



БИЗНЕС-  
КЛУБ  
АТЛАНТЫ

# Этический кодекс бизнес-клуба Атланты

#ВМЕСТЕСИЛЬНЕЕ

#ВМЕСТЕСИЛЬНЕЕ

#ВМЕСТЕСИЛЬНЕЕ



## Этический кодекс бизнес-клуба Атланты

### 1. Введение

#### 1.1. Цели и задачи этического кодекса

Настоящий кодекс устанавливает правила поведения членов клуба, процедуры контроля их соблюдения и порядок действий этического комитета при рассмотрении нарушений.

Кодекс позволяет доступно и открыто разобрать содержание правил, синхронизировать членов клуба в понимании принципов деловых отношений внутри сообщества и снизить количество нарушений.

#### 1.2. Миссия, ценности и принципы клуба

**Миссия клуба: помочь реализовать истинный масштаб резидентов через развитие социального капитала.**

Мы создаем новую культуру предпринимательских отношений, которая строится на следующих ценностях:

- **Доверие:** к себе, людям, миру.
- **Отдавать:** [бескорыстно, с любовью.](#)
- **Открытость:** готов идти на глубину.
- **Развитие:** хочется еще что-то натворить.
- **Договороспособность:** [какая бы не была ситуация, всегда можно конструктивно договориться о ее решении.](#)

И принципах:

- **[Клуб ровно такой, какой я в нем: развитие социального капитала, так же, как и похудение, сложно делегируется. Результат зависит от твоего вовлечения и проявления в клубе \(gut, а не spa\).](#)**
- **[Самозатачивающиеся ножи:](#)** клуб построен на peer-to-peer взаимодействии, равный с равным. [Сегодня я твой учитель, а ты мой ученик, а завтра, в другой теме, наоборот.](#) Отдавай «авансом», не ожидая ничего взамен.



- **5%:** рисковать, делиться сокровенным, открываться и [идти на глубину](#).
  - [Не держи шар под водой](#): 99% конфликтов происходят, потому что люди не разговаривают друг с другом. Если тебе кажется, что что-то идет не так, приди к «автору» проблемы и открыто скажи ему об этом. [Не забывай, что форма не менее важна, чем содержание](#).
  - **На позитиве:** с улыбкой на лице и в сердце, строить отношения легче
  - [Сила в разности: часто самый непонятный / не удобный / не понравившийся человек становится лучшим учителем](#).
  - [Чинить, а не выбрасывать: в «Тиндер-мире», в иллюзии большого выбора, человека легче «свайпнуть», чем «чинить» отношения](#).
- Диалог и переговоры: когда происходит конфликт, стороны встречаются и делают все возможное, чтобы разрешить ситуацию, даже когда «эго» не хочет этого делать. Мы стремимся развивать долгосрочные отношения, для нас это ценно.
- [Все сделки и партнерства в клубе – твоя 100% ответственность](#)
  - **Благодари**
  - **Мы на «Ты»**
  - **Атланты вне политики, религии, национальности**

**Disclaimer:** Атланты – люди со своими плюсами и минусами.

Будут люди, с которыми у тебя не сложится, и будут те, кто станет твоими лучшими друзьями.

Не стоит излишне «романтизировать» отношения с Атлантами.

Лонгрид Михаила Воронина на эту тему:

<https://t.me/c/1907339383/55209/74123>



### 1.3. Роль этического комитета

Этический комитет решает следующие задачи:

- разъяснение сложившихся правил выстраивания отношений между членами клуба для минимизации претензий между резидентами;
- рассмотрение обращений от резидентов клуба и в случае нарушения указанных в настоящем кодексе этических норм, медиация переговоров между членами клуба с целью урегулирования конфликта (по усмотрению комитета в отдельных ситуациях может быть назначен профессиональный медиатор, который оплачивается сторонами);
- при наличии фактов нарушения и неготовности стороны, нарушающей правила, искать способ урегулирования конфликта – определение мер ответственности в ее отношении.

### 1.4. Принципы функционирования этического комитета

Члены этического комитета функционируют на безвозмездной основе. Комитет соблюдает принцип конфиденциальности (не распространяет среди прочих членов клуба деталей рассматриваемых кейсов) и независимости (не может участвовать в рассмотрении кейса при наличии деловых или дружеских связей с одним из участников конфликта).

### 1.5. Избрание и состав этического комитета

Выбор членов комитета осуществляется администрацией клуба. Количество членов этического комитета определяется в зависимости от количества рассматриваемых кейсов. В составе членов этического комитета определяется его председатель.

## 2. Общие положения

### 2.1. Ответственность резидентов перед сообществом

Клуб устанавливает приоритет защиты ценностей сообщества над интересами отдельного резидента. Нарушение этических норм влечет



право этического комитета на применение установленных кодексом видов ответственности.

### 2.1.1. Правила запроса помощи в клубе

При обращении к члену клуба необходимо:

- Четко формулировать запрос. Например: «У меня такая-то ситуация, мне нужна консультация по такому-то вопросу»».
- Указывать желаемый формат и объем помощи.
- Уточнить, готов ли человек оказать эту помощь, а не ожидать бесплатную услугу или совет по умолчанию. Предлагать взаимную ценность или компенсацию (встречную помощь по тем вопросам, где спрашивающий имеет опыт).

### 2.1.2. Помогаем, не продавая

Если в тексте запроса резидент просит о совете, поддержке, опыте, не указывая однозначно что заинтересован в платном сотрудничестве — Клуб запрещает предлагать в ответ платные отношения. Корректной реакцией является бесплатная экспертная консультация, предоставляющая резиденту опыт и знания в разумном объеме. Степень разумности определяется отвечающей стороной и зависит от содержания вопроса (может занимать 10 минут, а может 1 час).

Привлечение сотрудников отвечающего резидента допускается только после предварительного разрешения запрашивающей стороны. В случае согласия, резидент может передать контакты атланта своим сотрудникам.

В иных случаях, передача базы контактов резидентов клуба своим сотрудникам запрещается.



### **Мы как клуб официально запрещаем продавать в клубе без запроса от резидента.**

- Любой коммерческий разговор может появиться, только по инициативе покупателя.
- Ничего не продаем, если не просят.
- Любые рассылки в личку с самыми "лучшими", самыми "нативными оферами" запрещены
- Также запрещены подарочные сертификаты, не покрывающие полную стоимость услуги на день рождения и другие «нативные» подарки, если ты лично не знаком с резидентом
- Рекламирывать и продавать свои услуги можно в чате «Атланты Маркет»
- При выступлении на мероприятиях запрещено рекламировать свои товары и услуги, делать слайды с куаркодами ведущие на свою компанию, давать оферы
- Если я отвечаю на запросы в чате, это подразумевает, что я готов помочь бесплатно.
- На мероприятиях запрещено предлагать свои товары и услуги
- Запрещено давать куар на бот под видом визитки, который потом начинает рассылать рекламные сообщения

<https://t.me/c/1907339383/55209/72451> - лонгерид Михаила Воронина про запрет активных продаж в клубе

### **2.1.3. Принципы совершения сделок между участниками**

Участники могут совершать сделки, инициировать и реализовывать совместные проекты и партнерства. Клуб не несет ответственности за действия членов Клуба или иных третьих лиц.

Со своей стороны, Клуб рекомендует участникам перед заключением сделки или формированием партнерства проводить всестороннюю экспертную оценку правовых, финансовых, налоговых и иных рисков, которые могут возникнуть в процессе исполнения сделки, а также осуществлять проверку



новых бизнес-партнеров, самостоятельно определив критерии достаточности и разумности такой экспертизы (получение рекомендаций, анализ финансовой модели, заключение партнерского соглашения, иное). **Подготовка к сделке – важный этап повышения качества отношений между резидентами. Отсутствие данных действий возлагает на резидентов полную ответственность за последствия таких сделок.**

Сделки между резидентами внутри форума не приветствуются Клубом и совершаются на 100% под ответственность сторон.

### 2.1.4. Обязанности и права резидентов в рамках работы этического комитета

Каждый действующий резидент клуба имеет право сформировать обращение в этический комитет в случае, если он считает поведение одноклубника по отношению к нему нарушающим установленные далее критерии. В таком случае, резидент обязан заполнить заявку согласно прилагаемой структуре:

- *Стороны конфликта (фамилия и имя).*
- *Фактическое описание ситуации (при изложении указывайте факты, даты, суммы, а не оценочные суждения).*
- *Изложение позиции твоей стороны и суть предложения по урегулированию.*
- *Изложение позиции другой стороны и суть предложения по урегулированию.*
- *В какой форме ты предпринимал попытку урегулировать конфликт.*
- *Твои ожидания от этического комитета — в чем нужна поддержка, какие конкретные меры ответственности?*

Обращающийся направляет запрос к любому члену этического комитета или администрации клуба.

К моменту обращения резидент должен провести самостоятельную попытку урегулировать ситуацию.



Любой резидент имеет право через обращение к своему комьюнити-менеджеру получить информацию о наличии в отношении любого одноклубника факта обращений по нему в этический комитет. Данный шаг является проявлением осознанного поведения при установлении партнерских отношений или перед совершением сделки с одноклубником.

Резиденты обязаны участвовать во встречах этического комитета, если это необходимо по мнению его участников.

### 3. Порядок работы этического комитета

#### 3.1. Поступление кейса

- Резидент подает заявку в этический комитет и предоставляет подтверждающие материалы (договоры, переписку, скриншоты и т.д.).
- Для рассмотрения кейса определяются двое членов этического комитета. О факте обращения уведомляется комьюнити-менеджер обеих сторон кейса.

#### 3.2. Переговоры со сторонами

- Этический комитет назначает зум-переговоры с обеими сторонами, чтобы детально выяснить обстоятельства конфликта. По усмотрению комитета кейс может рассматриваться сразу с участием всех заинтересованных лиц.
- Комитет не судит. Но если ситуация остается неясной или содержит спорные моменты, комитет обязан уточнить детали и прийти к однозначному выводу о сложившихся фактах, четкости договоренностей и управлении ожиданиями.
- Комитет фиксирует содержание переговоров и обсуждений.
- Количество встреч по конкретному кейсу определяется этическим комитетом.





- Заседания комитета конфиденциальны и закрыты для третьих лиц (за исключением установленного пункта об апелляции).

### 3.3. Решение о желтой карточке

- Если ситуация не урегулирована и есть основания считать, что обязательства выполнены не на должном уровне, комитет выносит резиденту желтую карточку.

### 3.4. Желтая карточка означает

- Запрет на публикацию инвест-предложений.
- Запрет на продажу услуг и продуктов в маркете из любого бизнеса резидента.
- Запрет на инициирование мероприятий в клубе.

### 3.5. Срок на исправление

- Резиденту предоставляется определенный комитетом срок на:
  - ✓ Исправление ситуации.
  - ✓ Урегулирование всех вопросов с резидентом и создание позитивных договоренностей.
- Если резидент возвращается в комитет и подтверждает, что конфликт исчерпан, желтая карточка снимается, и резидент возвращается к полноценной деятельности в клубе.

### 3.6. Неурегулированные кейсы

- Если ситуация не урегулирована в отведенный срок и резидент не удалось договориться о механизме урегулирования, желтая карточка остается.
- Комитет фиксирует предупреждение и продолжает мониторинг.

### 3.7. Красная карточка

- Красная карточка означает исключение из клуба.



- Если в отношении резидента поступает второе обращение, а ситуация вновь не разрешается, комитет выносит красную карточку.
- В случае поступления к резиденту более двух обращений (начиная с третьего), комитет имеет право принять решение о красной карточке и при готовности резидента урегулировать конфликт.
- Также решение о красной карточке может быть принято и при однократном нарушении при наличии поведения, недопустимого внутри сообщества.

Примерами оснований для применения красной карточки являются:

- осознанное (злостное) нарушение ценностей, правил сообщества, причиняющее клубу вред в связи с его публичностью;
- открытое \ намеренное нежелание предпринять усилия для урегулирования конфликта;
- уклонение от участия в работе этического комитета в случае такой необходимости.

### **3.8. Повторное обращение в комитет с аналогичным обращением**

Если резидент не согласен с решением комитета по рассмотренному кейсу, он имеет право на повторное обращение. В этом случае в сопроводительном письме/сообщении резидент указывает причины и формулировку своего запроса.

Рассмотрение апелляции осуществляется членами этического комитета, не участвующими в первом круге рассмотрения. При обоюдном согласии сторон рассмотрение кейса может быть организовано публично. Формат публичности определяется сторонами самостоятельно.

### **3.9. Критерии, влияющие на выводы о неэтичности поведения резидента (список не является закрытым):**

- Иницирующей отношения стороной не раскрыта роль и ключевые риски;



- Соккрытие информации \ предоставление ложной информации резидентом, влияющей на ситуацию;
- Отсутствие фиксации своих обязательств резидентом;
- Уклонение от урегулирования конфликта (проведения встреч, переговоров, ответов на письма и т.д.);
- Резидент инициировал отношения при отсутствии положительного опыта реализации проектов аналогичного масштаба и не уделял должного внимания контролю каждого этапа реализации.



## 4. Классификация конфликтных ситуаций

### 4.1. Ситуация клиент-подрядчик

**Атланты — это не просто сообщество, это сообщество ответственности.**

4.1.1. Когда ты решаешь предложить свои услуги или продукты в сообществе, ты берешь на себя серьезное обязательство. Здесь нет места полумерам и некачественной работе, потому что репутация внутри клуба ценится выше любой сделки.

4.1.2. **Ответственность за управление ожиданиями и качественное выполнение обязательств лежит на подрядчике.**

#### 4.1.3. Принципы ответственности подрядчика

- Внутренняя готовность

Прежде, чем предлагать услуги в клубе, подрядчик должен:

- Убедиться в своих ресурсах (финансовых, временных, операционных).
- Исключить риски кассовых разрывов или других внутренних проблем, которые могут помешать исполнению обязательств.

- Качество управления ожиданиями

Подрядчик должен четко сформулировать:

- Образ результата: что именно получит клиент.
- Сроки и этапы выполнения.
- Условия сделки: цена, порядок расчетов.
- Все виды существенных возможных рисков.



- Клиент не всегда вчитывается в договоры или понимает нюансы. Это ответственность подрядчика — грамотно управлять ожиданиями клиента и минимизировать риск недопонимания.
  
- Высокие стандарты и ясность коммуникаций

В клубе нет места «я подумал, он понял» или незафиксированным договоренностям. Все ключевые условия должны быть:

- Проговорены на начальном этапе.
- Закреплены в понятном и прозрачном договоре.
  
- Репутация превыше всего
- Не берись за проект, если не уверен в своих силах.
- Если что-то пошло не так, бери ответственность на себя и предлагай решение. Если нет возможности исполнить обязательство, предложи частичный возврат денег.

При несоблюдении указанных критериев мы исходим из необходимости в первую очередь защищать права Клиента.

#### 4.1.4. Обязательства Клиента

Клиент должен стремиться быть профессиональным при обсуждении указанных в настоящем разделе аспектов. В ситуации, когда стороны обсудили и зафиксировали указанные условия в договоре, обсуждении, переписке в удобном канале коммуникации, клиент принимает на себя ответственность за вступление в отношения.

#### 4.1.5. Особые случаи и исключения



### Потребительский терроризм

Если комитет выявляет признаки недобросовестного поведения клиента (потребительский терроризм с требованиями ранее не обсуждавшимися сторонами, шантаж, манипуляции или чрезмерные требования), ситуация рассматривается индивидуально.

В таких случаях комитет может занять сторону подрядчика и отклонить необоснованные претензии.

#### 4.1.6. **Сомнения трактуются в пользу Клиента**

В случае, если в договоре \ переписке не зафиксированы ключевые условия или риски, все неустранимые сомнения и интерпретации рассматриваются в пользу Клиента.

### 4.2. **Ситуация основатель-инвестор**

#### 4.2.1. **Работа с инвесторами внутри Атлантов — более ответственная по сравнению с привлечением инвестиций с рынка.**

4.2.2. Ошибки в управлении ожиданиями, сокрытие рисков или некорректная информация недопустимы.

#### 4.2.3. **Основные принципы**

- Фиксация ролей и рисков

Основатель обязан четко проговорить и зафиксировать в договоре:

- Роль инвестора в проекте.
- Возможные риски для инвестиций, которые известны основателю.
- Негативные сценарии развития событий и их последствия.



Если эти аспекты не были проговорены или зафиксированы, данное сокрытие информации трактуется как неэтичное поведение основателя.

- При установлении отношений стороны стремятся к фиксации достигнутых договоренностей, открытому и обязательному обсуждению рисков. Если не уместен формальный документальный подход, приветствуется фиксация нюансов в переписках, аудиосообщениях. Это позволяет в дальнейшем избежать споров о содержании обязательств сторонам.
- Достоверность информации

Основатель обязан предоставлять полную и правдивую информацию согласно «**Чек-листу Инвестора**» о следующих аспектах:

- Личный опыт в аналогичных проектах (в том числе рекомендации со стороны третьих инвесторов, сотрудничавших с ним).
- Состав и компетенции команды проекта
- Финансовая модель получения будущей прибыли проекта
- Потенциальные риски, включая рыночные, операционные и правовые, а также о том, как эти риски разделяет инвестор
- Доля инвестора в проекте, порядок расчета возвращаемых сумм и условия выплаты
- Возможные способы контроля деятельности со стороны инвестора и предполагаемые последующие формы коммуникации сторон внутри проекта
- Дополнительные способы обеспечения обязательств перед инвестором (при наличии)
- Процедура выхода инвестора из проекта



#### 4.2.4. Ответственность за риски

Основатель должен предоставить информацию по чек-листу, а инвестор обязан запросить ее по чек-листу. В случае заключения сделок после издания настоящего кодекса и не проведения проверок согласно чек-листу – стороны берут на себя 100% ответственности за содержание своих отношений. Этический комитет имеет право отказать в рассмотрении заявки в этом случае.

Если основатель скрывает информацию, недооценивает известные ему риски или не фиксирует важные аспекты в договоре, он несет ответственность за финансовые потери инвестора. Форма и размер ответственности в этом случае устанавливается сторонами.

#### 4.2.5. Сомнения трактуются в пользу инвестора

В случае, если в договоре \ переписке не зафиксированы ключевые условия или риски, все неустранимые сомнения и интерпретации рассматриваются в пользу инвестора.

### 5. Правила в отношениях «партнер-партнер»

- 5.1. Заключение **партнерства** внутри клуба является ответственным шагом и должно развиваться с пониманием данного факта обеими сторонами.
- 5.2. Каждый из партнеров-резидентов клуба, должен создавать в диалоге с потенциальным партнером условия для эффективного сотрудничества, основанного на взаимном доверии, открытости к партнерским и дружеским отношениям, формирование среды, вдохновляющей партнеров на развитие их личностных и предпринимательских талантов.
- 5.3. Признаками зрелого партнерства являются:
  - Совместная проработка партнерами перечня вопросов, затрагивающих все виды рисков в рамках партнерства (самостоятельное заполнение опросника);





- Привлечение медиатора, имеющего опыт сопровождения партнерских сессий, с целью открытого диалога и синхронизации между двумя членами клуба.
  - Заключение корпоративного договора, фиксирующего зоны ответственности сторон, роли в партнерстве, принимаемые сторонами ограничения, процедуру расставания и поведения в случае возникновения различных видов предпринимательских рисков.
- 5.4. Отсутствие всех указанных шагов порождает крайне высокие риски конфликта между партнерами.
- 5.5. Проведение встреч по вопросу установления партнерства необходимо делать с фиксацией достигнутых договоренностей по отдельным элементам отношений. При отсутствии формализма в виде составленных документов целесообразным является фиксация в переписке структуры партнерства.
- 5.6. Эффективным способом укрепления партнерства является согласование образа результата проекта на разных этапах его развития с расшифровкой ролей каждого из партнеров. Обсуждение данного образа целесообразно делать с письменной фиксацией.

Примерами структуры таких договоренностей являются принципы, изложенные в видео Михаила Воронина, Алексея Королюка

Материалы:

Мастер-класс Михаила Воронина

"Партнёрства как инструмент создания большого бизнеса":

<https://kinescope.io/embed/ogrHJLnqF75RwxKhbGfHPF>

Мастер-класс Алексея Королюка "Как выстроить качественные партнёрские отношения в бизнесе":

<https://kinescope.io/n1Y1UTCcuDsmxpegVtxev9>

## 6. Сделка договор займа



- 6.1. Клуб не рекомендует предоставлять денежные средства в займ между резидентами. Клуб не является кредитным учреждением и не обладает скоринговыми механизмами анализа платежеспособности резидентов, поэтому не несет ответственности за предоставляемую друг другу информацию. Совершая данную сделку, резиденты принимают полную ответственность невозврата данных средств.
- 6.2. Осознанными элементами структурирования данной сделки, если все-таки принято решение предоставить займ, является установление способов обеспечения возврата и юридически грамотная письменная фиксация условий займа:
- сумма и дата предоставления;
  - условия предоставления (проценты \ безвозмездно \ иное);
  - срок возврата;
  - ответственность за невозврат;
  - способы обеспечения обязательств (залог, поручительства).

## 7. Заключительные положения

### 7.1. Публичность решений комитета

Комитет ведет реестр принятых решений. О результатах рассмотрения кейсов информируется администрация клуба. Конкретная информация о содержании претензий и обстоятельствах спора не содержится в открытом доступе. Любой резидент клуба может получить информацию о наличии \ отсутствии разбирательств этического комитета в отношении любого резидента через своего комьюнити менеджера.

Стороны конфликта могут договориться друг с другом о публичности решения. Для этого необходимо полное согласие сторон. При отсутствии такого согласия стороны не имеют право инициировать в клубе обсуждение кейса и распространение информации о нем. Исключением является ситуация, когда к участнику спора обратился другой резидент за рекомендацией по оппоненту – в этом случае



сторона конфликта имеет право сообщить о факте наличия с ним рассмотрения в этическом комитете (не раскрывая деталей кейса).

### 7.2. Пересмотр и обновление кодекса

Резидент клуба имеет право поднять вопрос об улучшении порядка работы этического комитета или внесении изменений в настоящий кодекс в своей форум-группе. При наличии поддержки со стороны форум-группы, резиденту необходимо присоединить к обращению не менее 5 резидентов. Инициативная группа (форум-группа и 5 резидентов) письменно готовит перечень предлагаемых изменений и направляет их в администрацию клуба для созыва комитета. Обсуждение предлагаемых изменений осуществляется с участием администрации, этического комитета и представителями инициативной группы.

### 7.3. Вступление в силу

Этический кодекс применяется с даты его опубликования в клубе. Рассмотрение кейсов осуществляется по принципам, указанным в кодексе, с определением даты возникновения ситуации между резидентами, которая вылилась в спорную. Если ситуация произошла после вступления кодекса в силу, то текст кодекса строго применяется. Если до опубликования кодекса, члены комитета относятся с пониманием к данному факту и формируют рекомендации, исходя из общих принципов сообщества.

Задача применения настоящих правил не в определении того, кто прав или виноват. Цель —выработать приемлемые для обеих сторон условия выхода из конфликтной ситуации, опираясь на ценности сообщества.

Ключевая ценность Клуба: «Чинить, а не выбрасывать». Идти в решение конфликта и прикладывать максимум усилий для его урегулирования.

Сделаем это вместе!