

Техноброкер и договор

Услуги vs агентирование: что выбрать, риски и защита

Для: tech brokers

Фокус: привлечение
инвестиций

«Названия мало — важна фактическая модель поведения сторон»

Евгения Бондаренко,
управляющий партнёр компании ЮСКОНСАЛТ

Кто я и чем полезна техноброкеру

Юрист-стратег • медиатор • архитектор бизнес-партнерств



**ЕВГЕНИЯ
БОНДАРЕНКО**

управляющий партнер
ООО «Юсконсалт»

Что вношу в проекты

- Моделирование и упаковку сделки (покупка, продажа бизнеса, привлечение инвестиций)
- Минимизацию рисков привлечения инвестиций
- Провожу партнерские сессии, укрепляю бизнес и партнерство
- Корпоративно-налоговое структурирование бизнеса

Обо мне

- автор книги «Партнерское соглашение “на салфетке”»
- руководитель Комитета по инвестициям Опоры России
- совмещаю навыки и знания корпоративного юриста, налогового консалтинга, менеджмента, управления собственным бизнесом и медиации
- включена в список рекомендованных юристов России
Право.ru-300 и Коммерсантъ

О чем поговорим

5 точек, которые помогут техноброкеру не терять деньги и себя на договорах

- Какая вообще разница между А и И
- Что выбрать
- Чего бояться
- Как защищаться
- Как стать партнером

В чем разница — на уровне предмета

Для суда/налоговой решает содержание, а не название договора

Договор услуг (ГК РФ, гл. 39)

Деятельность по заданию заказчика

- Упаковка проекта: pitch deck, инвестмемо, финмодель
- Поиск/фильтр инвесторов и организация встреч
- Сопровождение процесса (без мандата «действовать от имени»)
- Оплата — за этапы/объем работ (activity-based)

Агентский договор (ГК РФ, гл. 52)

Посредничество/представительство по поручению принципала

- Агент совершает юридические и иные действия
- Может действовать от имени принципала или от своего имени за его счет
- Есть отчеты агента (и правило «молчание = принятие» при сроке)
- Можно закреплять эксклюзивность (в допустимых пределах)

Простой маркер: «Есть ли у вас право говорить/писать инвестору как представитель компании?»

И еще раз про разницу

Суть имеет определяющее значение! ВЕЗДЕ

Договор услуг (ГК РФ, гл. 39)

Посредник между заказчиком и внешним миром, цель – отношения и действиями с третьими лицами

ГК РФ:
«совершать юридические и иные действия» по поручению принципала.

Практика:
«совершение агентом сделок, вступление в какие-либо взаимоотношения с третьими лицами по поручению принципала»

Агентский договор (ГК РФ, гл. 52)

Исполнитель работает для заказчика, цель – услуга именно заказчику

ГК РФ:
«совершить действия или осуществить деятельность»

Практика:
«при совершении действий опосредованных отношений заказчика с третьими лицами не возникает, поскольку услуги оказываются непосредственно заказчику»

Последствия и риски зависят от вида отношений, не от названия

Последствия и риски

Нежданно и негаданно обычно ломается здесь

УСЛУГИ — типовые риски

- Заказчик может отказаться в любой момент: оплата — по правилам ст. 782 ГК РФ
- Если нет этапов и актов: сложно доказать объем и ценность работ
- «Гонорар успеха» без хвоста/анти-обхода → высокий риск неоплаты
- По умолчанию услуги оказываются лично (если не разрешен субподряд)

АГЕНТИРОВАНИЕ — типовые риски

- Нужны четкие полномочия: от чьего имени действует агент
- Отчетность и доказательства расходов (срок на возражения)
- Если договор бессрочный — возможен односторонний отказ (ст. 1010 ГК РФ)
- Риск «вышел за пределы поручения» → споры о последствиях действий

Быстрая самопроверка: «Есть ли у нас фиксированные этапы, доказательства и хвост на “приведенного” инвестора?»

Как защититься в агентском договоре

Чтобы роль агента и результат были “видны” в договоре и доказательствах

Чек-лист условий

- От чьего имени действует агент (и какие документы вправе подписывать)
- Точный перечень полномочий: что агент делает сам, что только согласует
- Что считается результатом: интро / встреча / term sheet / closing
- Отчеты агента: периодичность, срок на возражения, доказательства расходов
- Эксклюзивность на период мандата + анти-обход
- «Tail period» («хвост») 6–12 месяцев: вознаграждение, если сделка закрылась позже

Как защититься по договору услуг

Чтобы “объем работ” был доказуемым, а оплата — стабильной

Чек-лист условий

- Этапы + измеримые deliverables (документы, встречи, списки, протоколы)
- Отчетность: трекер касаний, календарь встреч, переписка как доказательство
- Приемка: акт/отчет, срок на мотивированные возражения
- Оплата: абонентка/ почасовка /этапами + отдельный бонус за инвестора, сделку или наступление согласованных этапов сделки
- Разрешить субисполнителей / команду (если работает не один человек)
- Конфиденциальность + анти-обход + «хвост» 6–12 месяцев

Практичный вариант: смешанный договор

Услуги для “инвест-готовности” + агентский блок для сделки

1) Услуги

- Аудит и упаковка
- Материалы и позиционирование
- План инвест-кампании
- Оплата: ретейнер/этапы

2) Воронка инвесторов

- Short list + критерии
- Касания и интро
- Встречи и протоколы
- Анти-обход + хвост

3) Сделка (агент.)

- Мандат и полномочия
- Переговоры/документы
- Term sheet → closing
- Бонус/процент

Смешанный договор допускается законом (ст. 421 ГК РФ). “Хвост” и анти-обход — лучше фиксировать явно.

Доля за услугу, доля за результат

Обмен должен быть с умом

Как поменяться

- Определение цены услуг и цены доли
- Установление равнозначности
- Заккрытие актами и отчетами агентского (услужного) договора
- Проведение зачета / обмена на доли
- Выбор своего пути: опцион, увеличение УК, покупка доли и зачет требований и т.д.

Важно: Адресаты должны совпасть (компания – брокер или участник –брокер)

Про книгу и не только

О безопасных договоренностях — пока еще “всё хорошо”



Что в книге полезно техноброкеру

- как договариваться на старте и фиксировать ожидания
- как распределять роли, деньги и зоны ответственности
- как обсуждать негативные сценарии до конфликта
- как «прошивать» выходы и защиту от разрыва партнерства



Сканируйте —
материалы/книга



Евгения Бондаренко
управляющий партнер
ООО «Юсконсалт»

Руководитель Комитета по инвестициям Опоры
России

bondarenko@usconsult.group
@BondarenkoE_yurist

ТВОРИТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ САМИ!