

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

«Партнерство столь же непредсказуемо или удовлетворительно, как брачный союз»

Возможно, вы являетесь единоличным владельцем бизнеса, или у вас есть грандиозные идеи насчет перспективного бизнеса. И в том, и в другом случае вы хотели бы расширить горизонты и включить в сферу вашей деятельности еще одно лицо, давая, таким образом, начало партнерству. Партнерство отличается от единоличного владения бизнесом тем, что каждый партнер имеет юридические права для принятия решений и заключения контрактов от имени всего партнерства.

Партнерство предоставляет множество выгод, как то:

1) Наличие дополнительной перспективы видения проблем, с которыми может столкнуться данный бизнес

2) Привлечение дополнительного капитала и, соответственно, энергии для вашего бизнеса

3) Привнесение разнообразных умений, подготовки, опыта, таланта

4) Устранение фактора одиночества, характерного для единоличного владения бизнесом.

Несмотря на эти очевидные выгоды, при партнерстве существуют также многие реальные и существенные проблемы, с которыми сталкиваются один или оба партнера. Одной из наиболее существенных опасностей в партнерстве является принятие одним из партнеров неразумного решения, вследствие чего партнерство столкнется с финансовыми трудностями. Если такое случится, это будет означать, что индивидум, не несущий ответственности за допущенную критическую ошибку, будет, тем не менее, нести ответственность за ошибки своего партнера, так как делит с ним юридическую ответственность всего бизнеса. Кроме того, это же разнообразие навыков, подготовки и опыта, которые вы хотите добавить к вашему бизнесу, может погубить его, если вы и ваш партнер не можете работать вместе. С учетом этой опасности вам нужно иметь в виду следующие факторы в процессе формирования партнерства.

Прежде всего, выбор перспективного партнера может стать самым важным решением, которое вы принимаете в отношении вашего бизнеса. Вот некоторые моменты, из которых следует исходить при выборе партнера:

1) Каковы финансовые ресурсы вашего потенциального партнера? Будут ли у вас равные вклады при образовании бизнеса?

2) Есть ли у вашего потенциального партнера финансовые возможности для того, чтобы противостоять возможным неблагоприятным экономическим переменам?

3) Необходимо учитывать возрастные различия между вами и вашими партнерами.

4) Можете ли вы доверять вашим партнерам? Готовы ли вы доверять им солидные суммы денег, включая ваши собственные? Будете ли вы спокойны, если они будут одалживать деньги, за которые вам, возможно, придется нести единоличную ответственность?

5) Насколько хорошо ваш потенциальный партнер разбирается в бизнесе, и каковы его навыки? Верите ли вы в то, что Вы и Ваши партнеры сойдется характерами?

6) Следует также обратить внимание на подход к работе у ваших партнеров. Соответствует ли их подход вашим представлениям, сможете ли вы сработать?

7) Какие поля притяжения существуют между партнерами? Ваши умения и умения вашего партнера не только должны быть обоюдно удовлетворительными, но еще в большей степени вы должны дополнять друг друга вашими умениями. Иначе ваш совместный бизнес провалится. Например, довольно слабый худож-



Сергей Биберман, русскоязычный адвокат, партнер в престижной юридической фирме Enterprise Law Group. Его практика связана, главным образом, с деловыми и финансовыми сделками, коммерческими разбирательствами и подготовкой различных форм контрактов.

Сергей представляет интересы широкого круга коммерческих предприятий, семейных бизнесов, а также предпринимателей как в США, так и в Европе. Сергей получил степень бакалавра (BA – Bachelor of Arts) с отличием в Гарвардском университете и университете Норвестерн. Степень доктора права (JD) он получил на юридическом факультете университета Норвестерн.

ник и одновременно известный врач Везалий искал партнера, пока не нашел великого мастера Тициана. Их успешное сотрудничество привело к созданию полотна «Ткань человеческого тела», признанного гениальным творением как по меркам искусства, так и медицины.

Далее, образуя партнерство, вам всегда следует позаботиться о Соглашении о Партнерстве. Партнерство образовать несложно, поскольку никаких особых бумаг для этого не требуется. Партнерство часто является результатом устной договоренности между двумя или более лицами. Тем не менее, сложные и дорогостоящие проблемы в будущем можно обойти, если заранее будет составлено соглашение о партнерстве, в котором будут содержаться точные условия и положения партнерства и оговорена ответственность каждого из партнеров. Грамотное соглашение о партнерстве должно содержать следующие пункты:

1) Долевое участие каждого из партнеров

2) Тип бизнеса

3) Как распределяются доход и убытки

4) Компенсации и бенефиты каждого партнера

5) Распределение активов и имущества при определенных обстоятельствах, включая продажу и ликвидацию бизнеса

6) Условия, предусматривающие изменения в партнерстве

7) Решение спорных вопросов

8) Решение ситуации в случае смерти или нетрудоспособности одного из партнеров

9) Ограничения в праве и расходах

10) Ограничения на трансфер составных элементов партнерства.

При всей значимости потенциальных проблем партнерства их можно предусмотреть заранее. Создание успешного партнерства вполне возможно, если вы будете учитывать следующее:

(Окончание на стр. 39)

Защитите себя...

(Окончание. Начало на стр. 3)

1) У вас должно быть одно и то же видение. Для того, чтобы партнерство было успешным, все участники должны принять общее стратегическое направление для компании.

2) Определите деловые роли. Успешный бизнес зиждется на силе и умениях каждого партнера. Распределите, таким образом, роли в соответствии с деловыми качествами и интересами каждого из партнеров.

3) Избегайте распределения 50-50. На первый взгляд, такое



Ирина Гельфанд с отличием закончила DePaul University со степенью бакалавра (BA).

В настоящее время является студенткой Campbell University Law School.

В качестве сотрудника фирмы Enterprise Law Group принимала участие в подготовке данной статьи.

распределение владения бизнесом кажется логичным и справедливым. Однако такая структура бизнеса может повредить ему в будущем, если возникнут разногласия, критические для данного бизнеса. Проконсультируйтесь с опытным корпоративным юристом по вопросу принятия решений и прихода к единому мнению. Один из механизмов известен как «Русская рулетка». Русская рулетка – это положение в соглашении о партнерстве, заставляющее партнеров совершить покупку или продажу для выхода из конфликтной ситуации. Согласно этому положению, один из партнеров становится единоличным владельцем бизнеса в зависимости от того, покупает ли он акции партнера или продает свои собственные. Например, если Саша и Борис являются партнерами в компании и не могут прийти к общему решению, то во избежание дорогостоящего судебного разбирательства или ликвидации бизнеса, они могут воспользоваться указанной выше процедурой. Саша может предложить купить активы Бориса по цене, предложенной Сашей. У Бориса в ответ будет вариант – либо продать свои активы, либо купить активы Саши по той же цене. Процедура называется «Русская рулетка», потому что невозможно заранее точно предсказать исход. Один исход известен – один из партнеров выкупит долю другого.

4) Чаще устраивайте собрания партнеров. Сильное деловое партнерство зиждется на открытости взаимоотношений. Поэтому целесообразно проводить собрания партнеров с тем, чтобы они могли обмениваться взглядами, целями и соображениями относительно партнерства. Кроме того, сознание того, что ваши проблемы не остаются невысказанными, улучшает моральный климат партнерства.

Если деловое партнерство вам подходит, вам следует иметь гарантию того, что это достижение при условии, что вы заранее предусмотрели все необходимое для предотвращения возможных проблем партнерства. Если вам необходима помощь в образовании партнерства или составлении соглашения о партнерстве, звоните Сергею Биберману по телефону: 312-410-7863.

**Звоните Сергею Биберману
24 часа в сутки по телефону
(312) 410-7863**