

## Агенту

### 1. Введение

Мировая экономика ждёт появления принципиально новой прорывной транспортной технологии, отсутствие которой является основным сдерживающим фактором мирового экономического роста.

И такая прорывная технология уже создана и известна как «Струнные технологии Юницкого» (далее — СТЮ). Юницкий А.Э. — автор, генеральный конструктор и обладатель исключительных авторских (неимущественных) и имущественных (коммерческих) прав на интеллектуальную собственность СТЮ. Это подтверждается многочисленными материалами и документами, в том числе патентами на изобретения, грантами Организации Объединённых Наций, научными статьями и монографиями, многочисленными наградами.

Будучи единственным учредителем и Генеральным директором — Генеральным конструктором ООО «Струнный транспорт Юницкого» (ООО «СТЮ»), зарегистрированного в г. Москве, Юницкий А.Э. передал этому юридическому лицу исключительные права на продвижение технологической платформы СТЮ и на практическую реализацию проектов с использованием струнных технологий. В том числе — на разработку, конструирование и проектирование, размещение сертифицированных производств оборудования и конструкций, строительство и монтаж струнных транспортных систем. Сформированный (оплаченный Юницким А.Э.) уставный капитал ООО «СТЮ» — 3,8 миллиарда рублей.

В основу Стратегии продвижения СТЮ положен поиск первых заказчиков, заинтересованных в поиске прорывной транспортной технологии, которая позволит сделать эффективными проекты освоения труднодоступных территорий, за которыми скрываются уникальные природные ресурсы. Как необходим поиск заказчиков и на первые городские и междугородные высокоскоростные адресные проекты СТЮ.

Также, в рамках Стратегии необходимы инвестиции на создание Демонстрационно-сертификационного Центра продаж струнных технологий. Такой Центр позволит сертифицировать, а затем — продемонстрировать потенциальным заказчикам практическую реализуемость и заявляемые показатели эффективности СТЮ как технологической платформы для реализации транспортных проектов в грузовом, городском и высокоскоростном междугороднем вариантах исполнения. Такой проект — Центр продаж СТЮ — позволит снять инновационные риски и получить заказы на проектирование и строительство адресных транспортных систем, реализованных по технологии «Струнный транспорт Юницкого», для российских и зарубежных заказчиков и их инвесторов.

Успех в продвижении СТЮ будет означать открытие страницы в новую историю:

- историю расширения ресурсного потенциала не только отдельных предприятий, но и целых стран, и, в конечном итоге, мировой экономики, так как минеральные и другие ресурсы планеты станут доступными, независимо от уровня труднодоступности и отдалённости территории и их ресурсов;
- историю широкомасштабного развития высокоскоростного междугороднего (международного) транспорта, когда недорогие и высокоэффективные дороги «второго уровня» свяжут друг с другом удалённые регионы, страны и континенты;

- историю развития скоростного внеуличного городского транспорта планеты — «воздушного» метро, который сможет сделать любой город пешеходным и «зелёным» — экологически чистым и безопасным.

## **2. Соглашение с Агентом**

Работу с потенциальными Заказчиками и Инвесторами ООО «СТЮ» осуществляет через Агентов. Каждый Агент заключает с ООО «СТЮ» Соглашение о привлечении финансирования в проекты и технологию как «частное лицо» или как «юридическое лицо».

В соответствии с условиями Соглашения Агент принимает на себя обязательство за вознаграждение совершать по поручению ООО «СТЮ» действия, направленные на:

- поиск и привлечение Заказчиков, заинтересованных в размещении заказов на предпроектные исследования, проектирование, поставку оборудования и конструкций и строительство транспортных систем с использованием СТЮ — грузовых и/или городских и/или высокоскоростных междугородних (схема взаимодействия с Заказчиком описана в отдельном документе «Заказчику»);
- поиск и привлечение квалифицированных Инвесторов, в том числе Стратегического инвестора и Стратегического партнёра в инновационную транспортную технологию СТЮ (схема взаимодействия со Стратегическим партнёром и Стратегическим инвестором описана в отдельном документе «Стратегическому инвестору (Стратегическому партнёру)», с Инвестором — в отдельном документе «Инвестору»);
- поиск Субагентов.

## **3. Вознаграждение Агенту**

В соответствии с условиями Соглашения из средств, фактически полученных ООО «СТЮ» (равно, как и аффилированными с ним лицами, в том числе лично Юницким А.Э.) от Заказчиков и/или Инвесторов (равно, как и от аффилированных с ними лиц) Агенту выплачивается агентское вознаграждение.

Размер вознаграждения Агенту в виде денежных средств и доли в Компании (Компаниях), профинансированных при непосредственном участии Агента, условия и сроки выплаты вознаграждения, отражены в «Соглашении о привлечении финансирования в проекты и технологию».

Размер вознаграждения Агенту зависит от того, на какие виды работ будут привлечены денежные средства (на предпроектные исследования, на проектирование, на реализацию адресного проекта СТЮ, на создание Демонстрационно-сертификационного Центра продаж «СТЮ», на выкуп доли в компании и др.), от кого будут привлечены средства (от Заказчика, от Инвестора, от Стратегического партнёра, от Стратегического инвестора, от кредитора), а также — в каком размере и на каких условиях будут привлечены эти средства.

Виды работ (1) — (6), за организацию которых предусмотрено вознаграждение Агенту:

- (1) **Предпроектные исследования** (бизнес-план, ТЭО, аванпроекты на подвижной состав и рельсо-струнную эстакаду, исследования и др. аналогичные работы в любом адресном проекте СТЮ).

Агент получит 10% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии).

- (2) **Проектные работы** (рельсо-струнная эстакада, трасса, подвижной состав, инфраструктура и др. аналогичные работы в любом адресном проекте).

Агент получит 5% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии).

- (3) **Адресный проект СТЮ в целом** (предпроектные исследования, проектирование, поставка оборудования и конструкций, строительство и др. аналогичные работы в любом адресном проекте).

Агент получит 3% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии).

- (4) **Приход Стратегического Инвестора (он же Стратегический партнёр) в ООО «СТЮ»**

Оплаченный Юницким А.Э. уставный капитал ООО «СТЮ» — 3.811.831.000 рублей, поэтому возможны две схемы прихода Стратегического инвестора (Стратегического партнёра):

- а) Стратегический инвестор выкупает у Юницкого А.Э., как у единственного учредителя, долю в ООО «СТЮ», определяемую в ходе переговоров (не менее 25% по номиналу). Далее Стратегические партнёры уже совместно развивают совместную компанию и совместный бизнес СТЮ. Для этого Юницкий А.Э. готов реинвестировать в компанию 90% полученной им суммы.

Инвестированных средств должно быть достаточно, чтобы спроектировать, построить, сертифицировать и выйти на международный рынок с одним или двумя Демонстрационно-сертификационными Центрами продаж СТЮ:

- 1) грузовой СТЮ для перевозки сыпучих грузов (\$30—45 млн.),
- 2) городской внеуличный СТЮ (\$50—75 млн.),
- 3) третий Центр, самый дорогой, — для высокоскоростного междугороднего и международного СТЮ (\$120—180 млн.) — в данном случае можно будет создать из прибыли, либо для ускорения работ — за счёт сторонних инвестиций, в том числе путём кредитования.

Агент получит 10% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии), в случае, если распорядителем средств в ООО «СТЮ» останется Юницкий А.Э., а также 10% от суммы, оставшейся в личном распоряжении Юницкого А.Э. (нереинвестированные обратно в ООО «СТЮ» денежные средства). Кроме того, Юницкий А.Э. выделит Агенту 10% своей доли, оставшейся в ООО «СТЮ» после прихода туда Стратегического инвестора (Стратегического партнёра).

- b) Инвестор увеличивает уставный капитал ООО «СТЮ» и получает долю в компании, определяемую в ходе переговоров.

Инвестированных средств должно быть достаточно, чтобы спроектировать, построить, сертифицировать и выйти на международный рынок с тремя Демонстрационно-сертификационными Центрами продаж СТЮ:

- 1) грузовой СТЮ для перевозки сыпучих грузов (\$30—45 млн.);
- 2) городской внеуличный СТЮ (\$50—75 млн.);
- 3) высокоскоростной междугородный и международный СТЮ (\$120—180 млн.).

Агент получит 10% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии), в случае, если распорядителем средств в ООО «СТЮ» останется Юницкий А.Э., а также 10% суммы, выплаченной лично Юницкому А.Э., если такая выплата будет предусмотрена по результатам переговоров со Стратегическим инвестором (Стратегическим партнёром). Кроме того, Юницкий А.Э. выделит Агенту 10% своей доли, оставшейся в ООО «СТЮ» после прихода туда Стратегического инвестора (Стратегического партнёра).

**(5) *Создание со Стратегическим инвестором (он же Стратегический партнёр) новой компании***

Новая Компания может быть создана по обоюдному согласию сторон в любой стране мира:

- a) либо по одному из направлений бизнеса,
- b) либо по двум направлениям бизнеса (две отдельные компании или одна общая компания),
- c) либо по трём направлениям бизнеса (три отдельные компании или одна общая компания).

Эти направления бизнеса:

- грузовой СТЮ для перевозки сыпучих грузов;
- городской СТЮ внеуличного типа;
- высокоскоростной междугородный и международный СТЮ.

Учредители новой Компании со стороны разработчика — ООО «СТЮ» и Юницкий А.Э., либо только Юницкий А.Э.

Поскольку Юницкий А.Э. (в двух своих качествах: Юницкий-инвестор и Юницкий-разработчик) сразу вносит интеллектуальную собственность (по разным независимым оценкам от \$1 млрд. до \$10 млрд.) и предшествующие инвестиции (более \$200 млн. с учётом дисконта в 25% годовых) во вновь созданную Компанию, а Стратегический партнёр будет инвестировать меньшие по своей величине (но не по значимости) деньги в соответствии с утверждённым графиком работ значительно позже (без гарантий относительно того, что инвестирование будет доведено до конца), то возможны несколько схем организации такого Стратегического партнёрства:

- i. Компания создаётся с контрольным пакетом у Разработчика: 51/49. Компанию в дальнейшем финансирует только Стратегический инвестор.
- ii. Если Стратегический инвестор намерен уравнивать доли (50/50) — он выкупает 1% у Юницкого-инвестора за договорную сумму за каждое из трёх направлений бизнеса.
- iii. Если Стратегический инвестор намерен иметь контрольный пакет (49/51) — он выкупает ещё 1% у Юницкого-инвестора за договорную сумму за каждое из трёх направлений бизнеса.
- iv. Если Стратегический инвестор намерен, чтобы Юницкий-инвестор ушёл из бизнеса, а остался только Юницкий-разработчик — он выкупает оставшуюся у Юницкого-инвестора долю за договорную сумму за каждое из трёх направлений бизнеса и в Компании остаётся только Юницкий-разработчик: 25/75.
- v. Если Стратегический инвестор не намерен, чтобы у Юницкого-разработчика был блокирующий пакет, он выкупает у него ещё 1% за договорную сумму за каждое из трёх направлений бизнеса и в компании остаётся только Юницкий-разработчик без блокирующего пакета: 24/76.
- vi. Стратегический инвестор выкупает долю у Юницкого А.Э. после создания Демонстрационно-сертификационного Центра продаж СТЮ, но уже по рыночной, а не по договорной цене.

Точная сумма выплат по п.п. (i)—(v) зависит от переговоров со Стратегическим инвестором (Стратегическим партнёром) и от условий договоренностей с ним, в частности: от условий управления бизнесом; от условий передачи интеллектуальной собственности; от условий найма на работу Генерального конструктора (заработная плата, сроки и условия найма и др.) и др.

Агент получит от 5% до 25% от привлечённых средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии), в случае, если распорядителем средств будет Юницкий А.Э., а также от 5% до 25% от сумм, выплаченных лично Юницкому А.Э., если такая выплата будет предусмотрена по результатам переговоров со Стратегическим инвестором (Стратегическим партнёром). Кроме того, Юницкий А.Э. выделит Агенту соответственно от 5% до 25% своей доли в новой компании после прихода туда Стратегического инвестора (Стратегического партнёра).

Дифференциация размера платежей Агенту:

- 5% — если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) оценит рыночную стоимость разработки СТЮ, по результатам переговоров с Агентом, существенно ниже рыночной стоимости аналогичных инновационных разработок,
- 10% — если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) оценит рыночную стоимость разработки СТЮ, по результатам переговоров с Агентом, несущественно ниже рыночной стоимости аналогичных инновационных разработок,
- 15% — если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) оценит стоимость разработки СТЮ, по результатам переговоров с Агентом, на уровне рыночной стоимости аналогичных инновационных разработок,

- 20% — если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) оценит стоимость разработки СТЮ, по результатам переговоров с Агентом, несущественно выше рыночной стоимости аналогичных инновационных разработок,
- 25% — если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) оценит стоимость разработки СТЮ, по результатам переговоров с Агентом, существенно выше рыночной стоимости аналогичных инновационных разработок.

**(6) Средства привлечены от Квалифицированного инвестора**

Средства от Квалифицированного инвестора на данном этапе развития бизнеса СТЮ, когда акции СТЮ не котируются на бирже, может привлекать только ООО «Струнный транспорт Юницкого» путём увеличения уставного капитала и перерегистрации компании — для введения Инвестора в состав соучредителей ООО «СТЮ».

Поскольку количество соучредителей в Обществе с ограниченной ответственностью ограничено, а процедура перерегистрации компании достаточно трудоёмка, минимальная сумма инвестиции ограничена 10.000.000 рублей.

Агент получит 10% от привлечённых денежных средств (с учётом налогов и обязательных платежей, при их наличии), так как распорядителем средств в ООО «СТЮ», после прихода туда Квалифицированного Инвестора, останется Юницкий А.Э. Кроме того, Юницкий А.Э. выделит Агенту 10% от доли, полученной в ООО «СТЮ» Квалифицированным Инвестором, привлечённым Агентом.

ООО «СТЮ» и генеральный конструктор Юницкий А.Э. начали активную работу по привлечению в бизнес Стратегического инвестора (Стратегического партнёра). В ближайшее время эта работа неизбежно увенчается успехом. В случае, если Стратегический инвестор (Стратегический партнёр) при приходе в бизнес СТЮ потребует реформирования бизнеса, в частности — выведения из бизнеса инвесторов с небольшой долей (миноритариев), то Юницкий А.Э. берёт на себя обязательство выкупить в этом случае долю Квалифицированного инвестора в ООО «СТЮ» за сумму инвестиции с учётом 50% годовых.

**Мы рады Агенту, с которым мы создадим самый крупный в истории планеты бизнес.**