

Чрезмерное доверие партнерам

Часто партнеров в бизнес выбирают из числа близких друзей или родственников. Нередко партнерами становятся и посторонние люди.

Доверие – это важное качество, которое необходимо в бизнесе.

Но может ли оно быть всеобъемлющим и слепым? Отвечу. Если вы закаленный прагматик, умеете разделять близкие отношения и бизнес, отлично разбираетесь в людях и в ситуациях, имеете огромный опыт управления бизнесом и отношениями, тогда вашего чутья достаточно.

Однако нередко отношения между партнерами превращаются в корпоративные войны. Разногласия возникают на фоне распределения обязанностей (я делаю много, ты мало), прибыли (аппетит приходит во время еды) или оплаты долгов (ты заключил невыгодную сделку, вот и плати). Кому-то просто нравится управлять и жизненно важно держать все бизнес-процессы в своих руках, а не всем партнерам это нравится.

Типичные ошибки в отношениях между партнерами:

- распределение долей в бизнесе 50/50. Это классическая проблема, которая приводит к тому, что решения, принимаемые простым большинством, могут быть заблокированы любым из двух партнеров. Следует также понимать, что соотношение долей важно и в других случаях. Например, когда ваш бизнес стал убыточным, кредитор заявляет о банкротстве вашей компании, тогда ваша половина бизнеса может быть поводом привлечения вас к субсидиарной ответственности по долгам компании;
- отсутствие корпоративных актов. И действительно, зачем

плодить бюрократию, создавать регламенты, положения? Когда ваш бизнес станет крупной нефте-газовой корпорацией, тогда вы задумаетесь о создании локальных актов... В этом вопросе важно сразу найти компромисс между необходимостью регулирования возможных проблемных ситуаций и бюрократией. Наличие оговоренных норм поведения поможет решить вам ряд проблем;

- отсутствие соглашения между партнерами. Закон, уставы компаний содержат, как правило, общие фразы по тем или иным ситуациям. При этом многие вопросы остаются «за скобками». При подготовке устава вы либо не думаете о возможных проблемных ситуациях в будущем, либо полагаете, что не нужно перегружать устав ненужными нормами. И приводит это к спорам при продаже бизнеса, при определении обязанностей партнеров, при распределении прибыли и т.д.

Какие инструменты помогают решать подобные проблемы:

- грамотное распределение долей на основании согласованного между партнерами принципа;
- подготовка локальных нормативных актов, регламентирующих основные бизнес-процессы (ваш бизнес должен расти, а такие акты позволят вам при меньших временных затратах больше контролировать эти процессы);
- корпоративное соглашения (его можно менять так часто, как договоритесь, его не нужно регистрировать, в нем можно предусмотреть необходимые вопросы между партнерами, например, каким образом может продаваться доля в бизнесе, если важно не допустить в него посторонних лиц, как будет определяться цена продажи, какие обязанности должны выполнять партнеры, а от каких действий им нужно воздержаться и т.д.).

Не полагайтесь на дружбу и родственные отношения. В денежных вопросах как правило близкие хорошие отношений имеют свойство

заканчиваться...

Хороших вам партнеров, успешного бизнеса и разумности действий! А опытные специалисты нашего правового центра помогут вам найти выход в сложных ситуациях.