

## 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 объеме, 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 выносятся 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 является 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 думаю 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 разночтениями на выходе у документов и полным разночтением 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 вхождения, 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 объеме, 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 разночтения 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 Афилейта .

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.