

01.05.2015 – 14.05.2015, № 17

**ПРАВОВЫЕ РЕАЛИИ**

## **Стартап: важные юридические предосторожности**

"Ни один победитель не верит в случайность" (Фридрих Ницше), а вот проигравший охотно в нее поверит. Но если даже удачу нужно "ловить за хвост" (а не просто желать ее), то чтобы оградить себя от неудач, следует сделать намного больше. Необходимо предусмотреть и оценить риски, обеспечить надежный тыл там, где это возможно и имеет смысл. Особенно если человек идет не по проторенной дорожке, а создает нечто новое, уникальное: строит свое дело на основании инноваций или инновационных технологий.

Повальное большинство стартапов терпят неудачу: количество успешных проектов часто оценивается в 3 – 5 % от их общего числа. Перед командой стартапа стоит немало разноплановых задач, вопросы поиска инвестиций, раскрутки, развития, и на "мелкие" юридические детали просто не хватает времени и сил. Конечно, причинами большинства провалов вряд ли становятся плохо написанный устав или отсутствие договора между учредителями. Но пренебрежительное отношение к юридическим моментам можно сравнить с беспечностью новичка в горах: чтобы не упасть со скалы, недостаточно одной только смелости и ловкости – нужно организовать надежную страховку, потому что рано или поздно удача заканчивается. И если тому большинству, которое никогда не достигнет вершины, в общем-то, все равно, то потенциальным победителям подстраховка точно пригодится.

**Итак, какие юридические предосторожности стоит учесть, чтобы не споткнуться в самый неожиданный момент? Рассмотрим основные из них по порядку.**

### **Договоренности между основателями**

Вопросы о том, кто и на что претендует в совместном проекте, лучше решать на самой ранней стадии. Сюда входят вопросы размера долей в будущей компании, роли и задачи каждого в проекте, действия в случае ухода одного из основателей, возможность выкупа его доли, порядок принятия решений, материальный вклад каждого в общее дело, условия продажи бизнеса и т. п. Такие аспекты следует обсуждать заранее и фиксировать документально, чтобы каждый из участников точно понимал (а не просто догадывался), на что ему рассчитывать в том или ином случае. Это также может помочь избежать судебных разбирательств в будущем.

### **Оформление прав интеллектуальной собственности**

Тут вопросов обычно не возникает: каждый понимает, что самые ценные активы компании нужно защищать. Но важно подумать, как именно оформить такой актив, как его оценить, кто станет его

собственником, получают ли инвесторы права на интеллектуальные активы, сколько времени займет оформление прав, возможен ли их залог. **Не менее важно проверить, нет ли нарушения чужих прав интеллектуальной собственности**, в том числе относительно нижеследующего.

### **Конфликт названия**

Название проекта, компании или продукта необходимо подбирать с учетом уже существующих. Никому не захочется внезапно обнаружить, что кто-то уже зарегистрировал компанию с аналогичным названием, что "светит" нарушение прав на чужую торговую марку, проблемы с доменными именами или что "уникальный" продукт имеет "близнеца" на интересующих рынках. Поэтому помимо мелодичности названий важно учесть и юридический аспект и вовремя произвести поиск аналогичных наименований, торговых марок, патентов, доменных имен. **Не только в Украине.**

### **Выбор юридической формы для проекта**

Имеет ли смысл остановить выбор на простейшей форме для предпринимательской деятельности или обязательно создавать сразу акционерное общество? Сколько ресурсов придется потратить на выполнение всех требований законодательства относительно отчетности и ценных бумаг? Как выбрать систему налогообложения, на каком этапе и каким образом инвестор будет "заходить" в компанию, и как правильно оформить его участие, учитывая величину его инвестиции и требования украинского законодательства? Впрочем, эти вопросы плотно связаны с инвестированием, страной и ожиданиями потенциальных инвесторов.

### **Отношения с инвесторами**

Этот вопрос волнует украинских основателей стартапов больше их коллег из других стран. Найти компромисс между зависимостью от инвестора и свободой выбора, определить форму взаимоотношений, которая удовлетворит все стороны, не допустить обещаний, которые невозможно или очень сложно будет выполнить из-за юридических формальностей. Именно на этом этапе пригодится совет опытного юриста и тщательная проработка условий сотрудничества с инвесторами. Конечно, в таких отношениях **большие риски несет тот, кто вкладывает средства**, но и "носителям идеи" есть что защищать.

### **Отношения с нанимаемым персоналом**

**В стартапах договоры о неразглашении коммерческих тайн приобретают особый смысл.** Там, где основной ценностью является инновация, устного обещания никому ничего не рассказывать, конечно же, недостаточно. Бумажный договор не станет каменной стеной, но четко определит обязанности персонала и ответственность в случае разглашения того, что разглашать не следует. Не меньшее внимание стоит уделить вопросу права собственности на результаты работы персонала.

### **Договорная база для работы с клиентами**

Уровень договоров многих сфер бизнеса в Украине с точки зрения баланса распределения рисков остается не очень высоким. Часто встречаются случаи, когда спорная ситуация в договоре не предусмотрена, или не определены пути ее решения. Что уж говорить о ситуациях, когда дело касается инновационных технологий или новаторских решений, предусмотреть все варианты развития событий для которых еще сложнее. Поэтому в отношении договоров с клиентами и/или партнерами в стартапах должно уделяться особое внимание, в том числе, вопросам распределения ответственности, разрешения споров и гарантиям.

Все эти моменты давно известны и понятны западному миру – у нас же официальная сторона отношений в бизнесе искажена из-за некой оторванности формальных норм и требований от практики. Привыкнув к тому, что документы не отражают реального положения вещей, сложно

относиться к документальному оформлению отношений с должной серьезностью. Но, собственно, и переоценивать юридическую сторону не стоит – никакая страховка не спасет изначально провальную затею. Но вот сохранить некоторое количество нервных клеток юридические предосторожности могут. И это стоит использовать.

**Елена Зайцева,  
старший юрист  
ЮФ Cai & Lenard**



© ТОВ «Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 2015.

© ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2015.

© ООО "Информационно-аналитический центр "ЛИГА", 2015  
© ООО "ЛИГА ЗАКОН", 2015

