



Таисия Волкова, адвокат, к.ю.н, доцент, председатель Коллегии адвокатов «Бизнес-Партнёр», общественный помощник уполномоченного по защите прав предпринимателей по Самарской области

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ, ИЛИ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ЧАСТЬ 1

Следует обратить внимание на то, что деятельность ООО регулируется Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». В силу положений данного закона большая часть стратегических вопросов, в том числе распределение прибыли, совершение крупных сделок, назначение и увольнение директора, решается общим собранием участников. Для принятия решения необходимо, чтобы за него проголосовали большинством голосов от общего числа голосов участников общества, то есть участники, обладающие более, чем 50% доли.

Если один из участников голосует за, а другой – против, то спорное решение считается непринятым. Например, участник, который не является директором общества уже не сможет сменить назначенного ранее директора. Решение о выплате дивидендов не будет принято.

То есть ни один вопрос не сможет быть принят, если другой участник будет против. Те же риски возникают и у второго участника. Но за ним сохраняется директорское кресло, и он может вести операционную деятельность юрлица. Принимать любые спорные решения в бизнесе на равных долях практически невозможно. Партнёры, начиная совместный бизнес, принимают решение, например, второго учредителя или его супругу формально трудоустроить. Такой работник фактически не выполняет трудовую функцию, но, например, контролирует заключение важных сделок или финансирует деятельность юрлица и находится вне офиса. В момент конфликта директор (он же учредитель) принимает решение уволить такого сотрудника за прогул. Как в суде доказать, что так учредители договорились?

Это только два самых распространённых примера. Таких ситуаций и вопросов, которые должны обсуждать учредители достаточно много.

Ещё одним отрицательным моментом бизнеса с долями 50/50 является сложность его продажи. Желающих купить неконтрольный пакет немного. Продать доли получится только при согласии

При создании бизнеса будущие партнёры не задумываются о возможных конфликтах и вопросах, которые будет трудно разрешить. Результат этих недомолвок, нераскрытых и необсуждаемых ситуаций, как правило, один – партнёры расходятся. Порой очень тяжело.

Что делать? Начать обсуждать всё, что приходит на ум. Любые вопросы. Быть открытыми друг с другом.

С чего начать? Рекомендую сначала распределить доли в уставном капитале создаваемого общества. Как правило, друзья, начиная совместный бизнес, делят доли 50/50. Проходит время, детище набирает обороты и начинает приносить неплохую прибыль. Участники общества те же, один из них назначен директором. Но директору кажется, что он работает больше, ответственности у него соответственно больше, а прибыль делится всё так же поровну. У второго учредителя, который может не иметь полного доступа к финансовой документации, закрадываются подозрения о возможных махинациях партнёра. Да, к сожалению, эта история очень частая.

обоих владельцев, а при возникновении конфликта это практически невозможно.

Позволю себе выделить ещё несколько причин возникновения конфликтов между учредителями с равными долями:

- **Неодинаковое отношение партнёров к совместному детищу.** Один из учредителей будет вкладывать все свои личные ресурсы, интеллектуальные разработки в бизнес, а второй вложил деньги в интересное предприятие и не более того.
- **Взаимные подозрения, что один совладелец делает больше, чем другой.** Кто-то решает текущие проблемы, а кто-то работает на перспективу и развивает партнёрскую сеть. Либо один отвечает за производство, второй – за продажу продукта. И каждый считает, что для успешности бизнеса он сделал намного больше и дело сможет развиваться без второго участника.
- **Разный взгляд на развитие общего дела.** Кто-то из владельцев считает, что прибыль стоит вложить в производство, а кто-то – в расширение сети сбыта. Один голосует за расширение торговой сети, второй – за покупку недвижимости.
- **Отсутствие понимания зон ответственности и сфер принятия решений.** Партнёры принимают разные решения по одному вопросу, не согласовывают свои действия с друг другом.
- **Культурные противоречия, разность увлечений.** Немаловажный аспект, который не стоит сбрасывать со счетов.

Безусловно, при умелых действиях в самом начале конфликта и своевременном привлечении профессионалов негативные последствия можно нивелировать. Но это уже война. А как известно, худой мир лучше доброй ссоры.

Продолжение следует...

Самара, пр. Карла Маркса, д. 192, оф. 517/2
+7 964 980 86 00