предусмотрены возможности, позволяющие легально выплачивать вознаграждение основателю, занимающему, например, должность руководителя компании, и при этом значительно экономить на налогах и взносах.   ***Например****, п. 1 ст. 42 Закона об ООО предусмотрено, что ООО вправе передать по договору осуществление полномочий своего единоличного исполнительного органа****управляющему****. Иными словами, вместо заключения с руководителем компании трудового договора и отчисления НДФЛ и взносов в фонды, руководитель приобретает статус ИП, с ним заключается гражданско-правовой договор об управлении компанией (договор оказания услуг по управлению компанией) и ИП становится управляющим. Функции и полномочия управляющего те же самые, что и у генерального директора, только при этом сценарии происходит значительная экономия денежных средств.*  Если посчитать всё это на конкретном примере, то в абсолютном большинстве случаев выгоднее вариант с управляющим, а не генеральным директором. |
| ***Следите за тем, чтобы каждый договор, в который вступает стартап, был действительным, заключенным в соответствии с законодательством и не нарушал баланса интересов сторон.*** | Основные правила, которые нужно учитывать при заключении договоров:   * *В договоре должны быть согласованы все существенные условия по ГК РФ*: * условия о предмете договора; * условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров того или иного вида; * условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.   В случае если в договоре все существенные условия не соблюдены, договор не считается заключенным, а значит и не порождает никаких юридических последствий.   * *Договор должен быть заключен в установленной законом форме*. * *Договор должен отвечать также следующим критериям*: * не нарушать требования закона или иного правового акта; * не преследовать цель, противную основам нравственности и правопорядка; * не являться мнимым или притворным; * не быть заключенным под влиянием обмана, насилия, угрозы или неблагоприятных обстоятельств; * должен быть заключен уполномоченными на то субъектами; * должен быть заключен в пределах правоспособности, установленной учредительным документом юридического лица; * должен быть заключен при наличии согласия третьего лица, органа юрлица или госоргана либо органа местного самоуправления, необходимость получения которого предусмотрена законом и так далее. |
| ***Не нарушайте требования законодательства, касающиеся Вашего бизнеса.*** | Существует масса юридических правил, которые гипотетически являются очень опасными для бизнеса. Их «молчание» не говорит об их неработоспособности. Оно является лишь следствием того, что бизнес пока не попал в поле зрения. Пока Вы маленькие, на Вас не обращают внимания, но стоит начать быстро расти и Вы уже не «невидимка». Каждый бизнес имеет свои особенности и свои законодательные ограничения, которые не стоит игнорировать.   * Помимо отраслевых законодательных ограничений, крайне важными для бизнеса, работающего с физлицами, являются также правила о защите персональных данных и прав потребителя. О них стартаперы часто забывают. |
| ***Используйте корпоративные договоры и опционы для недопущения или быстрого разрешения юридических конфликтов.*** | * *С помощью корпоративных договоров и опционов можно урегулировать ситуации, когда:* * один из основателей перестал приносить пользу стартапу и при этом не хочет выходить из проекта; * возникает конфликт между основателями по поводу тех или иных стратегических решений; * один основатель, в результате выполнения заранее оговорённых KPI, получает право увеличить свою долю за счёт другого основателя и пр. * *При структурировании инвестиционных сделок корпоративные договоры и/или опционы позволяют эффективно решить следующие задачи:* * повысить мотивацию персонала за счёт предоставления права на получение доли в компании при достижении KPI; * быстро исключить инвестора из проекта при нарушении им сроков внесения инвестиционных траншей; * запретить основателям и/или инвестору продавать всю или часть своей доли вообще или ниже/выше определённой цены; * запретить основателям и/или инвестору назначать того или иного генерального директора (управляющего) без согласования его кандидатуры с другими участниками, даже если размер доли по уставу позволяет им/ему это сделать; * быстро разрешить тупиковую ситуацию, когда невозможно принять, то или иное важное решение в компании; * перераспределить соотношение долей основателей и/или инвесторов при возникновении той или иной ситуации и так далее. * При этом опционы и корпоративные договоры не должны нарушать баланса интересов сторон. В противном случае это сильно испортит отношения сторон. |