

Введение

Я, Яковенко Егор, был приглашен для решения спорных моментов по вопросам встречных арбитражей на джипси

<https://forum.gipsyteam.ru/index.php?viewtopic=169986&st=0>

<https://forum.gipsyteam.ru/index.php?viewtopic=169979&st=0>

Станислав и Максим обязались выполнить мое решение в полном объёме, не зависимо от согласия с данным решением.

В процессе анализа я условно разделил данный конфликт на три этапа:

1. С момента начала сотрудничества до сообщения Максима о желании закончить совместную работу
2. До момента привлечения арбитра (публичные и не публичные прения)
3. Действия с арбитром

Основным этапом на основе которого делаются выводы и выносится решение по моему мнению является этап 1. Этап 2 вносит некоторые модификации в конечное решение, так как фактические публичные действия в нем касались договоренностей из этапа 1. Этап 3 сам по себе являются разбирательством, на котором уточнялись неясные моменты из этапа 1-2.

В процессе этапа 2 обе стороны совершили ошибки, которые усложнили самостоятельный выход из кризиса, до состояния невозможности его решения без привлечения 3й стороны. Это касается и публичных действий сторонами и коммуникации между собой.

Думаю в целом данная ситуация будет уроком для всех участников и поможет в будущем не совершать таких ошибок.

Общие выводы.

После тщательного рассмотрения всех деталей, общения со сторонами конфликта, прочитанных и прослушанных сообщений и прочих предоставленных материалов я прихожу к выводу что:

- 1. Ни одна из сторон не имела злонамеренных мотивов, не планировала получения недобросовестной прибыли за счет партнера не ставила целью обман или иные действия связанные с недобросовестным партнёрством**

2. Каждая из сторон имеет свои особенности восприятия, мировоззренческие особенности и прочие индивидуальные черты которые и стали основной разногласий. Данные разногласия были как я думю на всех этапах сотрудничества и имели некий накопительный эффект. При этом я считаю, что обе стороны старались в процессе эти разногласия сглаживать и игнорировать, в меру своих сил.
3. Обе стороны имели глубокое доверие к друг другу. Это сыграло обратный эффект так как привело к достаточно поверхностному документированию с большими разнотениями на выходе у документов и полным разнотением многих не задокументированных моментов.

Вышеописанные пункты относились к этапу совместного сотрудничества вплоть до момента ссоры. В конечном итоге они привели к конфликту с необходимостью завершения сотрудничества.

Стороны начали сотрудничество в начале 2022. В мае 2022 стороны начали обсуждение партнерского соглашения которое было подписано 24.06.2022 года. Данный документ имеется в виде схемы практически не содержит подробностей. Соглашение имеет разную интерпретацию сторонами в ряде ключевых пунктов.

В документе был оговорен пункт о досрочном разрыве соглашения по инициативе одной из сторон. Основным вопросом и предметом разногласий стала разная интерпретация данного пункта и применимость его в данном случае.

Станислав считал и настаивал на строгом следовании точке выхода, Максим же считал что данный пункт не применим к их ситуации так как он не выходит из соглашения, а завершает сотрудничество.

На основе предоставленных материалов, я считаю что:

Данное соглашение вступило в силу после подписания и обе стороны использовали его как регламентирующий документ . При этом стороны выполнили условия описанные в «точке входа» в достаточном объёме, что бы считать точку входа выполненной. То есть к моменту возникновения конфликта соглашение являлось действующим .

Само сотрудничество подразумевало несколько направлений партнерского взаимодействия. Считаю все направления (кроме отмененных, по обоюдному согласию) были запущены и по ним велась работа.

Под такими направлениями я подразумеваю
- афилейство

- создание сайта
- создание и продажа курса

Как уже было сказано в силу того что соглашение было прописано не подробно процесс работы имел разнотечения и **каждая сторона на выходе имеет некие претензии к качеству выполнения работы партнером.** При этом я считаю, что данные претензии не могут быть основанием для отмены действия соглашения в целом. Однако оказывают влияние на детали конечного решения.

На основе вышеописанного и предоставленных сторонами материалов считаю :

1. Проект был начат и действовал
2. Желание Максима выйти из проекта было самостоятельным и добровольным.
3. Причины вида «если мы не можем договориться по такому простому вопросу, как мы будем решать более серьезные» не являются достаточными для отмены действия подписанного соглашения когда направления уже были запущены и по ним уже проведена большая работа.

Таким образом регламентирующей основой для завершения партнерства считаю «точку выхода» подписанного соглашения.

Сама точка выхода состоит из ряда пунктов описывающих разделение как объединённых ресурсов на старте работы, так и уже проделанной работы. Под объединёнными ресурсами я подразумеваю фактически внесенные финансы, объединённые в общем управление личные группы, афилейство.

Практическое решение- условия расхода

С учетом имеющихся разногласий, пожеланий сторон по расходу, «описания точки выхода в документе» , а так же проведенных проверок, стороны должны:

1. **Созданный курс получает обе стороны.** Каждая из сторон имеет право на его продажу\распространение. При этом запрещено публичное упоминание имени партнера и его аудиовизуальных отображений в промо, рекламе, презентациях или иных ситуациях. Запрещается использовать аудиовизуальные материалы данного курса с участием партнера для создания иных курсов.

2. Каждый забирает свои группы из общего пользователя(те группы\соц сети которые существовали до подписания соглашения). При этом доступ бывшему партнеру в них может быть закрыт по желанию владельца
3. Афилейство.

Считаю, что с момента подписания соглашения, исходя из его сути, вся прибыль которую приносило афилейство (приложения и румы) подлежало разделу 50\50. При этом не возникало совместных имущественных прав на владении самими «учетками\комнатами\румами» которыми владели стороны до подписания соглашения. Эти части лишь временно «объединялись» с разделом прибыли. Однако такие права возникали на учетки созданные с даты подписания соглашения (по аналогии с курсом).

При этом Максим заявил, что будет самостоятельно заниматься и по желанию игроки могут переходить к нему. Поэтому:

Поэтому:

Каждый забирает и самостоятельно далее пользуется частью, которой фактически управлял на протяжении проекта. А так же:

- ✓ Станислав должен произвести расчет по 3м игрокам которые не попали в совместную статистику с момента подписания договора по 7 декабря.
- ✓ Станислав проводит расчеты по афилейству в приложениях по 7 декабря.
- ✓ Максим проводит расчеты со Станиславом по афилейству в Румах по 7 декабря .
- ✓ Станислав возвращает Максиму 500 долларов полученных на этапе входа.

Далее каждый занимается данными направлениями, как считает нужным. Клиенты (игроки) не являются предметом рассмотрения, ни у одной из сторон нет имущественных прав на них, поэтому каждая сторона вольна привлекать к себе игроков в том числе и игроков другого Афилайта .

Запрещено с момента получения данного решения, каким либо образом дискредитировать друг друга с целью переманивания игроков\партнеров\агентов себе. Под дискредитацией я понимаю любое выставление бывшего партнера в плохом свете как то обвинение в недобросовестной работе, мошеннических действиях или обман, плохое качество работы и так далее связанных с событиями, проходившими до вынесения данного решения.

При этом не запрещается давать клиентам\агентам лучшие условия.

4. **Сайт** получает Станислав согласно условиям точки выхода. Максиму необходимо передать Станиславу доступы к сайту и материалам связанным с его созданием(макеты, шаблоны картинки и т.п).
Бренд получает Станислав. Под брендом подразумевается право на использование ТМ, и связанные с ТМ: Инстаграмм и ТГ группы под именем проекта.

При этом не подразумевается право на сотрудников\клиентов\партнеров.
Применительно к ним действуют те же правила, что и в пункте про афилейство.

Прочие фин моменты:

5. Купленный зум: сторона которой достается ЗУМ должна компенсировать 50% затрат на него второй стороне.
6. Станиславу необходимо компенсировать 50% затрат понесенных Максимом на продвижение Курса. (если такие затраты были проведены из личных денег Максима)

Все финансовые расчеты, а так же передачи доступов и материалов необходимо завершить до 31 декабря 2022. (в случае возникновения объективных сложностей стороны могут продлить срок по договоренности)

Дополнительные условия:

1. В будущем запрещаются негативные отзывы о бывшем партнере в публичном или непубличном пространстве.
2. Документированные факты нарушений пунктов о недобросовестной конкуренции (упоминание бывших партнеров в негативном свете) облагается штрафом 300\$ за каждый такой факт и может стать предметом арбитража в случае отказа от компенсации
3. Станислав обязан принести публичное извинение в своей ветке арбитража за обвинения Максима в «воровстве собственности и кидках партнеров» в заголовке и тексте арбитража . Так же уточнить, что в проекте никогда не велась какая либо нечестная игра (формулировку предлагаю согласовать сторонам)
4. Решения по дальнейшим выплатам агентам\партнерам стороны принимают самостоятельно с момента вынесения решения.
5. Стороны имеют право продолжать деятельность так как они считают необходимым и в тех направлениях которые считают необходимыми после окончательного расчета, с учетом вышеописанных ограничений.
6. Результаты рассмотрения стороны имеют право опубликовать на джипси или в других местах по собственному желанию.