

ДАЛЬШЕ НЕ ПО ПУТИ

текст: **Михаил Адамович**

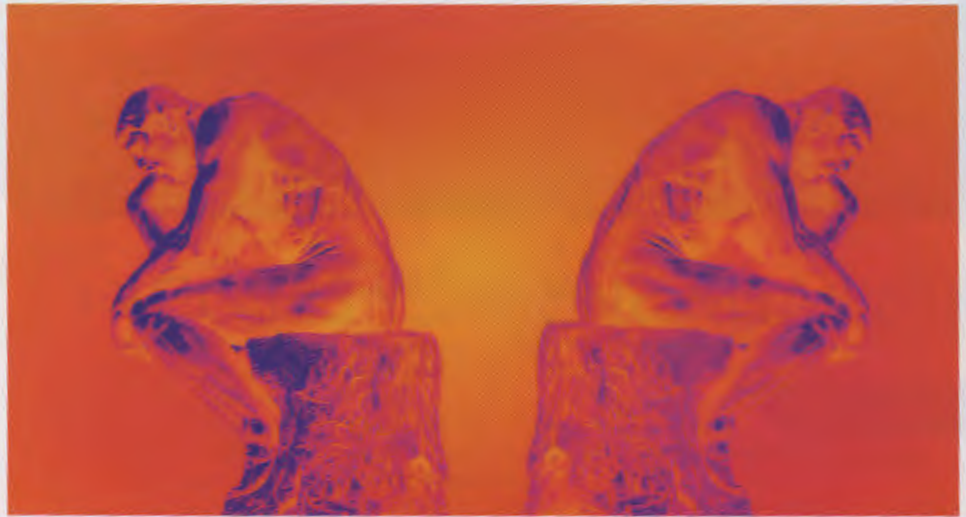
Почему партнеры расходятся

Бизнес на условиях партнерства — явление довольно распространенное в Беларуси. Совместные компании часто создаются с друзьями и единомышленниками. Но общая работа меняет отношения. Оказывается, что приятно дружить до тех пор, пока ты не связан с друзьями финансовыми обязательствами. В последнее время участились случаи расхождения многолетних партнеров по бизнесу. При этом лишь немногие конфликтные истории разрешаются мирным путем. Большинство погрязают в судебных тяжбах, тратя на это массу сил, времени и здоровья. Что надо сделать при создании общей компании, чтобы возможный развод проходил менее болезненно?

Свежие примеры

В начале текущего года громкий корпоративный конфликт потряс «Милавицу». Основной акционер компании — холдинг Silvano Fashion Group эстонского бизнесмена **Томаса Тоола** — решил изменить структуру продаж белья с целью максимизировать получение прибыли, но встретил непонимание со стороны ряда российских дистрибьюторов. В итоге многие продавцы либо отказались от такого сотрудничества, либо снизили объемы закупок. Осенью прошлого года компанию покинула группа белорусских менеджеров во главе с гендиректором **Дмитрием Дичковским**, руководившим фабрикой с 2001 года. До этого белорусы (Дичковский, **Сергей Кусонский** и **Павел Данейко**) потеряли все места в руководящих органах SFG.

Владелец крупного белорусского автоперевозчика — компании «Белинтер-транс» — **Вячеслав Довнар** в свое время начал строительство логистического центра под Раковым совместно с двумя литовскими компаниями (логистической «Вингес терминалс» и строительной



До судебных тяжб дошел процесс развода у **Андрея Зырянова** и **Дмитрия Мерзона** из «Миллениум Групп».

«Алворой»), однако на финишной прямой проекта между учредителями возникло яблоко раздора. Компаньонам казалось, что каждый внес больший вклад в проект, чем остальные. Споры между инвесторами растянулись на полтора года. Сначала литовцы добивались исключения Довнара из проекта. Но в итоге белорусский бизнесмен сам выкупил весь логистический комплекс.

До судебных тяжб дошел процесс развода у **Андрея Зырянова** и **Дмитрия Мерзона** из «Миллениум Групп». Они занимались дистрибуцией и сервисом автотехники Scania, оказывали транспортно-экспедиционные услуги. Еще одним направлением бизнеса были дистрибуция и сервис автомобилей Mitsubishi.

Портал TUT.BY покинул один из создателей и ключевых топ-менеджеров **Кирилл Волошин**. Точнее, он остался совладельцем портала, но операционной деятельностью уже не занимается. Причина ухода — расхождение во взглядах на ведение бизнеса с **Юрнем Зиссером** и **Александром Чеканом**. После ухода Волошин стал управлять академией IT-образования «ШАГ» в Беларуси. Академия представлена на рынке Украины уже 14 лет, имеет 21 филиал в Европе и 14 тысяч студентов. Кроме того, Кирилл Волошин вложился в новый ресторан «Нетто».

Разошлись пути **Вахтанга Ахвеледиани** и **Дмитрия Алкина**, которые создали крупнейшего продавца канцелярских товаров и офисной техники Belkanton Group. Сейчас компанию контролируют Ахвеледиани и его супруга Елена.

Черная кошка пробежала и между **Алексеем Олексиним** и **Юрнем Чижом**. Они разошлись после введения ЕС санкций в отношении Чижо и его бизнесов.

Камень преткновения не позволил дальше вести совместный бизнес основателям компании «Ситек» **Андрею Карцеву** и **Сергею Стацевичу**. Инжиниринговой группой компаний в области станкостроения теперь управляет Карцев.

Слияние Белорусского индустриального банка с Технобанком сулило создание крупного частного банка. Однако привело к конфликту основных акционеров. Совладелец БИБа **Владислав Коцаренко** вскоре после того, как стал председателем наблюдательного совета Технобанка, был арестован. Он являлся главным фигурантом т.н. дела финансистов, которых обвиняли в отмывании денег и получении незаконного дохода в размере 427 млрд рублей. Мать Коцаренко в судах пыталась оспорить право на участие в управлении Технобанком.

Доверяй, но составляй брачный контракт

Адвокат **Александр Степановский** данной проблематикой занимается уже не один год. Он говорит, что в последнее время расставаний происходит очень много. Просто некоторые случаи не доходят до широкой общественности.

Какие основные причины расхождения партнеров по бизнесу в Беларуси?

— Самым ожидаемым ответом мог бы быть «деньги», но это не так. Если дать общую характеристику практически всех разводов — это расхождения в ожиданиях партнеров по отношению друг к другу и в уязвленном «чувстве справедливости». Другими словами: «Я ожидал, что мой партнер будет действовать так, а он поступил по-другому — и это, на мой взгляд, несправедливо по отношению ко мне». Так что деньги здесь не на первом месте, хотя они всегда замешаны в разводе, — говорит адвокат.

Вариантов раздела «совместно нажитого имущества» существует великое множество. Все зависит от того, как партнеры разведутся — по-хорошему или по-плохому. Если брать «хорошие» варианты, то здесь возможны следующие.

1. Классическая реорганизация (выделение, разделение) через:

а) выделение новой компании, которая передается одному из партнеров/партнерам;

б) разделение компании на две и более — с последующим обособлением в «своем» юридическом лице каждого из партнеров.



Разошлись пути Вахтанга Ахведяни и Дмитрия Алкина, которые создали крупнейшего продавца канцелярских товаров и офисной техники Belkanton Group.

2. Выкуп/продажа доли или акций одним/одному из партнеров.
3. Если компания создана в форме ООО или ОДО, возможен выход путем подачи заявления о выходе с получением стоимости доли выходящим партнером. В ЗАО и ОАО такой сценарий невозможен.

При конфликтной ситуации сценарии могут быть более изощренными.

— Но всегда лучше избегать подобного рода сценариев, — подчеркивает Степановский.

Оценка активов (вкладов) является ключевой проблемой при разводе партнеров.

— Мы в 100% случаев сталкивались с этой проблемой. И именно этот вопрос, точнее, несовпадение взглядов партнеров по этому вопросу не дает возможности мирно завершить процедуру развода, — говорит адвокат.

Что нужно изначально сделать, чтобы развод получился безболезненным?

— Что ни делай, но процесс развода всегда будет болезненным, — предупреждает Александр Степановский. — Тем не менее уменьшить боль расставания можно. Самая главная проблема, которую до сих пор не осознают многие бизнесмены: компания — это не про то, «чем мы будем заниматься», компания — это про отношения между людьми. И устав — не просто бумажка, которая нужна исполкому для регистрации юридического лица, а документ, регулирующий отношения между партнерами. Во многом пренебрежительное отношение к подготовке учредительных документов ведет к самым плачевным последствиям при разводе партнеров. Поэтому, чтобы возможный развод получился наименее болезненным, следует очень тщательно обсудить с партнерами условия устава и оформить все с помощью юристов.

Однако на законодательном уровне регулируются не все отношения между партнерами.

— Поэтому оправданно заключить дополнительное соглашение между партнерами, где будут оговорены те взаимоотношения, которые важны для каждого из партнеров, но при этом не регулируются законодательством. Да, этот документ хоть и не будет обладать юридической силой, тем не менее прояснит видение бизнеса для каждого из партнеров, — говорит управляющий партнер адвокатского бюро «Степановский, Папакуль и партнеры».

В брачном контракте при создании бизнеса на партнерских условиях необходимо предусмотреть подходы к оценке бизнеса/доли/активов, перспективы развития бизнеса, обязанности каждого из партнеров, порядок разрешения возникающих споров.

— Это самые основные моменты. Все остальные условия оговариваются в зависимости от множества других факторов. Я еще ни разу не встречал одинаковых партнерских соглашений. Они всегда разные, поскольку все люди и условия их сотрудничества также отличаются друг от друга, — говорит собеседник «Бизнес-ревью».

В контрактах прописываются самые невероятные и алогичные условия. Александр Степановский вспомнил из своей практики два примера подобного рода.

Первый: «Партнеры не могут принимать подарки от клиентов стоимостью более \$100. Подарки, превышающие стоимость \$100, должны быть проданы, а денежные средства, полученные от реализации этих подарков, поделены между партнерами либо направлены на развитие бизнеса. В случае если партнер желает оставить за собой подобного рода подарок, он должен выкупить его путем внесения денежных средств на счет компании в банке».

Второй: «Партнеры в течение срока действия настоящего соглашения и на протяжении двух лет после выхода/исключения из партнерства обязуются не выступать учредителями других юридических лиц с аналогичным предметом деятельности настоящего партнерства». ■



Камень преткновения не позволил дальше вести совместный бизнес основателям компании «Ситек» **Андрею Карцеву** и **Сергею Стацевичу**.