

A portrait of a woman with long dark hair, smiling, wearing a yellow blazer over a black and white patterned top. The background is a plain, light-colored wall.

Инна
Ефимчик

Открытие бизнеса
в США

Открытие бизнеса в США

Что должен знать зарубежный предприниматель

Инна Ефимчик

Copyright © 2017 by Inna Efimchik

All rights reserved. No part of this book maybe used or reproduced in any manner whatsoever without written permission from the publisher except in case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

For information address White Summers Caffee & James LLP, 541 Jefferson Avenue, Suite 100, Redwood City, CA 94063, USA.

Об авторе

Инна Ефимчик – партнер юридической фирмы White Summers Caffee & James, LLP (White Summers) с 2012 года.

White Summers специализируется на работе с технологическими компаниями и инвестиционными фондами в сферах корпоративного права, структурирования и юридического оформления международных транзакций, поглощений и слияний и юридической поддержки инвестиционных сделок. White Summers также предлагает услуги в сферах бизнес иммиграции и регистрации прав на интеллектуальную собственность.

Ключевые представительства фирмы расположены в Кремниевой Долине (город Redwood City) и в Портланде, с филиалами в Нью Йорке, Варшаве и Будапеште.

И. Ефимчик представляет интересы инвестиционных фондов, предпринимателей и высокотехнологических компаний в различных отраслях.

В 2000 году И. Ефимчик получила диплом Калифорнийского университета (Беркли) по специальности история и в 2005 степень доктора права (JD) того же университета. Свою юридическую карьеру, И. Ефимчик начала в фирме Heller Ehrman LLP в группе Venture Law Group. Дальнейший опыт включает работу в юридической фирме Cooley LLP и работу внутренним юристом в компании Electronics for Imaging.

И. Ефимчик свободно владеет русским языком.

Оглавление

Зачем нужно юридическое лицо в США.....	1
Годовые расходы на поддержание компании	3
Когда открывать американское юр. лицо	6
В каком штате открывать американское юр. лицо	9
Как выбрать форму юр. лица	13
Руководящие органы корпорации в США	17
Информация от учредителей.....	22
Адрес компании	26
Расчетный счет в банке.....	28
Ввод интеллектуальной собственности в компанию	30
Вестинг на акции учредителей	33
Финансирование деятельности.....	36
Формы финансирования	41
Привлечение венчурных инвестиций в США.....	47
Право работать в США и визы	49
Заключение	57

1 Зачем нужно юридическое лицо в США

Первый вопрос, на который сам себе должен ответить предприниматель, рассматривающий открытие юридического лица в США, это «какую цель я преследую, или какую проблему мне поможет решить, наличие этого юр. лица?».

Цели, которые решает юр. лицо в США

- **Ведение бизнеса на территории США** – *это не просто выход на Американский потребительский рынок, а именно ведение бизнес операций на территории США, таких как открытие офиса и наем сотрудников*
- **Требования третьих лиц** – *некоторым проектам приходится иметь юридическое лицо в США для осуществления сделок с третьими лицами, такими как предприятия-клиенты или инвесторы*

Первую цель мы видим часто в глобальных проектах, которые принимают решение расширяться на территорию США. Эти проекты, в основном, представляют собой сложные группы компаний в которые, новым звеном, добавляется юр. лицо в США. В таком случае, американская компания играет сугубо операционную роль. Ее использование сводится к тому, чтобы заключать контракты на территории США в интересах всей группы компаний – это могут быть контракты на аренду помещения, наем и спонсирование виз сотрудников, и заключение контрактов с клиентами на продукты или услуги группы компаний.

Для компаний, которых США интересует именно как рынок сбыта, вторая цель может частично пересекаться с первой. Вне зависимости от того, имеют ли они в планах физическое присутствие в США, для заключения сделок с клиентами, чтобы увеличить уровень доверия к себе, им нужно вести деятельность через американское юр. лицо.

Если же рассматривать стартапы ориентированные на привлечение капитала от инвесторов из США, особенно на венчурный капитал из США, им приходится регистрироваться в США. Несмотря на развитость института венчурного инвестирования в США, или, возможно именно, как результат этой развитости, как правило, местные инвесторы не рассматривают сделки за пределами страны. Те инвесторы, которые открыты к проектам в других странах, в основном инвестируют в них через фонды, организованные ими в этих иностранных юрисдикциях с местными партнерами. Так что, когда мы говорим об американских инвесторах, мы не имеем ввиду эти локальные представительства американских фондов. Их, впрочем, не так и много.

Если нет цели вести бизнес на территории США и нет третьих лиц, с которыми у компании должны быть коммерческие отношения и которые настаивают на юрисдикции США, то стоит задуматься, является ли США наилучшей юрисдикцией для такого проекта.

2 Годовые расходы на поддержание компании

Годовые расходы на поддержание юр. лица в США зависят от его непосредственной деятельности. При наличии оборотов и деятельности, расходы на само поддержание юр. лица не играют большой роли, так как они незначительны по сравнению с другими расходами, такими как аренда помещения или рабочая сила. Поэтому, ответим на этот вопрос с точки зрения юр. лица основанного с перспективой на последующее развитие, но пока не ведущего деятельность в США. В моем примере я буду рассматривать расходы на поддержание Делавэрской корпорации. Цифры, приведенные ниже для других форм юр. лица или для корпораций, зарегистрированных в других штатах, могут отличаться, но порядок цен и статьи расходов аналогичны.

Franchise Tax & Annual Report. До 1 марта каждого года, корпорация зарегистрированная в штате Делавэр должна заплатить «franchise tax», или налог на право ведения бизнеса в штате, и заполнить годовой отчет. В Делавэре, сумма налога рассчитывается по одной из двух схем: обычной и упрощенной. За подачу годового отчета через онлайн систему штата, штат Делавэр берет дополнительно \$50.

Упрощенная схема. Для того, чтобы платить по упрощенной схеме, корпорация не должна выпускать больше 5 000 акций (authorized shares). Корпорации, которые платят по этой схеме, должны штату Делавэр всего \$175 в год (по данным на 2017 год). При увеличении количества выпущенных акций сумма налога постепенно возрастает. Если же выпустить действительно большое количество акций, то по этому методу исчисления сумма налога получится астрономическая. (См. таблицу ниже.)

Обычная схема. Компании, у которых выпущены миллионы, а не тысячи акций, платят по обычной схеме. На сумму налога по этой схеме влияют материальные активы компании и соотношение выпущенных акций к эмитированным (issued shares). Для компании на ранней стадии, у которой небольшие материальные активы, сумма налога обычно не

превышает минимальной для этой схемы – \$350 в год. Но эта сумма будет расти, по мере роста активов.

Franchise tax в штате Делавэр

- Упрощенная схема (authorized shares method) –
 - авторизовано 5 000 акций или меньше – *\$175 в год;*
 - авторизовано 5 001 – 10 000 акций – *\$250 в год;*
 - каждые дополнительные 10 000 акций – *дополнительные \$75 в год;*
 - при 10М выпущенных акций, по этой схеме налог был бы *\$75 175 в год;* при 1М выпущенных акций – *\$7 675*
- Обычная схема (assumed par value capital method) – авторизованы акции с номинальной стоимостью (par value)
 - сумма активов на конец года * (выпущенные акции / эмитированные акции) * (\$350 / \$1M)
 - при 10М выпущенных акций, 6М эмитированных, и сумме активов в размере \$500Т, по этой схеме налог был бы *\$350 в год*

В Делавэре компания сама выбирает по какой схеме ей выгодней платить franchise tax. Но, если капитализация компании изначально неправильно структурирована, может не оказаться хорошего выбора с низкой суммой налога ни по одной из предложенных схем.

В других штатах franchise tax будет исчисляться иначе. В Калифорнии, для контраста, это фиксированная ставка в \$800. С другими штатами мы сталкиваемся реже, но обычно эту информацию можно за 20-30 минут найти на сайте государственного секретаря штата (Secretary of State) в разделе о корпорациях.

Регистрационный агент. Раз в год нужно обновлять подписку (контракт) с регистрационным агентом в Делавэре. Роль регистрационного агента предоставлять юридический адрес и, если нужно, пересылать почту

приходящую на него. Услуги регистрационного агента должны обходиться в пределах \$100-300 в год. Но, в зависимости от агента, сумма может включать в себя разный набор услуг. Поэтому, при выборе регистрационного агента важно выяснить, сколько будет дополнительно стоить пересылка документов по США и за ее пределами, если она не включена в годовой платеж.

Годовая налоговая отчетность. Корпорация зарегистрированная в США является налогоплательщиком США и, как всякий налогоплательщик, обязана подавать годовую налоговую отчетность вне зависимости от того, была ли у нее прибыль или даже обороты за этот год. Для подачи налоговой отчетности нужно подписаться на услуги сертифицированного бухгалтера (CPA), который один раз в год соберет у вас всю финансовую информацию о компании и правильно оформит отчет. Расценки на услуги бухгалтеров разные. При совсем «пустой» компании, возможно уложиться в \$1 000, если хорошо поискать. Чем у компании больше деятельности, тем дороже будет стоить и отчетность.

Если зарегистрировать юр. лицо в США и больше вообще ничего с ним не делать, то описанные выше расходы — это все, что потребуется, чтобы продлевать жизнь компании из года в год. Конечно, как только компания начинает операционную деятельность, появляются другие расходы, в том числе и на юридическое сопровождение.

3 Когда открывать американское юр. лицо

Не всегда очевидно, когда следует регистрировать компанию в США, даже если есть бизнес цель, оправдывающая регистрацию. В таблице ниже перечислены некоторые параметры того, как определить, что уже пора регистрировать юр. лицо.

Пора регистрировать	Можно подождать
<ul style="list-style-type: none"> • вы разрабатываете технологическое решение или другой проект <u>в команде</u> • ваш проект находится на стадии <u>выхода на операционную деятельность</u> • вы финансируете проект за счет <u>внешних инвестиций</u> • вы хотите <u>работать в США</u> или привезти сотрудников в США из других стран 	<ul style="list-style-type: none"> • вы разрабатываете технологическое решение или другой проект <u>сами</u> • ваш проект находится на стадии <u>предварительной разработки</u> • вы финансируете проект <u>за свой счет</u> • ваш проект сосредоточен в другом юр. лице

Риски незарегистрированных проектов. Ниже перечислены несколько основных рисков связанных с передерживанием проектов без их регистрации. Все эти риски относятся к регистрации юр. лица в какой бы то ни было юрисдикции, совсем не обязательно в американской. Поэтому, если проект оперирует внутри правильно оформленного юр. лица, где бы оно ни было зарегистрировано, эти риски для такого проекта неактуальны.

Доли. Если в проекте несколько учредителей, их доли в компании юридически не зафиксированы пока проект не зарегистрирован. От момента первичной договоренности о долях, если такая вообще была до регистрации, может многое измениться. Один из учредителей может выйти из проекта. Другой может оказаться не таким ценным

участником проекта. Нередко оказывается, что ожидания соучредителей на входе в проект о требуемых временных затратах сильно расходятся с действительностью, и они не справляются. Если на момент регистрации что-то изменилось с момента договоренности, и между учредителями возникли неразрешимые разногласия относительно их долей, этого, бывает достаточно, чтобы убить проект. Но даже если проект не закроется на этой стадии, пока не истечет срок исковой давности, останется риск того, что неудовлетворенный учредитель будет судить остальных учредителей лично и само юр. лицо. Наличие такого риска является отрицательным фактором при привлечении инвестиций.

Активы. Если к моменту регистрации юр. лица все-таки произошли изменения в составе учредителей или в их отношениях друг с другом, то есть вероятность того, что не все подпишут договор о передаче компании тех активов проекта, которые до регистрации принадлежали им или были оформлены на них. Основная ценность стартапов — их интеллектуальная собственность. Для роста компании и привлечения инвестиций нужно иметь неограниченные права на все активы включая права на интеллектуальную собственность. Если один из учредителей вышел из проекта, не передав компании права на свои разработки, права компании на активы окажутся под вопросом. Это несет риски как с точки зрения привлечения инвестиций, так и дальнейшего построения бизнеса.

Личная ответственность. Если начать операционную деятельность без юр. лица, то учредители несут личную ответственность за все обязательства проекта. В случае аренды помещения на год учредители берут обязательства платить арендную плату на себя, даже если за этот год проект закроется. Если запустить онлайн сервис, который ущемляет патентные права другой компании, то эта компания может судить учредителей лично. Юр. лицо предоставляет слой защиты между внешним миром и лично учредителями. Если бизнес не удался и в результате юр. лицо должно слишком много денег по своим обязательствам, владельцы не несут личной ответственности и не отвечают за долги компании личным имуществом. Юр. лицо можно

бросить, закрыть, или оно может подать на банкротство. Все это не затрагивает учредителей лично.

Пред-инкорпорационные соглашения. Иногда в целях экономии учредители оттягивают момент регистрации юр. лица и пытаются смягчить первые два риска, описанные выше, заключив между собой пред-инкорпорационное соглашение (pre-incorporation agreement). Это безусловно лучше, чем договариваться «на салфетке» или вообще устно. К сожалению, немногие учредители способны сами составить такое соглашение, учитывая все нюансы дальнейшего сотрудничества. Наличие плохо составленного, но юридически обязывающего, договора может создать больше проблем чем его отсутствие. Конечно, можно нанять юристов, чтобы договор составили грамотно. Но это стоит денег. Если сначала проработать с юристом пред-инкорпорационный договор, а через год или полгода зарегистрировать юр. лицо, то платишь дважды. Из этих соображений мы не рекомендуем пред-инкорпорационные соглашения, хотя не один раз готовили их для клиентов.

4 В каком штате открывать американское юр. лицо

Каждый штат в Соединенных Штатах Америки является иностранной юрисдикцией относительно всех остальных штатов. Поэтому предприниматель должен определить для себя в каком штате ему стоит регистрировать свое американское юр. лицо.

Чтобы это определить, нам нужно вернуться к обсуждению цели регистрации юр. лица в США. Самый подходящий штат регистрации для одной компании может оказаться совсем не таким удачным выбором для другой.

Ведение бизнеса на территории США. Самый удобный штат регистрации для ведения бизнеса на территории США это штат, где компания будет фактически вести бизнес, там где она будет арендовать помещение и где она будет нанимать сотрудников. Если вы открываете филиал своей компании в Кремниевой Долине или в Голливуде, то почему бы не зарегистрировать Калифорнийскую корпорацию. Если в Нью-Йорке, то Нью-Йоркскую. Хороший пример – операционные дочерние компании.

Соответствие требованиям третьих лиц – клиенты. Если вы ведете бизнес в США через юр. лицо зарегистрированное в одном из штатов, это удовлетворит (как юрисдикция) любого американского клиента. Если большинство ваших клиентов базируются в одном штате будет логично зарегистрироваться именно в этом штате, хотя и необязательно. Исходите из соображений удобства ведения своего бизнеса.

Какие есть критерии для принятия решения о штате регистрации, если физического присутствия в США у компании нет? Во-первых, можно рассмотреть штаты с низкими (или отсутствующими) налогами на прибыль. Есть несколько распространенных юрисдикций. Делавэр и Невада являются распространенными юрисдикциями. Вайоминг используется тоже, но в меньшей степени. Для начинающих предприятий с небольшими оборотами стоит обратить внимание и на то, во сколько в таком штате обойдется регистрационный агент и налог на ведение бизнеса (franchise tax). Если вы

продаете продукт (но не сервис), в США есть еще налог на продажи (разновидность НДС или VAT, но гуманнее). Объем этого налога определяется штатами индивидуально. О нем тоже не стоит забывать при выборе штата.

Помимо стоимости поддержания юр. лица в определенном штате стоит принять во внимание, в каком штате компания планирует вести деятельность в будущем. Даже если на текущий момент компания не присутствует физически в США, возможно у нее есть в планах начать деятельность на территории США в перспективе. В таком случае стоит серьезно рассмотреть тот штат, где предполагается эта деятельность. Если же это неизвестно, возвращаемся к выбору по принципу оптимизации затрат.

Соответствие требованиям третьих лиц – инвесторы в США. Популярность Делавэра как штата регистрации компаний в области высоких технологий, в немалой доле, заслуга инвесторов. Исторически сложилось так, что Делавэр завоевал особое место в их сердцах. Есть на это свои объективные причины и традиции. Как бы то ни было, венчурные инвесторы предпочитают, чтобы проекты были зарегистрированы именно в Делавэре, а не в другом штате (даже если другой штат – Калифорния, где расположена Кремниевая Долина).

Если проект не зарегистрирован в Делавэре, но инвестор в нем заинтересован, он с большой вероятностью все равно осуществит сделку. Условием осуществления такой сделки может стать реструктуризация компании в Делавэр. В то же время инвестор может принять не Делавэрскую регистрацию за некомпетентность учредителей и в такой проект не инвестировать.

Мы рекомендуем компаниям, которые нацелены на привлечение инвестиций в США, следовать сложившейся практике. Когда настанет момент обсуждения проекта с инвесторами, его лучше использовать на обсуждение технологий, потенциального рынка и пользователей, чем возвращаться к вопросу регистрации компании. В данном вопросе лучше плыть по течению чтобы сэкономить время, энергию и моральные силы, в первую очередь, свои собственные.

Соответствие требованиям третьих лиц – инвесторы вне США. Многие зарубежные предприниматели в области высоких технологий регистрируют свои проекты в США, несмотря на то, что у них нет ни нацеленности на рынок сбыта США, ни на привлечение финансирования от американских инвесторов. Они это делают из соображений отсутствия развитой законодательной базы в домашней юрисдикции. В США понятная юрисдикция с нормальными законами. Такие проекты привлекают инвестиции, но не у американцев, и поэтому требования именно инвестора к Делавэру зачастую отпадают.

В каком штате в таком случае следует регистрировать компанию? Даже если нет давления извне в этом направлении, я все равно рекомендовала бы Делавэр:

Налоги. В Делавэре хороший налоговый режим. Для компаний, которые в нем не присутствуют физически, налога на прибыль нет. И налог на ведение бизнеса (franchise tax) разумный.

Административное удобство. Для осуществления инвестиционной сделки нужно внести изменения в устав. Это относится к большинству юрисдикций (если компания правильно структурирована). Изменения в уставе оформляются государственным секретарем штата. В Делавэре изменения к уставу регистрируют обычно за сутки, даже без ускорения, и можно доплатить за ускорение, причем есть несколько уровней ускорения. В Калифорнии, без ускорения, регистрация изменений в уставе компании может занять неделю, и это если устав не вернется с правками от юриста из отдела государственного секретаря. В отличие от Делавэра, в Калифорнии документы поданные на регистрацию вычитываются, и если там найдены несоответствия с законом, то их возвращают для вноса изменений и повторной подачи.

Законодательство и суды. В США прецедентное право. Законы интерпретируются судами на основе предыдущих опубликованных судебных дел. За годы суды в Делавэре проработали множество вопросов связанных с корпорациями и правами акционеров, в результате чего сложилось хорошее понимание того, от чего акционеры (в том числе и инвесторы) защищены, а от чего нет.

Предсказуемость и сильная защита для миноритариев является одной из причин почему инвесторы настаивают на Делавэре.

В дополнение, в Делавэре корпоративные вопросы рассматривает специализированный суд, Chancery Court. У него есть глубокое знание корпоративного права и ценных бумаг, поэтому увеличивается вероятность того, что в результате тяжбы справедливость восторжествует. В другой юрисдикции, судья с утра возможно слушал дело об убийстве, а после обеда – о малолетней проституции, а тут какие-то ребята, рассказывают, какие они обиженные – компанию в которой они были акционерами слишком дешево продали, и они получили не столько миллионов, сколько ожидали. Судья он же тоже человек. Как ему переключиться и проникнуться к ним симпатией, даже если закон технически на их стороне?

5 Как выбрать форму юр. лица

Каждый штат законодательно регулирует формы юр. лиц, которые в нем можно регистрировать. Формы юр. лиц в основном отличаются тем, кто несет ответственность за обязательства компании и за уплату налогов на прибыль – само юр. лицо, или его владельцы. Юр. лицо может принять любую из целого ряда форм, но мы обсудим только две, наиболее распространенные и актуальные.

Корпорация. Корпорация является самой распространенной формой юр. лица для технологических проектов, особенно для тех, которые привлекают внешние инвестиции. Давайте рассмотрим причины:

Стандарты. Из-за большого количества стартапов, организованных как корпорации, в индустрии установились хорошо отлаженные шаблоны как организационных, так и инвестиционных документов для них. Использование стандартных шаблонов экономит клиентам время и деньги. Опционные планы и привилегированные акции являются хорошими примерами того, что делается элементарно в контексте корпорации и достаточно сложно в других формах юр. лиц.

Структура. Корпорации требуют определенной структуры корпоративного управления. Корпорацией управляет совет директоров. Офицеры (высшие должностные лица) наделяются исполнительными функциями. Поскольку многое предусмотрено законодательством, не нужно для каждой компании с нуля придумывать и документировать корпоративную структуру правления. Нестандартные решения в области корпоративной организации чреваты серьезными расходами на юристов или дорогостоящими ошибками. По протоптанной и огороженной колее идти быстрее и безопаснее, чем продираться через девственный лес.

Инвесторы. Венчурные капиталисты инвестируют в корпорации и не инвестируют в другие формы юр. лиц. Корпорация сама отвечает за свои налоги, не обременяя проблемами уплаты налогов корпорации

своих акционеров. Акционеры корпорации отвечают только за свои личные налоги рассчитывающиеся на основании их личного дохода. У инвестиционного фонда в портфеле может быть 50 или 250 компаний, поэтому он не может напрямую отвечать за свою пропорциональную часть налогов своих портфельных компаний, даже если одни из них в прибыли, а другие делят потери, которые можно списать против прибыли. «Ангелы» иногда готовы инвестировать и в другие формы юр. лиц, но венчурные инвесторы будут требовать конвертации любой другой формы юр. лица в корпорацию до их инвестиционной сделки.

Потери. Корпорация, которая декларирует потери, а это практически любой стартап на протяжении первых нескольких лет, может их аккумулировать и в будущем списать против прибыли. В компании где за налоги отвечают акционеры напрямую (pass through entity), если у учредителей не было другого дохода в США против которого можно было бы списать потери юр. лица в первые несколько лет, то эти потери... потеряны. Соответственно, в будущем, акционерам такого бизнеса придется платить налог с полного объема прибыли, без списаний за прошлые потери.

Зарубежные акционеры. Для учредителей и других акционеров, которые не являются налогоплательщиками США, корпорация предоставляет возможность не подавать налоговую декларацию в США на свои личные доходы (на которых отражены доходы или потери юр. лица) и избежать автоматическое 30% удержание с прибылей компании выпадающих на долю такого учредителя в компании с pass-through статусом.

Общество с ограниченной ответственностью (LLC). В чем же тогда преимущества формы LLC и кто регистрирует такие юр. лица? В то время как для стартапов форма LLC подходит далеко неидеально, для предпринимателей в области «малого бизнеса», которые являются налогоплательщиками США, это может быть хорошим вариантом. Рассмотрим теперь преимущества LLC:

Один уровень налогообложения. В LLC один уровень налогообложения, на уровне владельцев LLC. В прибыльном бизнесе,

где два партнера, вместо того, чтобы сначала юр. лицо заплатило налог с прибыли, раздало дивиденды акционерам, и они вторично заплатили с них налог, по итогам года владельцы делят прибыль (или часть ее) и сами платят налог с прибыли, один раз. Обратим внимание на то, что прибыли и дивиденды не являются особо частым явлением в стартапах, поэтому двойное налогообложение не так пугает их и их инвесторов.

Гибкость структуры. Если в малом бизнесе есть два учредителя, скажем муж и жена, идея того, чтобы создавать совет директоров, проводить формальные встречи и вести протокол заседания звучит для них довольно смешно. Они живут своим бизнесом, принимают ключевые решения за ужином или за мытьем посуды. У них нет внешних инвесторов, перед которыми им нужно отчитываться. Им нужно простое в использовании юр. лицо, которое налагает на них как можно меньше структурных обязательств. Опционные программы и привилегированные акции им тоже не нужны. Хотя мы не приветствуем такую практику, зачастую, такие малые бизнесы вообще оперируют без действующего соглашения (LLC Operating Agreement), просто на основе тех прав и обоюдных обязательств, которые предоставляет законодательство.

Стоит заметить что, если такие бизнесы не следуют никаким корпоративным формальностям (например, смешивают свои личные деньги с деньгами компании), есть некоторая вероятность потери защиты от личной ответственности (piercing of the corporate veil), но это не происходит автоматически. Для этого должна быть пострадавшая сторона; юр. лицо не способно платить; пострадавшая сторона судит юр. лицо и требует, чтобы владельцы юр. лица лично расплатились с ней за ее потери.

Помимо малого бизнеса, есть другие виды деятельности, где использование LLC распространено и предпочтительно (например, в сфере холдинговых компаний для недвижимости).

Есть еще варианты, где LLC может вести себя, как корпорация в отношении того, кто несет ответственность за налоги. Это имеет смысл в определенных ситуациях. Но, упрощенно, скажем, что в большинстве

случаев, тип юр. лица выбирается основываясь именно на том налоговом статусе, который учредители хотят приобрести. В большинстве случаев имеет смысл не усложнять, а регистрировать сразу то, что нужно (и не делать пластическую операцию крокодилу под бульдога).

6 Руководящие органы корпорации в США

Корпоративное управление в США отличается от практики и законов многих других юрисдикций.

Совет директоров. Основным руководящим органом корпорации является совет директоров.

- **Минимальные требования.** Существуют минимальные требования к членам совета директоров в американской корпорации. Директор должен быть физическим лицом и ему должно быть, как минимум, 18 лет. Нет требования на то, что директор американской корпорации должен быть резидентом США, или иметь в США право на работу.
- **Состав.** Инкорпоратор это тот кто регистрирует юр. лицо и назначает первого директора или директоров. После этого, смена директоров может происходить одним из следующих способов:
 - Текущий директор может отказаться от своего места, образуя вакансию, которую оставшиеся члены совета директоров могут заполнить на свое усмотрение.
 - Текущие директора могут увеличить общее число директоров и заполнить образовавшиеся вакансии на свое усмотрение.
 - Акционеры могут на собрании акционеров или голосованием в письменном виде изменить как количество, так и состав совета директоров.

На практике, в компаниях с внешними инвесторами или просто опытными учредителями, состав совета директоров обычно определяется контрактными договоренностями между акционерами. Например, инвестор может на этапе инвестиций закрепить за собой право назначать директора на одно место в

совете директоров. Тот же инвестор может зафиксировать за собой право вето на изменение количества мест в совете директоров. Таким образом, на период до входа следующего инвестора, состав директоров может поменяться, но акционеры или группы акционеров назначающих директоров останутся неизменны.

- **Полномочия.** Совет директоров обладает самыми широкими полномочиями. Это локомотив корпорации. В соответствии либо с законодательством либо с контрактными договоренностями, решения совета директоров могут требовать согласия либо группы акционеров, либо одного конкретного акционера индивидуально, либо кредитора компании. Это называется право блока. Например, большинство инвесторов в стартапы закрепляет за собой право блокировать дополнительные эмиссии акций компанией. Несмотря на риски для корпорации, такое право блока широко распространено в венчурных сделках.

Наличие права блока позволяет акционерам сильно ограничивать действия корпорации. Но, обратите внимание, что локомотивом все же является совет директоров, а не акционеры. Акционеры не могут заставить совет директоров проголосовать определенным образом или инициировать какие-то действия корпорации. Даже если у инвестора в нашем примере есть право блока на следующий раунд инвестиций, и у него есть знакомый, который готов инвестировать в компанию, но который по какой-то причине не угоден совету директоров, этот инвестор не может заставить совет директоров принять инвестиции своего знакомого. Он может проголосовать против альтернативного плана инвестиций, таким образом создавая безвыходную ситуацию и форсируя решение относительно предложения от знакомого. Но в этой ситуации он рискует быть обвиненным в нарушении своих фидуциарных обязательств перед компанией.

Несмотря на то, что в теории совет директоров определяет направление развития компании, на практике, если акционеры владеющие большинством акций не одобряют избранное советом директоров направление, они могут сменить директоров на тех,

которые будут следовать их видению. Но это не всегда так просто осуществить, так как могут существовать оформленные договоренности относительно того, у кого из акционеров есть права назначать директоров.

- **Обязанности.** Директоры берут на себя обязательства ответственности и лояльности (*duty of care* и *duty of loyalty*) по отношению к корпорации и ее акционерам, в том числе и по отношению к миноритарным акционерам. Даже если директор назначен одним акционером, он обязан принимать решения и голосовать в интересах всей корпорации в качестве "доверенного лица" всех акционеров. Если директор голосует в интересах какого-то одного акционера или группы акционеров, его могут судить за нарушение лояльности по отношению к корпорации и ее миноритарным акционерам.

Чем больше у корпорации оперативной деятельности и чем больше она на виду и на слуху, тем больше ответственности несут директоры, и тем важнее им не просто числиться директорами, а вникать в решения, которые представлены на их рассмотрение и голосовать с полным пониманием сути решения и его эффекта на корпорацию и ее акционеров.

- **Компенсация директоров.** Так как директоры не являются сотрудниками компании, то и зарплату они обычно не получают. Независимым директорам обычно дают небольшую долю в компании в роли компенсации. Независимые директоры – это директоры, которые не являются ни учредителями ни инвесторами. Их привлекают за независимое мнение, профессиональные качества и опыт в индустрии. Директорам традиционно возмещают их затраты на посещение заседаний совета директоров (в разумных пределах).

Офицеры. Если совет директоров корпорации можно сравнить с локомотивом, то офицеры — его машинист, помощник машиниста, вагоновожатый и т.д. Они представители исполнительной власти, которая внедряет решения совета директоров: нанимает сотрудников, заключает

договоры согласно бюджету, и вообще занимается повседневной деятельностью.

- **Минимальные требования.** Как и директор, офицер должен быть физическим лицом и ему должно быть не менее 18 лет. Для офицеров (но не для сотрудников) нет государственных требований ни проживания, ни наличия права на работу, в США. Есть три общепринятые офицерские вакансии – CEO/President, CFO/Treasurer, и Secretary (т.е. генеральный директор, финансовый директор и секретарь). Кстати, один человек может числиться в нескольких офицерских ролях одновременно, так что, совсем необязательно иметь троих учредителей в проекте. Практика назначения на роль офицеров номинально числящихся физ. лиц, не имеющих отношения к проекту, в США отсутствует.
- **Состав.** Совет директоров, обычно своим первым актом, назначает офицеров. В этом же акте, совет директоров наделяет офицеров их базовыми полномочиями.
- **Полномочия.** Общие обязанности офицеров описаны в bylaws (конституции) компании. Но не ищите там никакой специфики. Это описание высокого уровня и оно не очень информативно. Офицеры могут действовать сугубо в соответствии с теми полномочиями, которыми их наделил совет директоров. Рассмотрим на примере. Совет директоров утверждает инвестиционную сделку, ее условия, и транзакционные документы для оформления сделки. В этих же резолюциях совет директоров дает полномочия офицерам подписать документы от имени компании, выпустить сертификаты акций, и вообще сделать то, что требуется для того, чтобы осуществить сделку в рамках утвержденных советом директоров условий. Если после решения совета директоров инвестор хочет изменить ключевое условие утвержденных документов, то у офицеров уже нет полномочий осуществить сделку от имени компании на новых условиях. Прежде чем подписать, им нужно заново предоставить директорам сделку и документы на рассмотрение и утверждение.

- **Обязанности.** Упрощенно, офицеры нужны, чтобы было кому подписывать документы от имени компании. В США директора не выступают подписантами контрактов. Директор может быть и офицером тоже, и подписывать как офицер. Генеральный директор (chief executive officer), например, почти всегда является членом совета директоров.
- **Компенсация офицеров.** Если офицер не является сотрудником или поставщиком услуг компании, то и зарплату он не получает за роль офицера. Обычно, на стадии, когда бизнес либо получает внешнее финансирование, либо начинает зарабатывать, офицеры (они же учредители) перестают быть сугубо офицерами, а переходят в разряд сотрудников или других поставщиков услуг, которым положена компенсация.

Акционеры. Если совет директоров корпорации – локомотив, а офицеры – его машинист, то акционеры – тормоз локомотива. Как мы уже обсуждали, у акционеров пассивная роль в бизнесе. У них могут быть права на получение информации, на внедрение своего ставленника в совет директоров, на участие в дополнительных эмиссиях компании и на блокирование определенных действий компании, если они оговорили для себя эти права и закрепили их контрактом. Эти права позволяют акционерам «дать по тормозам» и остановить локомотив. Развернуться ему, выбрать другой маршрут, или так и остаться стоять, определяет совет директоров.

7 Информация от учредителей

Рассмотрим, какая информация требуется от учредителей для регистрации юр. лица и оформления сопутствующих документов.

Название юр. лица. Самая приятная часть процесса это выбрать название для своего проекта. Тут нужно учесть всего несколько деталей.

Во-первых, название должно быть доступно в штате регистрации. Обратите внимание, что наличие торговой марки на название, даже торговой марки зарегистрированной в США, абсолютно не гарантирует, что это название еще не используется кем-то еще в том же штате. Просто на торговые марки распространяется принцип «substantial likelihood of confusion», или существенная вероятность путаницы. Если один бизнес продает яблоки, а другой, с тем же названием, электронику, вероятность, что их спутают потребители невелика, и соответственно у них могут быть одинаковые или похожие названия, даже если у бизнеса с электроникой есть зарегистрированная торговая марка.

Если избранное предпринимателем название не очень оригинально (или даже если очень), на сайте секретаря актуального штата можно проверить, не зарегистрированы ли там уже другие компании с таким же названием. Если избранное название уже используется, вместо того, чтобы искать другое подходящее название, особенно если уже получена торговая марка и куплен домен, самых простой выход – добавить еще одно слово.

Допустим вы решили зарегистрировать компанию «Acme Corporation». Такое название уже используется. Но если вы добавите слово «International», получится «Acme International Corporation», и с таким названием у вас зеленый свет, можно регистрировать.

Во-вторых, в Делавэре, после названия компании требуется дополнительно слово: «association», «company», «corporation», «club», «foundation», «fund», «incorporated», «institute», «society», «union», «syndicate» или «limited». Можно также использовать аббревиатуру одного из этих слов. Знаки препинания можно использовать или не использовать, по желанию.

Самые популярные приставки «corporation» и «incorporated» (и их аббревиатуры). Остальные практически не встречаются. В Калифорнии, такого требования нет, но многие корпорации, тем не менее, добавляют к названию слово, определяющее компанию как корпорацию.

На этапе регистрации юр лица, мы всегда спрашиваем, в каком штате или в каких штатах корпорация будет вести деятельность. Даже если мы регистрируем в Делавэре, и там нет конфликтов с названием, но компания открывает офис в Калифорнии, то мы проверяем название и в Калифорнии, так как тут тоже придется регистрировать компанию (как *foreign corporation doing business in California*) и тоже нужно, чтобы не было других компаний, использующих это же название.

Совет Директоров. Определите количество и состав совета директоров.

Директором американской корпорации может быть гражданин любой страны. Он не обязан быть резидентом США и иметь право работать в США. Директоров может быть любое количество, начиная с одного. С практической точки зрения, для компании на ранней стадии три директора считается оптимально, но только если есть кого поставить на эту роль. Если нет, то меньше лучше, чем заполнять места пустышками. Кстати, в отличие от многих других юрисдикций, в США не распространена практика использования номинальных директоров.

Офицеры. Кто будет изначально выполнять роль офицеров в компании? В Делавэре приняты три заполненных офицерских позиции – генеральный директор, финансовый директор и секретарь. Все три роли может выполнять один человек, если так удобнее учредителям.

При необходимости можно назначить и других офицеров, таких как технический директор, директор по продажам или директор по маркетингу. Чем больше в компании офицеров, тем важнее четко определить и описать их полномочия и бюджетные рамки их решений. Директору по продажам, например, может быть выделен бюджет на гостиницы и самолеты, ужины и банкеты. В то время как технический директор, в рамках своего бюджета, может нанять команду программистов на основе аутсорсинга и купить лицензии на программное обеспечение для сотрудников.

В стартапах на стадии инкорпорации, обычно нет разделения на разные полномочия между офицерами. Любой из них может подписать любой контракт, но контракт должен быть утвержден советом директоров (так как и бюджета утвержденного советом директоров у них, зачастую, нет).

Акции. В связи с акциями встает целый ряд вопросов.

Выпущенные акции. Сколько в корпорации будет выпущено акций при регистрации и каких классов они будут?

Сначала, отбросим самый простой компонент этого вопроса – если мы не оформляем долевую инвестиционную сделку одновременно с регистрацией компании, привилегированные акции нам не нужны.

Для стартапов, типично начинать с 10М обычных акций. Почему с 10М? Можно сказать, «так уж повелось». Но есть и другие причины. Упрощенно, когда акций много, ими удобно распоряжаться. При найме сотрудника, предложенные ему 50Т акций звучат куда более значительно, чем 5 акций или 50 акций, несмотря на то, что процент компании, который они составляют, может быть тот же во всех трех случаях.

Эмитированные акции. Когда мы определили, сколько будет выпущено акций при регистрации, нужно решить, сколько из них будет эмитировано, или сколько акций мы распределим учредителям. Если все выпущенные акции тут же раздать, то не останется резерва для новых членов команды. Обычно мы рекомендуем оставить свободный резерв акций в объеме 10-30% процентов от всех выпущенных, на дополнительные эмиссии. Так что, эмитируемые акции, при 10 миллионах выпущенных акций, могут выглядеть как 3,5М у одного учредителя, 3,0М у второго, 1,5М у третьего, со свободным резервом акций в размере 2М на доп. эмиссии новым сотрудникам.

Вестинг. О том, что такое вестинг, зачем он нужен, и нужно ли о нем думать учредителям до входа внешних инвесторов, можно прочесть в главе 11.

Ввод капитала учредителями. Для того, чтобы идея превратилась в компанию, требуются материальные вложения. Масштабы требуемых вложений могут быть очень разными, в зависимости от области, в которой проект ведет деятельность. Но в любом случае, редкий проект начинается с получения инвестиций, так что на первых порах он финансируется учредителями. Рассмотрим несколько способов учета или оформления ранних вложений учредителями.

Если сумма совсем незначительная, порядка пары тысяч долларов, можно оформить первоначальную покупку акций за счет этой суммы. Правда в таком случае, наиболее вероятно, что учредитель только вернет свои вложения при выходе (или дивидендами, но это не оптимально с точки зрения налогов). С более существенными суммами стоит рассмотреть один из двух подходов. Первый – оформление вложений как обычный заем, который компания выплатит из оборотов, когда они появятся через некоторое количество лет. Второй – конвертируемый заем, который будет конвертирован в привилегированные акции компании на следующем раунде инвестиций и соответственно получит ту же ликвидационную привилегию (то есть, очередность возврата), что и инвесторы в первом раунде, и впереди других учредителей, которые не инвестировали капитал.

Это минимальная информация требуемая для того, чтобы зарегистрировать компанию и оформить сопутствующие договоренности с учредителями.

8 Адрес компании

Адрес компании может иметь несколько разных значений. Я их поделила на категории юридический, фактический, адрес для банка и оптический адрес.

Юридический адрес. Компания обязана поддерживать юридический адрес в штате где она зарегистрирована, который, за неимением у компании офиса в этом штате, может предоставлять регистрационный агент. В каждом штате, в котором компания ведет бизнес, тоже должен быть юридический адрес. Если компания арендует офис, адрес этого офиса может служить ее юридическим адресом.

Фактический адрес. На ранних стадиях многие компании не арендуют офис, так как это дорого и в сегодняшнем мире необязательно. А в последнее время еще стало распространено понятие «распределенной рабочей силы» – генеральный директор работает из дома в Москве, технический директор – в Харькове, дизайнер – в Лос-Анжелесе, а продажники – по всему миру. Каждый работает из дома или из коворкинга. Зачем им арендовать офис? Офис удобен для того, чтобы общаться с коллегами, встречаться с клиентами, и получать почту. Но эти практические вопросы решаются и другими путями.

Адрес для банка. Для того чтобы открыть расчетный счет для компании в банке, компания должна предоставить адрес своего офиса. Более того, банки обычно требуют, чтобы офис находился в радиусе нескольких миль от отделения банка. Представитель банка даже приходит проверить наличие офиса по данному адресу. Если кто-то из учредителей живет в США, можно использовать его домашний адрес. Сложности возникают если все участники проекта проживают за пределами США. Многие наши клиенты, не обосновавшиеся еще в США, используют в этих целях наш адрес или адрес бухгалтерской фирмы, с которой они сотрудничают.

Оптический адрес. До того, как компания дорастет до оборотов, которые позволят ей арендовать полноценный офис в нужном регионе, можно создать видимость солидности для привлечения клиентов. Это я и называю

оптическим адресом. Это может быть адрес в Кремниевой Долине для компании в области ИТ, или в Лос-Анжелесе для проектов, связанных с кинематографом, или в Нью-Йорке для финансовой индустрии. По желанию, таких оптических адресов можно иметь несколько. Обычно такой адрес приобретается, как часть услуг виртуального офиса. Пакеты услуг могут быть разными, начиная от адреса, на который можно получать почту, до конференц-зала в бизнес центре и все между этим. Так как во многих отраслях большинство общения с клиентами проходит виртуально, то и виртуального офиса на первых порах более чем хватает. Главное, в приобретении такого оптического или виртуального адреса, ненароком не пересечь грань в категорию «бизнес в штате» или «бизнес в городе», в коем случае в этом штате и/или городе придется зарегистрировать компанию и платить налоги или пошлины за эту привилегию.

9 Расчетный счет в банке

Счет в США. Чтобы открыть расчетный счет в американском банке для американской компании, один из учредителей или уполномоченных сотрудников компании должен прийти в отделение банка с двумя формами удостоверения личности, уставом компании и налоговым номером, и в тот же день будет открыт счет, а в течении примерно недели, на адрес компании придет по почте банковская карточка. Для жителей США, эти требования не представляют никакой сложности. В худшем случае, карточка затеряется, и придется звонить в банк и просить, чтобы выслали заново.

К сожалению, для зарубежных предпринимателей, эти базовые требования могут оказаться трудновыполнимыми:

- Нужен местный адрес, который пройдет проверку банка.
- Нужен налоговый номер для компании. Если у индивидуального получателя есть американский номер социального страхования (social security number), налоговый номер на компанию можно получить за 10 минут по интернету. Если же social security number отсутствует, то налоговый номер для компании нужно получать по факсу и занимает это около 10 дней.
- Нужно личное присутствие в отделении банка.

Чтобы минимизировать лишние затраты, мы рекомендуем, планировать заранее и совместить деловую поездку в США осуществляющуюся в целях ведения бизнеса с открытием счета, а юр. лицо зарегистрировать за некоторое время до этой поездки, чтобы своевременно успеть получить налоговый номер на компанию.

Счет вне США. Можно открыть счет для американской компании и в зарубежном банке. Немногие зарубежные банки предлагают такие услуги, но уже не один наш клиент открывал счет в латышском банке. К сожалению, этот процесс требует как существенных денежных затрат (~\$1 000), так и немало времени. Время уходит на то, чтобы (1) объяснить с банком, на

тому того, какие документы удовлетворяют их требованиям, так как в США нет ни государственного реестра акций, ни понятия incumbency certificate, (2) составить требуемые документы, подписать их, заверить их нотариально и получить на них апостиль в государственных органах США, (3) переслать оригиналы банку, и (4) завершить все внутренние процессы в банке. В общем счете, открытие зарубежного счета для американской компании может легко затянуться на несколько месяцев.

10 Ввод интеллектуальной собственности в компанию

Ввод интеллектуальной собственности или прав на нее в компанию при ее создании является минимальным и основополагающим требованием для технологической компании. Это требование имеет как коммерческое так и корпоративное обоснование.

Коммерческая сторона. Для того, чтобы вести деятельность в избранной области, компания должна владеть правами на уже существующую интеллектуальную собственность. Даже на самом раннем этапе, чтобы просто дорабатывать программное обеспечение, нужно иметь права на ранее созданный код. Иначе, компания нарушает права владельца кода и не будет иметь полных прав на продукт, когда он будет закончен. А если приложение уже создано на момент регистрации компании, то без юридически зафиксированных прав на него, или, как минимум, на его распространение, компания не может его распространять.

Когда мы имеем дело с группой компаний, коммерческие договоренности относительно прав на интеллектуальную собственность внутри группы не всегда документируются. Такой подход, хотя и временно экономный, сопряжен с риском того, что в будущем правообладатель откажется оформлять соответствующую документацию, и компания, оперирующая без требуемой лицензии или прав на интеллектуальную собственность, с одной стороны потеряет источник доходов, а с другой подвергнется риску иска со стороны правообладателя. Дополнительно, договоры помогают сформулировать относительные права компаний в группе касательно интеллектуальной собственности и денежные потоки между компаниями. Это необходимо для правильного ведения бухгалтерии и подачи налоговых отчетов. В случае аудита компании налоговыми органами, наличие документации упростит успешное прохождение аудита и минимизацию штрафов.

Корпоративная сторона. Под корпоративной стороной, я понимаю ценность предприятия для ее акционеров. Чем больше у компании активов, тем выше ее ценность. Для технологических компаний на ранних стадиях

интеллектуальная собственность является одним из основных активов. Прежде чем инвестор даст деньги на развитие проекта, он потребует подтверждение прав на всю ранее созданную интеллектуальную собственность, требуемую для развития проекта в соответствии с текущими планами учредителей.

Для большинства стартапов, это значит, что учредители должны передать компании права на интеллектуальную собственность, созданную ими с момента зачатия проекта в их сознании. Ведь интеллектуальная собственность – это не только код. Это, в том числе, и бизнес план, даже если он только существует на салфетке. И, по-хорошему, учредители вводят принадлежащую им интеллектуальную собственность в проект в момент первичного распределения акций между собой. Для этого есть очень простой договор. В соответствии с этим договором, учредитель отказывается от всех принадлежащих ему прав относящихся к проекту в пользу компании. Суть этого договора, кстати, вовсе не в том, чтобы зафиксировать, какие активы существуют на определенный момент времени. Подписание учредителем такого договора предотвращает риск того, что в будущем этот учредитель будет претендовать на права собственности в интеллектуальной собственности компании и потребует откуп за отказ от своих прав.

Но есть и другая категория компаний. На момент их открытия, технологический продукт уже по большей части создан, и права на него принадлежат не учредителям лично, а другому юр. лицу, которое не будет акционером компании. В такой ситуации, нужно оценивать цели компании и принимать решения относительно интеллектуальной собственности исходя из этих планов. Эти решения могут нести серьезные и долгоиграющие налоговые последствия, поэтому к их принятию нужно относиться крайне серьезно.

В общих чертах, варианты следующие:

1. *Приобретение интеллектуальной собственности* – для этого нужно определить ее стоимость, как будет производиться оплата и откуда возьмутся средства на ее оплату, а также, налоговые последствия ввода ее в США.

2. **Приобретение компании** – для этого нужно перевести все права на юр. лицо, которому принадлежат права на интеллектуальную собственность, с его текущих акционеров на компанию и выявить налогово-оптимальную структуру для такого приобретения.
3. **Лицензирование интеллектуальной собственности** – для этого нужно определить стоимость лицензии, условия оплаты, налоговые последствия в связи с лицензией и уплатой, или получением платежей по ней, и потребность в исследовании трансферного ценообразования (transfer pricing study), чтобы подтвердить соответствие схемы оплаты рыночным ценам.

Следует обратить внимание, что вариант во втором пункте выше решает вопрос интеллектуальной собственности только с корпоративной точки зрения, но не с коммерческой. Даже с дочерней компанией требуется документированное распределение прав.

Все, что мы обсуждали до сих пор относилось к интеллектуальной собственности созданной до регистрации компании в США. После регистрации компании, вопрос прав на интеллектуальную собственность, созданной в рамках проекта, продолжает быть основополагающим. Поэтому, с каждым участником проекта создающим интеллектуальную собственность – будь то сотрудник, частный предприниматель, выполняющий работу для компании на заказ, или юр. лицо, предоставляющее услуги по разработке – компания должна заключить договор автоматически передающий компании все права на созданную этим участником интеллектуальную собственность. Это другой договор, нежели договор одноразовой передачи прав на уже созданную интеллектуальную собственность, о котором мы говорили раньше. Во избежание разногласий с участниками проекта в будущем, учредителям стоит религиозно относиться к подписанию его со всеми, кто вносит вклад в интеллектуальную собственность компании.

11 Вестинг на акции учредителей

Зачем нужен вестинг? Вестинг предоставляет возможность элегантно связать предоставление услуг учредителями, и другими участниками проекта, с их долями в проекте. То есть, это техническое отражение того, что большие доли учредителей на старте — это аванс на их будущий вклад в проект. По мере того, как проект развивается, учредители отрабатывают этот аванс. Помимо того, что вестинг удобный и простой в использовании механизм, его наличие еще и является требованием большинства инвесторов.

Что такое вестинг? Вестинг на акции, это право компании выкупить (по той цене, которую акционер заплатил за них) часть акций, которыми изначально он был наделен, в случае прекращения его сотрудничества с компанией, как по причине его увольнения, так и по причине его добровольного ухода. Вестинг привязан к графику оговоренному между акционером и компанией, в соответствии с которым, компания постепенно теряет право на выкуп акций в отношении все большего количества акций, пока акционер полностью не отрабатывает все свои акции.

Сотрудники компании, которые не являются ее учредителями, обычно получают опционы (stock options), то есть, не сами акции, а право на покупку акций по рыночной цене на момент выдачи такого права. Для опционов, вестинг работает концептуально так же, как и для акций, но технически по-другому. Там тоже есть график отработки. И тоже могут быть ускорители. Но в случае прекращения сотрудничества владельца опционов с компанией, выкупить у него нечего. Наоборот, он должен сам принять решение, в течении обычно 90 дней после прекращения сотрудничества, хочет ли он купить акции составляющие отработанную часть опциона (vested shares subject to stock option). Если на момент, когда сотрудник расстается с компанией, он еще не отработал полный срок прописанный в графике вестинга, то количество акций, которое он имеет право купить уменьшается в соответствии с графиком.

В большинстве случаев институт опционов награждает тех кто работает в компании на момент ее продажи. Те сотрудники, которые ушли раньше, даже если они отработали весь свой вестинг, редко используют право выкупить акции. Ведь за них нужно заплатить, и зачастую стоимость выкупа это вполне существенная сумма. Опцион, в таком случае, это не бонус, а возможность инвестировать в компанию на условиях более ранней оценки. И для многих сотрудников это слишком рискованное предложение.

Какие обычно условия вестинга? Самые типичные условия вестинга для сотрудников – вестинг на четыре года, где после первого года сотрудничества, четверть акций освобождается от вестинга (cliff), а далее, при условии продолжения сотрудничества, равными порциями помесечно на протяжении следующих трех лет. Так как учредители не обычные сотрудники, в их вестинге встречаются вариации и cliff (как испытательный период) обычно не применяется.

Как же может выглядеть вестинг именно для учредителей? Если до регистрации проекта, учредители проработали над ним некоторое время, то при оформлении их акций можно «зачесть» им этот период и не налагать вестинг на часть акций. Допустим учредитель проработал год над проектом до его регистрации. Так как стандартный график вестинга это четыре года, то одну четверть от акций данного учредителя можно оставить необремененными вестингом.

Если в команде несколько учредителей, то в их интересах структурировать вестинг так, чтобы он как можно дольше распространялся на их акции. Если один из учредителей уйдет, нужно будет привлечь на его место другого специалиста и дать ему долю в компании. Чем более ключевая роль учредителя, тем дороже обойдется его замена, и тем соответственно важнее, чтобы на его акции был вестинг на существенный период времени.

Как может ускоряться вестинг? Есть ситуации в которых считается несправедливым забрать у учредителя часть его акций, даже если его участие в проекте прекращается. Ускорение double-trigger (с «двойным спуском») это одна из самых распространенных таких ситуаций. «Двойной спуск» срабатывает в том случае, если (1) учредитель прекращает сотрудничество в связи с (2) продажей компании. Если компания нашла

своего покупателя, а учредителя покупатель решил не оставлять, то этот учредитель свои обязательства выполнил и заслужил все свои акции.

Бывают также разновидности ускорения с одним спуском, который срабатывает либо при увольнении, либо при продаже компании. Но ускорение с одним спуском обычно распространяется только на часть акций. В случае ускорения при беспричинном увольнении (*without cause*) может ускориться половина акций на которые на тот момент еще распространяется вестинг. В случае продажи компании, при продлении сотрудничества акционера с компанией-покупателем, ускорение обычно распространяется на акции так, чтобы еще остался год вестинга.

Условия разных типов ускорения, описанные в этом разделе, являются наиболее распространенными в Кремниевой Долине, но они не являются обязательными. Поэтому, если учредители, хотят предусмотреть для себя некоторую защиту в случае увольнения (после входа внешнего инвестора) или продажи компании, им желательно прописать эти условия с самого начала.

12 Финансирование деятельности

Любой бизнес должен кем-то финансироваться до тех пор, пока он не выйдет на самоокупаемость. В то время как сервисные бизнесы обычно требуют минимальные денежные вложения, бизнесы в сфере технологических решений редко ожидают достичь окупаемости в первые несколько лет. Поэтому, при регистрации юр. лица в США, нужно понимать, кто будет финансировать это юр. лицо, как в ближайшие сроки, так и в перспективе.

Сами учредители (bootstrapping). На первых этапах, всем учредителям приходится рассчитывать на себя. Разница только в том, на сколько долго и на какие максимальные вложения готовы учредители.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none">• нет зависимости от инвесторов для выживания бизнеса• не нужно ни перед кем отчитываться за успех и прогресс• контроль полностью остается в руках учредителей• можно выйти на доходность, без «выхода» для акционеров• при выгодном «выходе», бóльшая доля остается учредителям	<ul style="list-style-type: none">• рост ограничен капиталом учредителей – подходит не всем учредителям и бизнесам• чем меньше людей заинтересованы в успехе бизнеса, тем меньше на него работает связей и ресурсов• весь риск провала на учредителях – не с кем разделить потери

Друзья и семья (friends and family). Если у самих учредителей ограниченные ресурсы, зачастую первыми приходят на подмогу друзья и семья. Для небольших начальных вложений, это тоже может быть неплохой вариант.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> • доверительные отношения, так что контроль остается в руках учредителей • инвестиции по выгодной для компании оценке (по дружбе) • при выгодном выходе, большая доля остается учредителям и приятно разделить успех с близкими 	<ul style="list-style-type: none"> • подходит только на короткий период времени и далеко не всем бизнесам • не у всех есть друзья и семья с достаточными ресурсами • при провале будет стыдно перед близкими людьми • не будет помощи с полезными связями и ресурсами • нужно обеспечить инвесторам «выход»

Непрофильные инвесторы (“dumb” money). Хотя термин «dumb» money звучит обидно, на самом деле, под ним имеются ввиду просто инвесторы из других индустрий, которые не имеют опыта инвестирования непосредственно в стартапы. Именно потому, что они обычно в такие проекты не инвестируют, искать таких инвесторов целенаправленно очень сложно. Они обычно появляются в проектах по знакомству.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> • потенциально могут инвестировать большие суммы • если будут участвовать активно, теоретически могут найти неочевидные решения и привнести свежий взгляд исходя из своего опыта • могут согласиться на высокую оценку и хорошие для компании условия по незнанию • могут не очень вмешиваться, и дать учредителям реализовать свое виденье 	<ul style="list-style-type: none"> • не будет помощи с полезными связями и ресурсами • могут навязывать советы, которые им кажутся правильными исходя из их опыта, который не применим к стартапам • могут настаивать на нестандартных условиях инвестиций и контроля, более типичных для их родной индустрии • могут использовать проект, чтобы «учиться» и этим отнимать много времени учредителей • таких инвесторов сложно искать • нужно обеспечить инвесторам «выход»

Профильные ангелы. Профильные ангелы — это люди, которые разбираются в стартапах и в инвестировании в них. Иногда это даже партнеры венчурных фондов, инвестирующие частным образом. А суммарно, это люди с определенным уровнем достатка, которые так или иначе имеют отношение к стартап индустрии — это могут быть сами предприниматели, уже успешно продавшие свой проект, юристы, которые сопровождают стартапы, те кто работал или работает в стартапах или в больших технологических кампаниях, и т.д. Они инвестируют, обычно, небольшие суммы и, обычно, на ранних стадиях. Это хороший вариант на

ранних этапах, но на одних ангелах, обычно, большую компанию не построишь.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> • могут иметь хорошие связи в данной индустрии, помочь с нужными «интро» • некоторые из них одним своим именем могут дать компании легитимность в определенной отрасли • некоторые могут помочь хорошими советами, так как понимают специфику отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> • инвестируют небольшие суммы и только на ранних стадиях • таких инвесторов сложно искать, так как они редко и обычно довольно узко инвестируют • есть вероятность, что они переоценивают свой потенциал в плане полезных «интро» и другой помощи • нужно обеспечить инвесторам «выход»

Венчурный капитал. Венчурный капитал – это деньги профильных фондов, инвестирующих в стартапы на разных стадиях. Для стартапа, получить венчурные инвестиции, особенно от хорошего фонда – это спасательный трос, обеспечивающих обычно один или даже два года жизни. И хотя, само по себе, привлечение венчурного капитала не является успехом в бизнесе, это важный, а зачастую и необходимый, шаг к успеху.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> • потенциально можно получить сразу много денег от одного инвестора • если фонд хороший, должен иметь хорошие связи в индустрии и 	<ul style="list-style-type: none"> • инвестируют в очень небольшой процент компаний • получают права блока на будущие финансирования и место в СД, так что могут

<p>помогать контактами и советами, открывать двери</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимают как делаются такого рода сделки, так что будут инвестировать на «стандартных» условиях с хорошей оценкой 	<p>усложнить жизнь учредителям</p> <ul style="list-style-type: none"> • фондам нужно показать 10x прибыль, так что они будут оказывать давление на компанию расти определенными темпами • нужно обеспечить инвесторам «выход»
--	---

Банки. Ссуды в банке хорошо подходят устоявшимся предприятиям с кредитной историей в США и предсказуемыми годовыми оборотами на финансирование рабочего капитала. Банки дают деньги под обеспечение активами, и они хотят, чтобы это были какие-то «настоящие» ликвидные активы, а не интеллектуальная собственность. Есть также форма кредитования называемая *venture debt* – банк дает деньги компании на операционную деятельность после привлечения компанией денег от венчурного фонда. Но для этого уже нужно как минимум привлечь деньги от венчурного фонда. Так что, как для стартапов, так и для любых новых компаний созданных зарубежными учредителями, финансирование банком – не вариант.

13 Формы финансирования

Теперь, когда мы разобрали, кто может финансировать бизнес, давайте обсудим, какие есть основные виды финансирования.

Долевое финансирование. Долевое финансирование – это продажа акций за инвестиции входящие в уставной капитал компании. Звучит достаточно просто, но есть много нюансов. В этом разделе я опишу самые распространенные условия долевого финансирования для ангельский и венчурных инвестиций в Кремниевой Долине. Безусловно, бывают и упрощенные варианты долевого финансирования, где инвесторы просто покупают акции, без изощренных прав и расчетов, но это скорее частные инвесторы, участвующие небольшими суммами.

Класс акций. Типичная долевая инвестиционная сделка с венчурными инвесторами в США предполагает продажу привилегированных акций. Привилегированные акции – это акции с дополнительными правами. Сами права не установлены законодательно. Они оговариваются и документируются индивидуально для сделки. Соответственно, существует большой диапазон условий, хотя в венчурной индустрии безусловно есть устоявшиеся общепринятые нормы. Для того, чтобы эмитировать привилегированные акции нужно вносить изменения в устав компании, получать согласие совета директоров и акционеров на эти изменения.

Оценка. Для того, чтобы рассчитать, какое количество акций нужно эмитировать инвестору за его вклад используется понятие «оценка компании» (valuation) и обычно эта оценка подразумевает состояние компании до принятия инвестиций (pre-money valuation).

Например, если инвестор инвестирует \$1M в компанию по оценке \$4M, то у него должно после сделки оказаться 20% компании, так как после сделки, оценка компании увеличится на сумму его вклада. Если на момент до принятия инвестиций компания уже эмитировала 8M акций, то инвестору эта компания продаст еще 2M акций за его \$1M.

Как формируется оценка компании? Действительно «оценить» проект на ранней стадии невозможно. У него нет осязаемой ценности и есть бесконечный потенциал. Поэтому, оценка стартапа обычно складывается из побочных факторов:

- сумма инвестиций этого раунда
- процент компании, который инвестор хотел бы получить за эту сумму (10-30%)

Безусловно, стадия компании тоже играет роль, но это, скорее, игра. Если компания перспективная, она способна уговорить инвесторов на более высокую оценку. Если вокруг компании ажиотаж, то еще более высокую. В следующем же раунде, оценка может и упасть, если ожидания не оправдались.

Тема оценки длинная и сложная, но ключевая мысль заключается в том, что оценка компании не привязана к тому, сколько в компанию уже было вложено денег. Бывает очень большие ресурсы вливаются в предприятие, деньги тратятся, а ценности не прибавляется и рыночная оценка в разы ниже суммы вложенных средств. Бывает и наоборот. Компания с минимальными капиталовложениями вырывается вперед конкурентов и оценивается очень высоко.

Опционный резерв. Каждое следующее долевое финансирование размывает существующих акционеров и в том числе инвесторов – всех пропорционально. Если при этом растет оценка компании, то инвесторы не против. Лучше иметь 5% от компании оцененной в \$100M, чем 30% от компании оцененной в \$20M. Но чего инвесторы хотят избежать как можно дольше, это размытия своей доли без сопутствующего роста оценки. Поэтому, инвесторы стараются на стадии переговоров оговорить свободный резерв акций компании на эмиссии сотруднику, на предполагаемый срок до следующего ближайшего раунда инвестиций. Обычно это процентов 15-20% от компании на post-money basis, то есть уже после входа инвестора.

Это усложняет наш пример из предыдущего раздела. Ведь если инвестор получает 20% акций, но еще 20% должны остаться в резерве,

то у всех остальных акционеров остается только 60% вместо 80%. То есть, если 8М акций уже эмитировано, и 20% должно быть в резерве, то вместо того, чтобы за свой тот же самый один миллион получить 2М акций, инвестор уже получит 2 666 667 акций, и столько же еще пойдет в резерв. Поэтому размер резерва очень важен, и очень сильно влияет на цену за акцию и на размытие долей учредителей и других акционеров.

Контроль. Помимо положений экономических, инвесторы в долевым финансировании обычно требуют для себя определенный уровень контроля. Сами положения контроля могут быть разные, начиная от базовых информационных прав и внедрения ставленника инвестора в совет директоров, и заканчивая правом блокирования разных действий компании и правом вынудить остальных акционеров продать компанию при определенных условиях (drag-along).

Долговое финансирование. Долговое финансирование в чистом виде – это привлечение капитала на определенный срок, с годовой процентной ставкой, графиком выплат, и обычно дополнительным обеспечением (security interest in collateral). Так как долговое финансирование нужно отдавать и не когда-нибудь, в светлом далеком будущем, а в течении обычно одного или двух лет, то компаниям на совсем ранней стадии это обычно не подходит. У них еще просто нет денежных потоков из которых можно гарантировать своевременную оплату по процентам и телу долга. Да и ничего ценного, что можно заложить под дополнительное обеспечение, у них в основном тоже нет.

Поэтому, для компании на ранней стадии, долговое финансирование только работает, если она может получить его на «родственных» условиях, а не на коммерческих. То есть, если три соучредителя будут сами финансировать компанию первый год на равных условиях, они могут вводить деньги в компанию в виде дружественного долга, под низкий процент, с удаленной датой выплаты, без залога, и с пониманием что «деньги вернуться, если в компании будет достаточно денег». Та же логика работает и с аффилированными юр лицами, в примере с дочерней компанией, которую финансирует материнская. Так что, про долговое

финансирование, как форму приема денег, забывать не стоит. Важно просто понимать, в каком случае эта форма может иметь преимущества.

Конвертируемый заем. Распространенная форма финансирования – это финансирование путем конвертируемого займа. Эта форма подходит лучше всего для промежуточного финансирования (bridge financing) и в основном используется когда стороны с одной стороны стремятся упростить структуру сделки – провести ее дешевле и быстрее чем доленое финансирование, а, с другой стороны готовы оставить определение многих ключевых условий и прав инвестора до определения в связи со следующим долевым раундом финансирования.

Конвертируемый заем документируется векселем, то есть долговым инструментом. В нем присутствуют стандартные долговые понятия, такие как годовая процентная ставка, дата возврата и ускорение обязательств в случае дефолта. Но на этом сходства заканчиваются. Основная цель как инвестора, так и компании, в заключении такой сделки, это не возврат долга, а конвертация его в акции компании. Конвертация эта происходит на условиях описанных и по формуле описанной в векселе.

Условия конвертации векселей могут быть разными, но есть три наиболее распространенных «триггера» на конвертацию.

Финансирование. При привлечении компанией внешних доленых инвестиций в некоем predetermined минимальном объеме (qualified financing), вексель конвертируется в акции той же серии и того же класса, которые компания продает долевым инвесторам в этом раунде (или в аналогичные акции параллельной серии в некоторых вариациях). Формула расчета цены за акцию для конвертируемого займа рассчитывается либо со скидкой от цены долевого раунда, либо по определенной фиксированной оценке компании, а, наиболее часто, по наиболее низкой из этих двух цен. Какая минимальная сумма должна быть привлечена, чтобы сработала конвертация, в какие все-таки акции она будет осуществлена и по какой конкретно формуле – все условия, которые оговариваются между компанией и инвестором и прописываются в векселе.

Продажа компании. Инвесторы на условиях конвертируемого займа рассматривают себя все-таки как долевого, а не долговые, инвесторы. Они знают, что у них рискованная игра, обычно в долгую, но с потенциально очень большими возвратами. Поэтому, они не очень заинтересованы в том, чтобы компания продавалась до того, как они получают в ней долю. Скорее всего, если это произойдет, их навар за такой короткий срок не будет очень большим. Распространенным условием для векселя является то, что при продаже компании, до конвертации векселя, у инвестора есть возможность вернуть свои вложения с коэффициентом.

Рассмотрим на примере. Допустим, инвестор вложил \$200 000 на условиях конвертируемого займа в сентябре, с конвертацией по оценке \$5M и процентной ставкой 5% годовых. В марте следующего года, компания продается за \$7M. Инвестор не хочет вернуть свои \$200 000 + 2.5%, которые он заработал за пол года. Он хочет вернуть \$300 000 или \$400 000, чтобы игра стоила свеч. Поэтому, при преждевременной продаже компании, у инвестора обычно есть право вернуть сумму объемом в полтора, два или даже три вклада. А для дополнительной подстраховки, нередко при конвертации у инвестора есть выбор, вернуть вклад с коэффициентом или конвертировать долг по predetermined оценке. В нашем примере выше, конвертировать по \$5M было бы не выгодно. Но если бы продажа компании была по оценке \$20M, то конвертация была бы выгодней, чем возврат с коэффициентом.

Созревание векселя. Если к дате созревания векселя не произошло долевого финансирования и компания не продается, то это обычно тоже служит причиной для конвертации. В обратном случае, деньги нужно возвращать. Если компания борется за выживание, то возвращать ей не из чего. А если у компании бизнес идет отлично, и это и является причиной того, что не было финансирования, то инвестор не хочет получить обратно деньги с процентами, а хочет все-таки свою долю в компании.

В отличие от конвертации в связи с долевым финансированием, в момент созревания векселя нет ориентира заданного другими

одновременными инвесторами. Поэтому все условия конвертации в таком случае должны быть предусмотрены заранее. Конвертация в связи с созреванием происходит по фиксированной, заранее оговоренной оценке – либо такой же, либо более низкой чем та, которая задана как максимальная для конвертации в случае финансирования, и конвертация будет либо в ординарные акции, либо в акции последней серии привилегированных акций, если таковые есть у компании.

Конвертируемые займы очень распространены, особенно на ранних стадиях, когда компания привлекает небольшие суммы и не в положении тратить много денег на оформление полноценной долевой сделки.

Некоторые инвесторы, зная, как говорится, достаточно чтобы быть опасными, превращают сделку по конвертируемому займу в сложную транзакцию, в которой прописывается много разных инвесторских прав. Если чек от такого инвестора на сумму меньше \$200 000, тратить время и ресурсы на разработку документов для его сделки скорее всего нерационально, если, конечно, есть другой выбор.

14 Привлечение венчурных инвестиций в США

Многие предприниматели, регистрируя компанию в США, делают это с целью привлечения инвестиций от американских инвесторов, от венчурных фондов расположенных в Кремниевой Долине.

Это цель благородная и я никоим образом не хочу никого от нее отговаривать. Более того, для достижения этой цели, действительно, наличие компании зарегистрированной в США необходимо. Но, дабы не было иллюзий и разочарования, само по себе наличие компании в США является далеко не достаточным, для привлечения местных инвестиций.

За годы наблюдений, у нас сформировался список некоторых необходимых требований, соответствие которым увеличивает вероятность успеха компании на поприще привлечения венчурных инвестиций в США:

- компания зарегистрирована в США и ей принадлежат права на интеллектуальную собственность на предлагаемые ей продукты или услуги
- компания уже привлекла инвестиции «на родине», желательно от венчурных фондов;
- компания уже запустила свой технологический масштабируемый продукт или сервис, желательно в США;
- продукт или сервис демонстрирует хорошие показатели роста (user acquisition) и метрики использования среди зарегистрированных пользователей;
- руководство компании либо уже переехало в США с правом работать тут, либо собирается это сделать в ближайшие 6 месяцев (и у компании есть четкий план того, как это осуществить); и
- генеральный директор компании свободно общается и пишет на английском, желательно имеет опыт работы в США или Европе, понимает процесс общения с инвесторами и привлечения инвестиций.

К сожалению, как и регистрация юр. лица, соответствие вышеизложенным критериям далеко не гарантирует интерес от венчурных фондов в Кремниевой Долине. Но если компания, ее команда, технологии и продукт, такой интерес уже предварительно вызвали, то соответствие этим минимальным требованиям поможет компании не быть отсеянной на следующем же этапе рассмотрения венчурным фондом.

15 Право работать в США и визы

На начальных этапах, предприниматели используют визу B-1/B-2 для осуществления поездок в США в связи со своим проектом. Эта виза, по которой обычно можно находиться в США до 6 месяцев после каждого въезда, запрещает работать в США на благо американской компании. Обратите внимание, что если бенефициаром работы в США является зарубежное юр. лицо, то работа в США не противоречит визе B-1/B-2. Поэтому, при въезде, если это не туристическая поездка, всегда лучше ссылаться на зарубежное юр. лицо, по чьим делам вы въезжаете, если такое есть, конечно.

Проблема с использованием визы B-1/B-2 на постоянной основе в связи с развитием бизнеса в США заключается в том, что в любой въезд, офицер на границе может посчитать, что виза используется не по назначению, и вместо 6 месяцев поставить штамп всего на один месяц или вообще отказать во въезде. Если выезжать из страны на короткие промежутки времени, а жить в основном в США, то вероятность проблем на границе существенно возрастает. А риск того, что предпринимателю могут в любой момент закрыть въезд в страну, плохо сказывается как на перспективе привлечения финансирования в США, так и просто на бизнес процессах.

Поэтому, на некотором этапе развития бизнеса в США, один или несколько членов руководства принимают решение переехать в США для работы и для этих целей получают визу, позволяющую работу в США на американского работодателя.

Несмотря на целый алфавит существующих виз, конкретно для иностранных предпринимателей и их сотрудников есть совсем небольшой выбор виз, на которые они могут претендовать.

Виза L-1A. Для перевода руководителей из зарубежной компании в аффилированную компанию в США есть замечательная виза L-1A. Эта виза может быть продлена до 6 лет. Супруг сотрудника получает право работать в США на любого работодателя. И есть вид на жительство, с очень похожими требованиями, так что, если сотрудник уже проработал больше

года на визе L-1A, то компания может оформить ему и вид на жительство (green card).

Базовые требования звучат относительно несложно:

- сотрудник должен работать в зарубежной компании на *руководящей* должности;
- из последних трех лет, он должен был непрерывно проработать в зарубежной компании *как минимум год*;
- его предполагаемая должность (и обязанности) в США тоже должны быть в руководстве; и
- работодатель в США должен быть *аффилирован* с работодателем за рубежом – одна из компаний может быть дочерней, или обе могут иметь одинакового владельца или владельцев.

На практике, для небольших иностранных компаний, которые открывают в США филиалы, виза L1-A не такая простая. Мы сталкиваемся со следующими распространенными проблемами:

- Работа на протяжении года должна быть в штате зарубежной компании, с нотацией в трудовой книжке, налоговыми отчислениями, социальным пакетом и т.д. Просто генеральный директор, он же владелец, который в штат иностранной компании не оформлен, не сможет удовлетворить требование по трудоустройству.
- У руководителя должны быть подчиненные. И эти подчиненные тоже должны быть в штате (или во всяком случае, так гораздо проще доказать соответствие требованию). Поэтому, если подчиненные были, но они все индивидуальные предприниматели, то тоже будут проблемы.
- Относительно должности в США, тоже нужно доказать, что сотрудник будет руководить другими. Когда компания в США юная, зачастую сложно доказать, что роль перевезенного сотрудника будет именно руководящая, а не операционная.

- Хотя нет никаких жестких правил относительно оборотов или доходов компаний, которые могут претендовать на эту визу, нужно доказать, что это настоящие бизнесы, которым нужны эти руководители. Поэтому, вместе с анкетой, в USCIS подается финансовая отчетность зарубежной компании и, если американская компания только сформировалась и у нее еще нет своих финансовых отчетов, то бизнес план для нее. Хорошо если иностранная компания показывает большие обороты. Но, к сожалению, мы часто слышим о разных налогов оптимизирующих структурах, в результате которых, зарубежный бизнес отражает совсем невпечатляющую финансовую картину.

Резюмируя, это трудоемкая виза с точки зрения подготовки документов о бизнесе от аффилированных компаний. Но если бизнес ведется «по белому» и он действительно успешный, то виза L-1A является очень хорошим вариантом для перевоза в США руководителей.

Виза O-1A. Последние несколько лет, самой распространенной визой для предпринимателей является виза O-1A. Эта виза для людей с выдающимися достижениями в своей области. Она, как и виза L-1A, тоже равно требует работодателя в США, но сама по себе компания совсем не так интересна, в данном случае.

Виза может продляться каждые три года, без конечного срока. При продлении, снова нужно доказывать выдающиеся достижения, но обычно, если уже один раз эту визу дали, доказать, что человек продолжает быть выдающимся не так сложно. Право на работу супругу, к сожалению, эта виза не дает. Есть вид на жительство с очень похожими требованиями на саму визу O-1, но планка ее получения выше.

Для получения визы O-1A нужно доказать соответствие трем из восьми следующих параметров в области специализации:

- престижная награда международного уровня;
- членство в эксклюзивных профильных ассоциациях;
- опубликованные материалы (о человеке);
- авторство научных статей;

- существенный вклад в область;
- высокая зарплата;
- участие в оценке работ других в своей области; и
- работа на важной должности в компании с высокой репутацией.

Те кто становятся учредителями проекта с глобальными амбициями, проходят некоторый путь до того как достигнут этой точки. И за этот путь, они действительно часто становятся лидерами, экспертами и первопроходцами в своей отрасли. Возможно поэтому, эта виза так хорошо и подходит предпринимателям.

Виза Е-2. США подписало взаимные договоры со многими развитыми странами, в соответствии с которыми, граждане этих стран могут делать инвестиции в США и приезжать в США для того, чтобы работать в созданных или профинансированных ими предприятиях. Инвестиции не должны быть какого-то определенного размера – их просто должно быть достаточно для ведения этого конкретного бизнеса. Важно отметить, что по такой визе может приехать не только сам инвестор, но и сотрудники, если у них то же гражданство, что и у инвестора, и если они приезжают работать на руководящие позиции. Причем, супруги сотрудников на этой визе могут работать на любого работодателя.

Звучит просто отлично, но, к сожалению, есть целый ряд «но»:

- Из стран пост-советского пространства не все подписали такой договор с США. Только граждане Армении, Азербайджана, Грузии, Казахстана, Киргизии, Латвии, Литвы, Молдовы, Эстонии, и Украины, могут рассматривать для себя такую визу как вариант. Как вы видите, ни Россия, ни Беларусь в этот список не попали. Полный список стран приведен тут: <https://travel.state.gov/content/visas/en/fees/treaty.html>.
- Компания-работодатель в США должна принадлежать больше чем на 50% гражданам государства с которым заключен договор, причем владельцы этого предприятия составляющие нужное большинство, должны либо продолжать жить в «своей» стране, либо находиться в США только по визе Е-2. Если доля владельцев

из нужной страны размоется ниже большинства, все визы E-2 будут утеряны.

- В отличии от других виз, которые получают в USCIS, виза E-2 получается в посольстве по месту жительства. К сожалению, посольство не всегда следует политике USCIS при выдаче виз. Иногда можно по три месяца ждать приема, а иногда в визе отказывают без должных оснований, а нормальные процессы апелляции не работают.
- Но самое неудобное в визе E-2, это ограничения, которые налагаются на ее использование. Ограничения распространяются не на все страны, но мы уже с ними столкнулись в отношении Украины и Молдовы. После получения визы E-2 в посольстве, у граждан этих стран есть всего два месяца на то, чтобы въехать в США. Правда это можно сделать дважды за этот срок – въехать, выехать, и въехать еще раз. Въехав, здесь можно находиться до трех лет, но если выехать после первых двух месяцев, то нужно заново получать визу в посольстве. Поэтому, если рассматривать для себя эту визу, очень важно изучить, какие на нее распространяются ограничения для актуальной страны.

Несмотря на определенные неудобства, в некоторых случаях это неплохая виза, а, иногда, и просто единственная подходящая. В нашей работе, мы с ней сталкиваемся не так часто как с визами L-1A и O-1A, но тем не менее, это вполне актуальная виза, о наличии которой не стоит забывать.

Виза H-1B. Для профессиональных сотрудников которые не являются руководителями, есть виза H1-B. Эта виза может быть использована для найма на позицию требующую от сотрудника, как минимум, высшего образования, причем предлагаемая работа должна быть по профильной специальности сотрудника. При отсутствии высшего образования можно использовать опыт по специальности. Правда три года работы зачитываются всего как один год академический.

Для того чтобы иностранная рабочая сила не вытесняла с рынка местных специалистов, есть минимальные требования по зарплате. USCIS

использует индекс зарплат, которому нужно соответствовать и который, по идее, отражает рыночные зарплаты по профессии и региону. Для примера, вилка приемлемых зарплат (prevailing wage) для девелопера (software developer) в Кремниевой Долине в 2017 году от \$96 000 до \$130 000 годовых в зависимости от его уровня. Поиск по индексу можно сделать тут – <http://www.flcdatacenter.com/>.

Уже получив визу H-1B, ее можно продлять до шести лет. За это время, те кто хотят продолжать жить и работать в США обычно успевают оформить себе вид на жительство через работодателя. Право на работу супругу виза H-1B не дает.

Основная проблема с визой H-1B, это то, что ее количество ограничивается 65 000 виз в каждом финансовом году и этот лимит исчерпывается в первую же неделю после того, как открывается прием заявок, первого апреля (действительно смешно!). Заявок сейчас приходит настолько много, что USCIS проводит лотерею, чтобы выявить тех, чьи заявки вообще будут рассматриваться. Вероятность пройти этап лотереи последние несколько лет была где-то от одного из трех до одного из пяти. Поэтому, можно играть, но для ключевых сотрудников, нужно иметь запасной план.

Кстати, если у предполагаемого сотрудника уже есть эта виза, закрепленная на другого работодателя, то ее можно достаточно легко перебросить на свою компанию. Но это преимущество скорее относится к кадрам, которые и так живут и работают в США, а не к сотрудникам, которых нужно перевезти из своей зарубежной компании.

Стартап виза. 17 января 2017 года Департамент внутренней безопасности (DHS) опубликовал окончательные правила получения так называемой «стартап визы». Идея этой визы в том, чтобы открыть возможность для учредителей перспективных начинающих стартапов развивать свои компании в США и, заодно, улучшить экономику США за счет увеличения инвестиций в инновации и создания рабочих мест. Новое правило вступает в силу 17 июля 2017 года.

Для того, чтобы претендовать на эту «визу», предприниматель должен продемонстрировать, что он отвечает следующим критериям:

- он обладает значительной долевой собственностью в созданной в течение последних пяти лет в США компании, которая обладает значительным потенциалом для быстрого роста и создания рабочих мест,
- он играет центральную и активную роль в этом предприятии, так что его действия непосредственно влияют на рост и успех бизнеса, и
- его пребывание в США будет приносить значительную общественную выгоду США, которая может быть продемонстрирована одним из следующих путей:
 - стартап получил инвестиции в размере более \$250,000 от американских инвесторов;
 - стартап получил грант на экономическое развитие, исследования и разработки, или создание рабочих мест от федеральных, государственных или местных (американских) органов власти; или
 - стартап только частично удовлетворяет одно из двух или оба требования, но может предоставить дополнительные надежные и убедительные доказательства существенного потенциала стартапа для быстрого роста и создания рабочих мест.

Те предприниматели, которые получают эту «визу», получают возможность пребывать в США до 30 месяцев с возможностью продлить срок ещё до 30 месяцев, если они продолжают отвечать определенным критериям, по усмотрению DHS. Их супруги смогут подать заявку на получение разрешения на работу в США.

Предварительно, так как на момент публикации, правило еще не вошло в силу, мы не очень оптимистичны по поводу этой новой «визы» по ряду причин:

- Это вообще не виза, а скорее увеличение полномочий DHS на одобрение нахождения в США иностранными предпринимателями способными доказать свое соответствие требованиям выше по «условному разрешению» (parole power).
- По оценкам DHS, ежегодно этот «пароль» будут получать только около 3 000 иностранных предпринимателей.
- Право на участие будет предоставлено только трем предпринимателям на каждый стартап.
- Набор требований ограничивает применимость этого правила для тех немногих предпринимателей, которые получают инвестиции от американских инвесторов. Но, как мы помним из 14 главы, привлечь инвестиции от американских инвесторов до того, как компания обосновалась в США достаточно маловероятно.

Подытоживая, вопрос, как правильно юридически оформить переезд команды в США в связи с началом операционной деятельностью совсем не банальный. Для каждого индивидуального сотрудника нужно будет подбирать индивидуальный подход. Зачастую, нужно планировать такие вещи заранее, чтобы к моменту когда нужно привезти людей, для этого была внедрена правильная структура соответствующая подходящей визе.

16 Заключение

В этой книге мы коснулись наиболее общих вопросов, возникающих при открытии бизнеса в США у тех предпринимателей с которыми нам приходилось работать. Некоторые концепции изложены в упрощенном виде для облегчения их понимания. Каждое правило имеет исключения и то, что работает эффективно в одном случае, может не работать совсем в другом.

Эта публикация ни в коей мере не претендует на глубокое и комплексное раскрытие темы. Мы знаем, что у опытного предпринимателя неизбежно возникнет потребность в получении детальной консультации у специалистов разного профиля, юристов, в том числе. Поэтому, пожалуйста, не воспринимайте прочитанное как индивидуальную юридическую консультацию.

Пусть успех сопутствует вам во всех начинаниях!!!



Коллектив White Summers Caffee & James LLP, Silicon Valley Office

Дополнительная информация:
<http://startupvoice.blogspot.com/>
<http://efimchik.com/>
<http://white-summers.com/>



541 Jefferson Avenue, Suite 100
Redwood City, CA 94063, USA

Tel: +1 (650) 298 6014
Email: iefimchik@white-summers.com
Skype: [inna.efimchik](https://www.skype.com/en/contacts/skype/inna.efimchik)