

КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ

Многие бизнес-проекты, в том числе совместные, начинаются на оптимистичной ноте. Но, увы, нередко через какое-то время между партнерами вспыхивает конфликт, влекущий за собой разрыв деловых отношений и судебные претензии. И здесь возникает вопрос о грамотной и умелой защите своих интересов. Однако, прежде чем конкретно коснуться данной проблемы, обратимся к некоторым характерным примерам возникновения партнерских разногласий. О том, как они возникают и каким образом лучше всего выходить из таких ситуаций или предупреждать их, рассказывает адвокат Александр ЦИРИНГ.

КАК «РАСПИЛИТЬ»



СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС

Начнём с основного понятия – что такое контракт. Контракт – это обмен обещаниями между двумя (или больше) сторонами. Практически каждый человек в своей повседневной жизни, не всегда даже это понимая, заключает контракты. Многие контракты заключаются устно, а некоторые обязательно должны быть оформлены в письменном виде, например, контракт на покупку недвижимости. В Америке существует такое понятие, как свобода контрактов. Стороны имеют право договориться о чем угодно, кроме совершения преступлений.

Казалось бы, если контракт – это соглашение сторон, значит обе стороны согласны на все условия, и здесь не может быть конфликтов. Но, на самом деле, очень много соглашений заканчивается разногласиями, судебными тяжбами и, как следствие, тратой времени и денег. Типичные случаи, это когда одна сторона обязалась

заплатить деньги, а другая обязалась поставить товар. Конфликт возникает, когда деньги не заплачены или товар не поставлен и т.д.

Многие считают – наличие подписанного контракта само по себе является гарантией, что вторая сторона выполнит свою часть договора или же что ее легко можно будет заставить выполнить договор через суд.

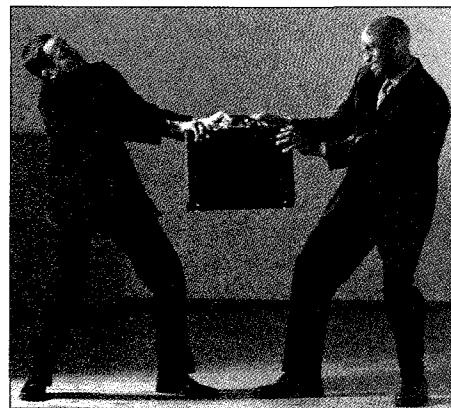
К сожалению, это не всегда верно. Очень часто бывает, что договор интерпретируется каждой стороной по-разному и каждая сторона уверена в своей правоте. Правильное составление контракта – один из залогов успеха. В контракте важно не только указать все условия сделки, но также, что произойдет в случае его нарушения или конфликта. В этом и заключается профессионализм при составлении контракта. Люди очень часто не думают или не хотят думать, что произойдет, если контракт будет нарушен. Так вот, чем больше спосо-

бов урегулирования конфликтов указано в контракте, тем легче будет суду (если дело все-таки дошло до него) принять решение. Если же договор «молчит» по поводу урегулирования конфликтов, то суду придется принимать решение самому, что, естественно, затянет разбирательство и потребует больших расходов.

Вот лишь несколько примеров из практики.

Одна сторона обязуется предоставить продуктовые товары некоему ресторану, а ресторан, в свою очередь, выплатить энную сумму. В контракте конкретные сроки выплаты указаны не были. И потерпевшей стороне будет очень сложно доказать, почему деньги должны быть выплачены в настоящее время, а не, например, через 5 лет.

Другой пример – врач открывает свою практику и составляет контракт на аренду помещения сроком на 10 лет. Контракт, который был составлен адвокатом владельца помещения (лендлорда), не имеет пункта который оговаривает возможность прекращения контракта ранее этого срока. В этом случае, если бизнес вдруг «не пошел» или изменились обстоятельства, или наоборот, бизнес так разросся, что нужно более просторное помещение, этот врач практически «застрял» там на 10 лет, и будет вынужден платить рент все эти годы. Мое своевременное вмешательство привело к тому, что в контракт был добавлен пункт о том, что по предварительному уведомлению за 3 месяца этот контракт может быть расторгнут без выплаты штрафа.



Другой вид контрактов, который очень часто приводит к конфликтам, это контракты о партнерстве. Также как и в браке, в этом случае всё начинается очень красиво – партнеры открывают совместный бизнес с надеждой на долгое и плодотворное сотрудничество. Но, к сожалению, по истечении времени (а иногда и сразу) между партнерами возникают конфликты, кото-

рые, порой, мешают бизнесу или, что еще хуже, угрожают самому его существованию, и вчерашние партнеры становятся врагами.

Можно ли предотвратить или избежать этой ситуации с помощью соглашения между партнерами? Конечно, контракт не может изменить человека, но, если "партнёр оказался вдруг...", может свести потери к минимуму. В контракте между партнёрами могут быть оговорены все нюансы раздела бизнеса, если вдруг сложилась такая ситуация; в нем можно оговорить условия выхода одного из партнёров из бизнеса; также можно точно оговорить, кто чем занимается и кто какие функции выполняет; и, что самое главное, контракт оговаривает финансовую сторону ответственности всех партнёров.

Очень часто случается, что совместный бизнес распадается, и если у партнёров нет контракта, им очень тяжело защитить свои интересы. В результате, партнёр, который инвестировал в бизнес, может остаться и без бизнеса, и без денег.

Краткие примеры из практики - двое партнёров открывают ресторан, в котором по определённым причинам только один из партнёров является официальным владельцем. Через некоторое время, когда бизнес



начинает процветать, партнёр, не являющийся официальным владельцем, оказывается за "бортом". Он уже не нужен и ему будет трудно что-либо предпринять.

Или другой случай, в существующий бизнес входит (без контракта) новый партнёр. Через какое-то время оказывается, что у этого бизнеса много долгов, и новому партнёру приходится брать на себя часть

этих долгов.

Всего этого можно избежать с помощью своевременно и грамотно, с юридической точки зрения, составленного договора. Увы, некоторые легкомысленно отмахиваются от этой, как им кажется лишней процедуры, спохватываясь лишь тогда, когда поезд, как говорится, уже ушел.

Александр ЦИРИНГ, адвокат
Тел.: (718) 332-5600