

ЮРИДИЧЕСКАЯ БРОНЯ ДЛЯ БИЗНЕСА:

КАК ЗАКЛЮЧИТЬ ИДЕАЛЬНОЕ ПАРТНЁРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

ОШИБКИ В ПАРТНЁРСКИХ СОГЛАШЕНИЯХ СТОЯТ КОМПАНИЯМ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ И ЛЕТ СУДЕБНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ. ЭТОТ КУРС ПОМОЖЕТ ВАМ ИЗБЕЖАТЬ ЛОВУШЕК, ГРАМОТНО СТРУКТУРИРОВАТЬ ДОГОВОР И ЗАЩИТИТЬ СВОЙ БИЗНЕС ОТ РИСКОВ. РАЗБИРАЕМ КЕЙСЫ, ЮРИДИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ И ЛУЧШИЕ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ.



Оглавление

Введение

- Что такое партнёрские соглашения и зачем они нужны?
- Роль соглашения в защите бизнеса и предотвращении конфликтов.

Часть 1: Основные элементы партнёрского соглашения

1. Структура и ключевые положения

- Предмет соглашения и цели партнёрства.
- Вклад сторон (денежный, интеллектуальный, операционный).
- Механизмы управления и принятия решений.

2. Финансовые вопросы

- Распределение прибыли и убытков.
- Инвестиционные обязательства партнёров.
- Долговые обязательства и механизм покрытия расходов.

3. Права и обязанности партнёров

- Fiduciary duties (долг лояльности, добросовестность, раскрытие информации).
- Ограничения в деятельности (non-compete, non-solicitation clauses).
- Ответственность за нарушение условий соглашения.

Часть 2: Юридические риски и способы их предотвращения

4. Разногласия в управлении и тупиковые ситуации (Deadlock clauses)

- Примеры из судебной практики.
- Механизмы разрешения конфликтов (медиация, арбитраж, назначение независимого директора).

5. Недобросовестное поведение партнёров (Fiduciary Duties & Breach)

- Кейсы: *Meinhard v. Salmon* и *Gotham Partners v. Hallwood Realty*.
- Юридические инструменты защиты.

6. Выход партнёра и раздел активов (Buy-Sell Agreements, Put & Call Options)

- Как избежать споров о стоимости бизнеса.
- Право первоочередного выкупа (Right of First Refusal).

7. Финансовые риски и распределение убытков

- Вопросы капитализации и долговых обязательств.
- Clawback provisions и защита инвесторов.

8. Арбитраж и юрисдикция споров

- Почему выбор применимого права важен?
- Разбор дела *Sulamérica Cia Nacional de Seguros SA v. Enesa Engenharia SA* (UK, 2012).

Часть 3: Международные аспекты партнёрских соглашений

9. Регулирование в ключевых юрисдикциях (США, ЕС, Великобритания, Китай)

- Отличия в законодательстве и судебной практике.
- Принудительное исполнение соглашений в международных контрактах.

10. Международные арбитражные механизмы

- ICC, LCIA, AAA и другие ведущие арбитражные институты.
- Enforcement of arbitration awards (исполнение решений арбитража).

Часть 4: Практическое руководство по составлению партнёрского соглашения

11. Типичные ошибки при заключении соглашений

- Неполные или неоднозначные формулировки.
- Отсутствие механизмов выхода из партнёрства.
- Игнорирование вопросов интеллектуальной собственности.

12. Юридические формулировки для защиты бизнеса

- Ключевые положения, которые нужно включить.
- Образцы контрактных формулировок.

13. Заключение и рекомендации

Ведение

Что такое партнёрские соглашения и зачем они нужны?

Партнёрское соглашение (Partnership Agreement) — это юридический документ, который регулирует права, обязанности и обязательства сторон, вступающих в деловые отношения. Оно фиксирует ключевые аспекты сотрудничества: управление, финансовые вложения, распределение прибыли, выход из бизнеса и механизм разрешения споров.

Почему партнёрские соглашения необходимы?

Во многих случаях компании начинают сотрудничество на основании устных договорённостей или минимального набора юридических документов. **Это может привести к серьёзным рискам, включая:**

- ✓ Разногласия по управлению бизнесом.
- ✓ Финансовые споры, касающиеся распределения прибыли и убытков.
- ✓ Недобросовестное поведение одного из партнёров.
- ✓ Отсутствие механизма выхода из бизнеса.
- ✓ Длительные судебные разбирательства из-за отсутствия чётких условий.

Партнёрское соглашение позволяет не только предотвратить возможные конфликты, но и создать стабильную основу для развития бизнеса, особенно если партнёрство строится на долгосрочной перспективе.

Пример из практики:

В деле *Reardon v. McCloskey* (США, 1981) отсутствие соглашения привело к судебному спору между двумя предпринимателями, в ходе которого суд не смог установить точные доли в бизнесе, что вызвало многолетнюю правовую неразбериху.

Роль партнёрского соглашения в защите бизнеса и предотвращении конфликтов

1. Предотвращение разногласий за счёт чёткого распределения ролей и обязанностей

Одной из главных причин конфликтов в бизнесе является неопределённость в обязанностях и полномочиях партнёров. Когда один из участников берёт на себя больше ответственности, а другой – меньше, это может привести к недовольству и разрушению партнёрства.

Как защищает соглашение?

- ✓ Чётко определяет, кто принимает решения и несёт ответственность за отдельные бизнес-процессы.
- ✓ Исключает неопределённость, прописывая механизм урегулирования ситуаций, если партнёр не выполняет свою часть обязательств.

Юридическая формулировка:

“Настоящим стороны соглашаются, что Партнёр 1 отвечает за операционное управление и стратегическое планирование, а Партнёр 2 – за финансовый контроль и юридическое сопровождение. В случае возникновения споров по распределению обязанностей решение принимается независимым арбитром.”

2. Снижение финансовых рисков и защита от неожиданных убытков

Партнёрство всегда связано с вопросами инвестиций, распределения прибыли и возможных финансовых убытков. Без заранее определённых правил один партнёр может оказаться в невыгодном положении.

Как защищает соглашение?

- ✓ Определяет доли в прибыли и убытках.
- ✓ Фиксирует обязательства по дополнительному финансированию бизнеса.
- ✓ Включает механизмы возврата инвестиций и защиты от убытков.

Юридическая формулировка:

“Партнёры соглашаются, что прибыль распределяется в соответствии с их вкладом: Партнёр 1 – 60%, Партнёр 2 – 40%. В случае убытков партнёры обязуются покрывать их в тех же пропорциях, если иное не предусмотрено дополнительным соглашением.”

3. Контроль за интеллектуальной собственностью и защитой коммерческой информации

Без надлежащей юридической защиты один из партнёров может использовать разработанные в партнёрстве технологии, идеи или клиентскую базу после выхода из бизнеса.

Как защищает соглашение?

- ✓ Закрепляет права на интеллектуальную собственность, созданную в рамках партнёрства.
- ✓ Запрещает разглашение конфиденциальной информации даже после выхода из бизнеса.
- ✓ Включает штрафные санкции за нарушение условий.

Юридическая формулировка:

“Любая интеллектуальная собственность, созданная в рамках партнёрства, является совместной собственностью и не может быть использована за его пределами без письменного согласия всех партнёров. В случае нарушения данной оговорки виновная сторона обязуется выплатить компенсацию в размере [указать сумму].”

4. Предотвращение блокировки бизнеса и механизм выхода из партнёрства

Когда один из партнёров решает выйти из бизнеса, отсутствие ясных условий может привести к судебным разбирательствам, финансовым потерям и даже полному краху бизнеса.

Как защищает соглашение?

- ✓ Определяет, как рассчитывается стоимость доли партнёра при выходе.
- ✓ Включает право первоочередного выкупа (Right of First Refusal).
- ✓ Устанавливает порядок передачи долей третьим лицам.

Юридическая формулировка:

“В случае выхода партнёра его доля подлежит обязательному предложению другим партнёрам по заранее установленной методике оценки, исходя из средней рыночной стоимости за последние 12 месяцев. Если оставшиеся партнёры не выразят намерения выкупить долю в течение 30 дней, она может быть предложена третьим лицам на тех же условиях.”

5. Разрешение споров и защита от судебных разбирательств

Конфликты в бизнесе неизбежны, но их можно решить быстро и без репутационных и финансовых потерь, если заранее определить механизмы их урегулирования.

Как защищает соглашение?

- ✓ Устанавливает механизм досудебного урегулирования (переговоры, медиация).
- ✓ Определяет арбитраж как обязательный способ разрешения споров.
- ✓ Фиксирует юрисдикцию (какое право применяется в случае разбирательства).

Юридическая формулировка:

“Любые споры, возникающие из настоящего соглашения, подлежат разрешению путём переговоров в течение 30 дней. В случае невозможности достижения согласия спор передаётся в арбитраж Лондонского международного арбитражного суда (LCIA) в соответствии с его регламентом.”

Заключение

Партнёрское соглашение – это не просто формальность, а стратегический инструмент защиты бизнеса. Оно предотвращает конфликты, снижает финансовые риски, защищает активы и упрощает выход из партнёрства. Без надлежащей юридической защиты даже успешное партнёрство может оказаться под угрозой.

ЧАСТЬ 1: Основные элементы партнёрского

1. Структура и ключевые положения партнёрского соглашения

Что включает стандартное партнёрское соглашение?

Любое партнёрское соглашение должно охватывать следующие вопросы:

- Цели партнёрства: В чём смысл совместного ведения бизнеса?
- Вклад сторон: Как распределяются ресурсы (деньги, технологии, рабочая сила, ноу-хай)?
- Структура управления: Кто принимает решения? Какие права у миноритарных партнёров?
- Финансовые вопросы: Как делится прибыль и покрываются убытки?
- Выход из партнёрства: Что происходит, если один из партнёров уходит?
- Механизм разрешения споров: Как будут решаться конфликты?

Пример: дело *Gotham Partners v. Hallwood Realty*

В данном кейсе отсутствие чёткого механизма принятия решений привело к судебным разбирательствам, которые парализовали работу компании.

Вывод: Без чёткого описания ролей и процедур разрешения споров партнёрство может оказаться под угрозой.

2. Финансовые вопросы в партнёрских соглашениях

Распределение прибыли и убытков

Частая проблема — разногласия о том, как делить прибыль. Важно учитывать:

- Пропорциональное распределение (по долям владения) или фиксированные выплаты.
- Обязательства реинвестирования — нужно ли направлять часть прибыли обратно в бизнес?
- Ответственность за долги — покрывают ли партнёры обязательства бизнеса?

Защита партнёров с разным уровнем вложений

Если один партнёр инвестирует капитал, а другой — свой труд, как сбалансировать их интересы?

Юридическая формулировка:

“Стороны соглашаются, что прибыль и убытки распределяются пропорционально их вкладам, если иное не предусмотрено настоящим соглашением.”

3. Права и обязанности партнёров

Фидуциарные обязанности

Каждый партнёр должен:

1. Действовать в интересах партнёрства.
2. Не заниматься конкурирующей деятельностью.
3. Полностью раскрывать информацию о сделках.

Кейс: Meinhard v. Salmon (1928)

Один из партнёров скрытно заключил выгодную сделку без ведома второго. Суд обязал его передать часть прибыли партнёрству.

Как предотвратить подобные риски?

- Включить в соглашение non-compete clause.
- Закрепить обязательство раскрывать информацию.

Юридическая формулировка:

“Каждый партнёр обязуется не вести деятельность, конкурирующую с бизнесом партнёрства, без предварительного письменного согласия других партнёров.”

ЧАСТЬ 2: Юридические риски и способы их предотвращения

4. Разногласия в управлении и тупиковые ситуации (Deadlock Clauses)

Что такое тупиковая ситуация (Deadlock)?

Тупиковая ситуация возникает, когда партнёры с равными долями или конфликтующими интересами не могут прийти к согласию по ключевым вопросам управления. Это может привести к остановке бизнеса, блокировке критически важных решений и, в конечном итоге, к ликвидации компании.

Пример из судебной практики:

В деле *Gotham Partners, L.P. v. Hallwood Realty Partners, L.P.* (Delaware, 2001) отсутствие прописанного механизма разрешения тупиковых ситуаций привело к тому, что партнёры блокировали решения друг друга, что фактически парализовало деятельность компании.

Как предотвратить проблему?

1. Механизм “Casting Vote”

- Назначение одного из партнёров или независимого директора, который имеет решающий голос.
- Может применяться только к определённым вопросам.

2. Deadlock Buy-Sell Clause (“Shotgun Clause”)

- Если партнёры не могут договориться, любой из них может предложить цену за долю другого.
- Второй партнёр должен либо продать свою долю по этой цене, либо купить долю первого по той же цене.

3. Принудительный арбитраж или привлечение третьей стороны

- Если партнёры не могут прийти к соглашению в течение определённого срока, спор передаётся независимому арбитру.

Юридическая формулировка:

“В случае возникновения тупиковой ситуации при голосовании стороны соглашаются передать спор независимому арбитру, назначенному по взаимному согласию или согласно процедуре, определенной в данном соглашении.”

5. Недобросовестное поведение партнёров (Fiduciary Duties & Breach)

Фидуциарные обязанности партнёров

Партнёры обязаны:

- Действовать в интересах бизнеса.
- Не использовать активы компании в личных целях.
- Полностью раскрывать информацию, имеющую отношение к партнёрству.

Пример из судебной практики: *Meinhard v. Salmon (New York, 1928)*

Один из партнёров заключил выгодный контракт без ведома второго. Суд постановил, что он обязан был раскрыть сделку, поскольку она касалась партнёрского бизнеса.

Как защититься?

1. Non-Compete Clause (Запрет на конкуренцию)

- Партнёры не могут заниматься аналогичным бизнесом в течение определённого периода после выхода из партнёрства.

2. Duty of Full Disclosure (Обязательство полного раскрытия информации)

- Все партнёры обязаны раскрывать любую информацию, имеющую отношение к бизнесу.

3. Penalty Clause (Штрафные санкции за нарушение фидуциарных обязанностей)

- В случае выявления факта недобросовестного поведения нарушитель обязан выплатить компенсацию.

Юридическая формулировка:

“Каждый партнёр обязуется не вести деятельность, конкурирующую с партнёрством, без предварительного письменного согласия других партнёров. В случае нарушения данной обязанности виновная сторона обязуется выплатить компенсацию в размере [определенная сумма] или 150% от полученной прибыли в результате нарушения.”

6. Выход партнёра и продажа доли (Buy-Sell Agreements, Put & Call Options)

Что происходит, если один из партнёров хочет выйти из бизнеса?

Отсутствие чёткого механизма выхода может привести к следующим проблемам:

- Споры о стоимости бизнеса.
- Продажа доли третьей стороне без согласия оставшихся партнёров.
- Захват компании одним из партнёров.

Пример из судебной практики: Baldwin v. Canfield (Minnesota, 1894)

Отсутствие соглашения о выкупе долей привело к длительным судебным разбирательствам и финансовым потерям.

Юридические механизмы защиты

1. Right of First Refusal (ROFR)

- Если один из партнёров хочет продать свою долю, он сначала должен предложить её другим партнёрам.

2. Put & Call Options (Опционы на продажу и покупку доли)

- Put Option: Партнёр имеет право продать свою долю другому партнёру по заранее установленной цене.
- Call Option: Один из партнёров может принудительно выкупить долю другого.

3. Shotgun Clause

- Если партнёры не могут договориться, один из них предлагает цену, а другой должен либо продать свою долю по этой цене, либо выкупить долю первого.

Юридическая формулировка:

“В случае намерения продать долю в партнёрстве владелец обязан сначала предложить её действующим партнёрам на тех же условиях. В случае отсутствия ответа в течение 30 дней он вправе предложить её третьим лицам.”

7. Финансовые риски и распределение убытков

Кто несёт финансовую ответственность?

Основные вопросы, которые необходимо предусмотреть:

- Кто покрывает операционные расходы?
- Как делятся долги?
- Что происходит, если один из партнёров вкладывает больше денег, чем другой?

Способы минимизации рисков

1. Clawback Provisions (Возврат инвестиций в случае убытков)

- Если бизнес несёт убытки, партнёры обязаны возместить вложенные средства согласно установленной формуле.

2. Capital Contribution Clause (Определение финансовых обязательств партнёров)

- Устанавливает минимальные обязательные инвестиции каждого партнёра.

3. Limitation of Liability (Ограничение ответственности)

- Защищает партнёров от личной ответственности за долги компании.

Юридическая формулировка:

“Партнёры соглашаются, что финансовые обязательства распределяются пропорционально их вкладам, и каждая сторона несёт ограниченную ответственность в размере её инвестиционного взноса.”



8. Арбитраж и юрисдикция споров

Почему важно определить юрисдикцию?

Если в договоре не указано, какой суд рассматривает споры, это может привести к многолетним судебным разбирательствам в разных странах.

Пример из судебной практики: *Sulamérica Cia Nacional de Seguros SA v. Enesa Engenharia SA* (UK, 2012)

Разногласия по поводу применимого права привели к затяжным спорам между сторонами.

Как решить проблему?

1. **Choice of Law Clause** (Определение применимого права)

- Устанавливает, какое законодательство применяется к соглашению.

2. **Arbitration Clause** (Обязательный арбитраж вместо суда)

- Споры решаются через международный арбитраж (ICC, LCIA, AAA).

Юридическая формулировка:

“Любой спор, вытекающий из настоящего соглашения, подлежит рассмотрению в арбитраже Международной торговой палаты (ICC) в Лондоне в соответствии с регламентом ICC.”



ЧАСТЬ 3: Международные аспекты партнёрских соглашений

9. Регулирование партнёрских соглашений в ключевых юрисдикциях (США, ЕС, Великобритания, Китай)

При заключении партнёрских соглашений между международными компаниями важно учитывать различия в законодательстве. В этом разделе мы рассмотрим особенности регулирования в США, ЕС, Великобритании и Китае.

США: Гибкость и защита миноритарных партнёров

Правовое регулирование

В США партнёрские соглашения регулируются:

- Uniform Partnership Act (UPA, 1997) – модельный закон, принятый в большинстве штатов.
- Revised Uniform Limited Partnership Act (RULPA, 2001) – применяется к Limited Partnerships (LPs).
- Delaware General Corporation Law (DGCL) – особенно важен для компаний, зарегистрированных в Делавэре.

Ключевые особенности

1. Гибкость в управлении

- В Limited Liability Partnership (LLP) партнёры могут прописать практически любые условия управления.

2. Duty of Loyalty and Care (Фидуциарные обязанности)

- В Делавэре можно частично ограничить эти обязанности контрактом (Delaware Chancery Court, Gatz Properties, LLC v. Auriga Capital Corp., 2012).

3. Выход из партнёрства

- В большинстве штатов партнёры могут покинуть бизнес в любое время, но соглашение может предусматривать ограничения.

Юридическая формулировка (Delaware LLC Agreement Clause):

“Настоящим стороны соглашаются, что фидуциарные обязанности ограничиваются положениями данного соглашения, включая ограничение обязанности действовать в наилучших интересах партнёрства.”

Европейский Союз: Директивы и защита инвесторов

Правовое регулирование

Партнёрские соглашения в ЕС регулируются национальным законодательством государств-членов, но также подчиняются директивам ЕС:

- Directive 2019/2121 on Cross-Border Conversions, Mergers and Divisions – регламентирует трансграничные сделки.
- Directive 2017/1132 – регулирует корпоративное управление и защиту миноритарных инвесторов.

Ключевые особенности

1. Жёсткие фидуциарные обязательства

- В отличие от США, фидуциарные обязанности нельзя ограничивать соглашением.

2. Сложные механизмы выхода

- Выход одного из партнёров требует корпоративных процедур, включая оценку независимым экспертом.

Пример:

В деле *Kohl v. Elmex* (CJEU, 2015) Европейский суд обязал компанию выплатить компенсацию миноритарному партнёру, так как выход из партнёрства привёл к его экономическим потерям.

Юридическая формулировка (EU Shareholder Agreement Clause):

“Любая сделка с аффилированными лицами должна быть одобрена большинством партнёров и пройти независимую финансовую экспертизу.”



Великобритания: Арбитраж и ограничение конкуренции

Правовое регулирование

- Partnership Act 1890 – регулирует General Partnerships (GPs).
- Limited Liability Partnerships Act 2000 (LLPA 2000) – применяется к LLPs.
- Companies Act 2006 – регулирует корпоративные партнёрства.

Ключевые особенности

1. Широкое использование арбитражных механизмов

- Лондонский международный арбитражный суд (LCIA) – один из самых популярных в мире.

2. Ограничения на конкуренцию

- В деле Cavendish Square Holding BV v. Talal El Makdessi (UKSC, 2015) Верховный суд Великобритании подтвердил, что жёсткие non-compete clauses могут быть правомерны, если они обоснованы бизнес-целями.

Юридическая формулировка (UK Non-Compete Clause):

“Стороны соглашаются не вести бизнес, конкурирующий с партнёрством, в течение 24 месяцев после выхода из партнёрства в пределах территории [страна/регион].”



Китай: Ограничения на иностранные партнёрства

Правовое регулирование

- Foreign Investment Law (2020) – регулирует иностранные партнёрства.
- Company Law of the PRC (2018) – регулирует местные компании.

Ключевые особенности

1. Ограничения на участие иностранцев

- Некоторые отрасли (финансы, СМИ, телеком) требуют специального разрешения на создание партнёрства.

2. Государственный контроль над сделками

- Все трансграничные соглашения проходят проверку Министерством коммерции КНР.

Пример:

В деле Daimler AG v. BAIC Motor (China, 2020) немецкая компания столкнулась с трудностями при увеличении своей доли в совместном предприятии из-за регуляторных ограничений.

Юридическая формулировка (China Foreign Partner Clause):

“Стороны соглашаются, что любые изменения в структуре капитала подлежат одобрению регулирующих органов КНР и местного акционерного совета.”



10. Международные арбитражные механизмы

Почему арбитраж – предпочтительный метод разрешения споров?

- Арбитражные решения легче исполнять за границей (New York Convention, 1958).
- Процедура конфиденциальна, в отличие от публичного судебного разбирательства.
- Стороны могут выбрать арбитров, обладающих специфическими знаниями.

Пример из судебной практики: Enforcing Arbitration Awards

В деле Dallah Real Estate v. Pakistan (UKSC, 2010) Верховный суд Великобритании отказался признавать арбитражное решение из Франции, поскольку договор не был подписан сторонами.

Юридическая формулировка (Arbitration Clause for International Partnerships):

“Любой спор, возникающий из настоящего соглашения, подлежит рассмотрению в арбитраже ICC в Париже в соответствии с его регламентом.”



ЧАСТЬ 4: Практическое руководство по составлению партнёрского соглашения

11. Типичные ошибки при заключении партнёрских соглашений

Даже опытные предприниматели и юристы допускают ошибки при составлении партнёрских соглашений. Рассмотрим наиболее распространённые из них и способы их предотвращения.

Ошибка 1: Отсутствие чётко прописанных ролей и обязанностей партнёров

Почему это проблема?

Если обязанности не детализированы, может возникнуть ситуация, когда:

- Один партнёр работает активнее, но получает равную прибыль.
- Партнёры не могут прийти к согласию о распределении задач.

Как предотвратить?

Solution: Включите подробное описание обязанностей каждого партнёра и механизмы контроля.

Юридическая формулировка:

“Каждый партнёр обязан выполнять следующие функции: [перечисление обязанностей]. В случае нарушения данных обязательств к нарушителю могут быть применены санкции, включая [перечисление санкций].”

Ошибка 2: Отсутствие механизма выхода из партнёрства

Почему это проблема?

- Один из партнёров может выйти внезапно, оставив бизнес без ресурсов.
- Спор о цене выкупа доли может парализовать компанию.

Как предотвратить?

Solution: Используйте Buy-Sell Agreement и Put & Call Options.

Юридическая формулировка:

“В случае выхода партнёра его доля подлежит обязательному предложению другим партнёрам по оценке, определяемой независимым оценщиком.”

Ошибка 3: Игнорирование вопросов интеллектуальной собственности

Почему это проблема?

- Один партнёр может выйти из бизнеса и использовать разработанные в партнёрстве идеи и технологии в своём новом проекте.

Как предотвратить?

Solution: Включите IP Ownership Clause и Non-Compete Agreement.

Юридическая формулировка:

“Все интеллектуальные активы, созданные в рамках партнёрства, являются собственностью партнёрства и не могут быть использованы сторонними лицами без согласия всех партнёров.”

Ошибка 4: Отсутствие механизма разрешения конфликтов

Почему это проблема?

- Если разногласия перерастают в тупиковую ситуацию, это может привести к судебному разбирательству и потере бизнеса.

Как предотвратить?

Solution: Используйте Deadlock Clause, Арбитражные механизмы.

Юридическая формулировка:

“В случае невозможности достижения соглашения по стратегическим вопросам, спор подлежит передаче в арбитраж [указать арбитражный центр].”

Ошибка 5: Игнорирование вопросов конфиденциальности

Почему это проблема?

- Один из партнёров может раскрыть стратегически важную информацию конкурентам.

Как предотвратить?

Solution: Включите Confidentiality Clause (NDA Clause).

Юридическая формулировка:

“Стороны обязуются не раскрывать информацию, полученную в рамках настоящего соглашения, без письменного согласия другой стороны.”

12. Юридические формулировки для защиты бизнеса

Вот несколько важных положений, которые можно использовать при составлении партнёрского соглашения:

1. Non-Compete Clause (Запрет на конкуренцию)

“Партнёры соглашаются, что в течение [X] лет после выхода из партнёрства они не будут вести аналогичную деятельность в пределах [географическая область]. В случае нарушения данного положения виновная сторона обязуется выплатить штраф в размере [сумма или % от выручки].”

2. Deadlock Resolution Clause (Механизм разрешения тупиковых ситуаций)

“В случае равного разделения голосов по ключевым вопросам спор передаётся независимому арбитру, который принимает окончательное решение в соответствии с регламентом [указать арбитражный центр].”

3. Buy-Sell Agreement Clause (Право выкупа доли партнёра)

“В случае выхода одного из партнёров оставшиеся партнёры имеют приоритетное право на выкуп его доли по рыночной стоимости, определённой независимым оценщиком.”

4. Intellectual Property Clause (Защита интеллектуальной собственности)

“Любая интеллектуальная собственность, разработанная в рамках партнёрства, принадлежит исключительно партнёрству и не может использоваться за его пределами без согласия всех партнёров.”

5. Arbitration Clause (Арбитражное урегулирование споров)

“Любые споры, возникающие из настоящего соглашения, подлежат разрешению в арбитраже Международной торговой палаты (ICC) в Париже в соответствии с его регламентом.”

13. Заключение и рекомендации

Как минимизировать юридические риски?

1. Детально прорабатывать соглашение – Не ограничивайтесь шаблонами, каждый пункт договора должен **соответствовать реальным бизнес-целям**.

2. Привлекать квалифицированных юристов – Национальное и международное законодательство различаются, важно учитывать **локальные нормы**.

3. Использовать механизмы защиты – **Buy-Sell Agreements, Deadlock Clauses, Non-Compete Clauses**.

4. Ставить интересы бизнеса **выше личных отношений** – Деловые партнёрства могут распасться, но хорошо составленное соглашение позволит **избежать судебных разбирательств**.

Материал подготовлен по инициативе **Ассоциации юристов-репатриантов Армении** при поддержке и силами компании **Easy Life Consulting Group**.

Мы благодарим всех специалистов, которые внесли вклад в создание этого курса и помогли сделать его максимально полезным для практикующих юристов.

ASSOCIATION OF LAWYERS OF REPATRIATES OF ARMENIA

EASY LIFE CONSULTING GROUP