

Партнерское соглашение

LAWYERS' SPORT CLUB

г. Москва

Семнадцатое августа две тысячи двадцать первого года

Семикина Елена, _____ года рождения, паспорт гражданина РФ серии ____ номер _____ выдан _____ г., код подразделения __-__ (далее – Партнер1),

Мельникова Ксения, _____ года рождения, паспорт гражданина РФ серии ____ номер _____ выдан _____ г., код подразделения __-__ (далее – Партнер2),

далее по тексту — Партнеры или по отдельности — Партнер.

Мы, нижеподписавшиеся, составили настоящее соглашение (далее — Партнерское соглашение, Соглашение), регулирующее взаимоотношения Партнеров по владению, ролям, функциям, управлению **LAWYERS' SPORT CLUB** (далее — Компания, Бизнес, Партнерство, Проект) о следующем:

Общие принципы и цели партнерства

1. **LAWYERS' SPORT CLUB** — компания, занимающаяся:
 - оказанием юридических услуг спортивным организациям и спортсменам (в том числе в отрасли спортивного права);
 - организацией спортивных мероприятий для юристов;
 - рекламным агентированием спортсменов.
2. Позиционирование Компании: «Юрист для спорта, а спорт для юриста».

Корпоративные отношения совладельцев

3. Доли участия в Компании между Партнерами распределяются следующим образом:
 - Партнер1 – 50 (пятьдесят) %;
 - Партнер2 – 50 (пятьдесят) %.
4. Партнеры договорились, что все идеи по развитию, возникающие в рамках действия Партнерства и связанные со спортом, реализуются Партнерами в рамках Партнерства, а не как параллельные проекты кого-либо из Партнеров.
5. Текущие собственные проекты, имеющиеся у каждого из Партнеров на момент подписания Партнерского соглашения и не связанные с Компанией, могут продолжать реализовываться Партнерами без каких-либо ограничений и деления дохода между Партнерами. В перспективе такие проекты могут быть объединены с Бизнесом и включены в его структуру, однако это должно быть предметом отдельного обсуждения между Партнерами.
6. Партнеры договорились, что в случае расторжения Партнерства:
 - организуется общее собрание сотрудников, на котором каждый из Партнеров проводит для сотрудников Компании презентацию, представляя свои будущие проекты и свое видение продолжения деятельности. Партнерам запрещается самостоятельно (вне общей встречи) предлагать сотрудничество и/или трудоустройство сотрудникам Компании;

- Партнеры направляют всем клиентам общее нейтральное письмо с информацией о расторжении Партнерства, предоставляя каждому из клиентов право выбрать, с кем из Партнеров такой клиент будет работать в дальнейшем;
- с целью определения стоимости активов и бренда (товарного знака) Компании, а также определения, кто из Партнеров выходит из Компании (чью долю покупают), Партнеры используют инструмент «техасская перестрелка». Инструмент «техасская перестрелка» предполагает, что Партнеры направляют друг другу запечатанное предложение цены, по которой направляющий Партнер готов выкупить долю другого Партнера в Партнерстве. Конверты вскрываются одновременно, после чего выигрывает предложение с наибольшей ценой. Партнер, предложивший такую цену, обязан выкупить долю по указанной им цене, а другой Партнер обязан продать свою долю в Партнерстве по такой цене. Срок платежа (условия рассрочки) Партнеры согласуют перед направлением предложений. такие условия должны быть одинаковыми для обоих Партнеров.

Личная вовлеченность партнеров

7. Партнеры договорились о следующих функционале и ролях в рамках деятельности Компании:
- Партнер1:
 - поиск, сбор, анализ и структурирование информации по сферам деятельности Компании;
 - исследование, создание проектов документов, генерация идей по поиску клиентов, поиск клиентов в спортивном праве и спортивном маркетинге (10 (десять) % от всего объема дохода Компании);
 - поддержка проведения спортивных мероприятий, участие в них.
 - Партнер2:
 - исследование, финализация проектов документов, поиск клиентов (90 (девяносто) % от всего объема дохода Компании), утверждение кандидатур сотрудников в спортивном праве и спортивном маркетинге;
 - организация спортивных мероприятий, участие в них;
 - генерация глобальных и стратегических идей;
 - связи с общественностью (переговоры с клиентами, партнерами).
8. Партнеры договорились, что мнение Партнера2 является главным при принятии решений по вопросам:
- принятия в работу задач клиентов (с дополнительными условиями, указанными ниже в настоящем пункте);
 - организации спортивных мероприятий.

В случае, если Партнер1 не согласен осуществлять юридическое сопровождение клиента, утвержденного Партнером2, то Партнер2 вправе самостоятельно осуществлять юридическое сопровождение такого клиента, при этом доход по такому клиенту является личным доходом Партнера2 и не относится к доходам Партнерства.

В случае, если Партнер2 не согласен осуществлять юридическое сопровождение клиента, предложенного Партнером1, то Партнер1 вправе самостоятельно осуществлять юридическое сопровождение такого клиента, при этом доход по такому клиенту является личным доходом Партнера1 и не относится к доходам Партнерства.

9. Партнеры договорились в ближайшие 2 (два) месяца совместно осуществить поиск сотрудника, который будет заниматься подготовкой проектов документов. Выбор кандидатуры и определение зарплаты такого сотрудника осуществляется обоими Партнерами совместно. В случае, если такой сотрудник будет работать не безвозмездно, Партнеры в равных долях оплачивают его зарплату за счет собственных денежных средств, если денежных средств Компании на это не хватает.
10. Партнеры договорились, что при принятии решений по следующим вопросам требуется согласие обоих Партнеров:
- утверждения кандидатур сотрудников в области оказания юридических услуг спортивным организациям и спортсменам (в том числе в отрасли спортивного права);
 - привлечение новых партнеров-совладельцев.
11. Партнеры договорились о следующем количестве часов личного рабочего времени:
- Партнер1 – 28 (двадцать восемь) часов в неделю;
 - Партнер2 – 28 (двадцать восемь) часов в неделю.

Иные договоренности

12. Для более детального понимания Партнерами мотивации друг друга, они проранжировали выгоды каждого из них как собственника Компании. Партнеры допускают, что приоритеты могут меняться, поэтому настоящий пункт не является обязательством, однако призван лучше понять мотивы каждого из Партнеров в момент подписания Соглашения. Выгоды проранжированы по важности, где 1 — наиболее важный аспект, 7 – наименее важный аспект:

	партнер 1	партнер 2
участие в принятии решений	1	1
отсутствие финансового потолка	2	5
пассивный доход (не участие в деятельности, но получение дохода)	6	6
участие в продаже общей компании	4	4
социальный статус («свое дело», кабинет, визитки)	5	3
отсутствие подчинения кому-либо	3	6
желание заниматься чем-то параллельно	7	7

Партнер 1 _____

 Фамилия Имя Отчество полностью от руки Подпись

Партнер 2 _____

 Фамилия Имя Отчество полностью от руки Подпись