

2018 г.

5 вопросов партнерам, которые защитят Вашу компанию

Синев Максим
co-founder ООО "Винтелеком"

Котики





Синёв Максим Викторович



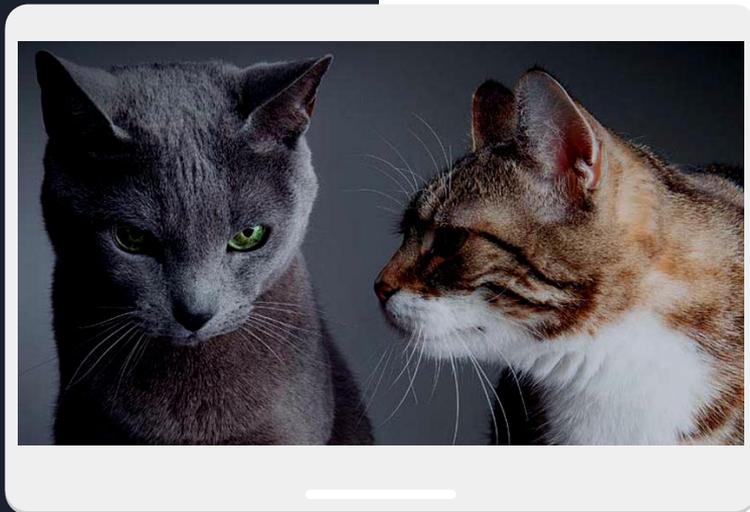
8 партнеров



Более 30 тыс.
абонентов в
управлении



Более 16 лет
в
партнерстве



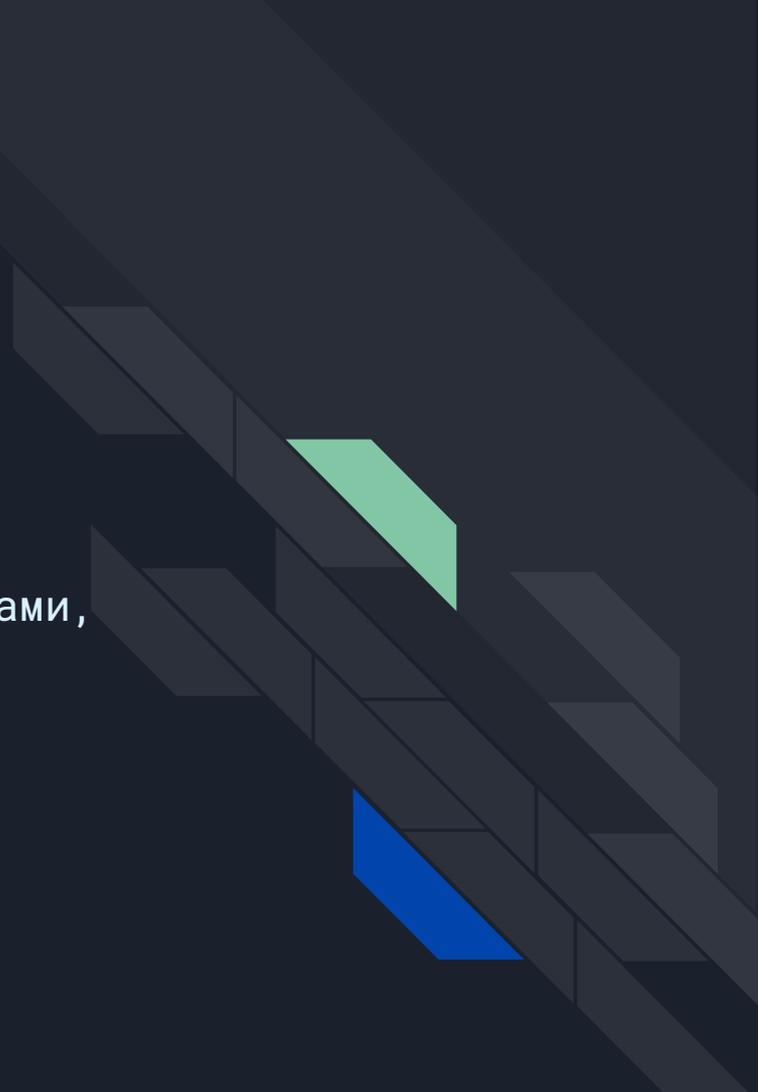
Не вступайте
в партнерство,

если Вы можете
сделать это сами...

Партнерские отношения

Партнеры - это основной актив и движущая сила любого проекта или компании.

Они могут быть инвесторами, стратегами, переговорщиками, аналитиками и управляющими.





**В огромных
корпорациях менялся
состав партнеров**

от 3 до 8 раз



Microsoft, eBay, Apple и т.д.



99,9 %

- украинских компаний не пережило бы такого количества смен партнеров так, как между партнерами нет четких договоренностей.


Nemiroff

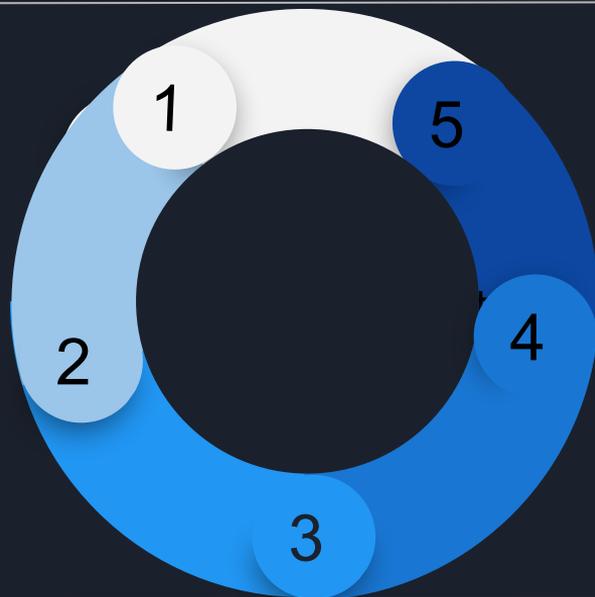
Отсутствие хотя бы одного пункта в строго прописанных договоренностях - это огромный риск.

Ценности и цели

Решение
кризисных
ситуаций

Управление
партнерством

Оперативное
управление
бизнесом



Управление финансами



Обманутые ожидания приводят к конфликтам в будущем

Первый партнер:

“Давай автоматизируем
управление монтажниками”;

“Подключим 50 тыс. абонентов”;

“Выйдем на капитализацию
3млн. долларов”.



Второй Партнер:

“Все и так нормально работает”;

“Хочу вытянуть 25 тыс. на покупку квартиры”;

“Хочу открыть шаурмичную”.

1. Миссия и цели

Результаты этих работ напрямую зависят от четко поставленных трёх пунктов.



Определите ключевые ценности и миссию Вашей компании



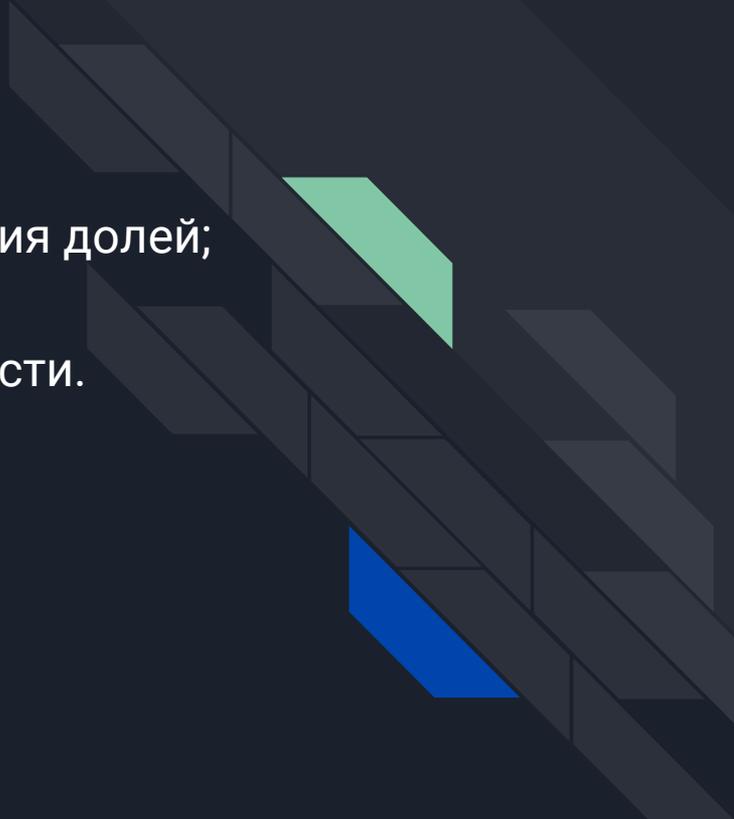
Сформулируйте видение совместного развития бизнеса (1- 3,5 лет)



Сформулируйте миссию



2. Управление партнерством

1. Распределение и порядок внесения долей;
 2. Работа совета учредителей;
 3. Распределение зон ответственности.
- 



Обязательная оценка вклада каждого партнера

“Что твои деньги без моей идеи”
“Что твоя идея без моих денег”



**“Делите доли с партнером на начале
бизнеса - пока нечего делить.**

**Если Вы не можете поделить 1 гривну,
то поделить 1 миллион Вы не сможете”.**

Вячеслав Климов, со-
учредитель Новой Почты



Работа совета учредителей

Основные проблемы:

1. Не систематичность собраний;
2. Несогласованность решений;
3. Проблемы решаются точечно или накапливаются.

Как следствие - постоянные конфликты.



Регламентированность совета собственников

Необходимо определить:

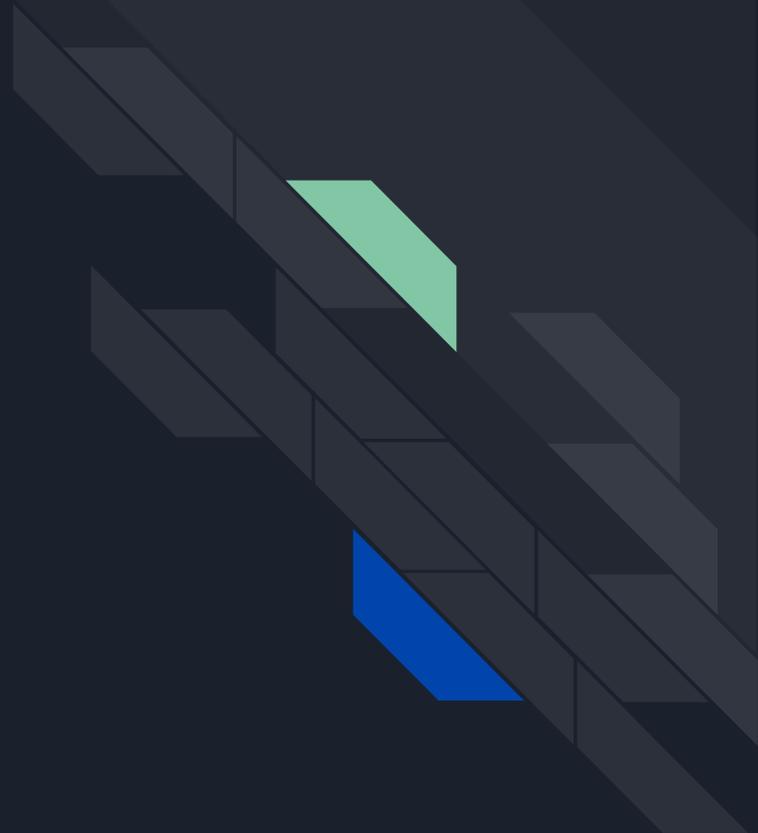
1. Список вопросов, по которым принимают решения только собственники;
2. Порядок принятия решений;
3. Периодичность собраний и порядок их проведения.



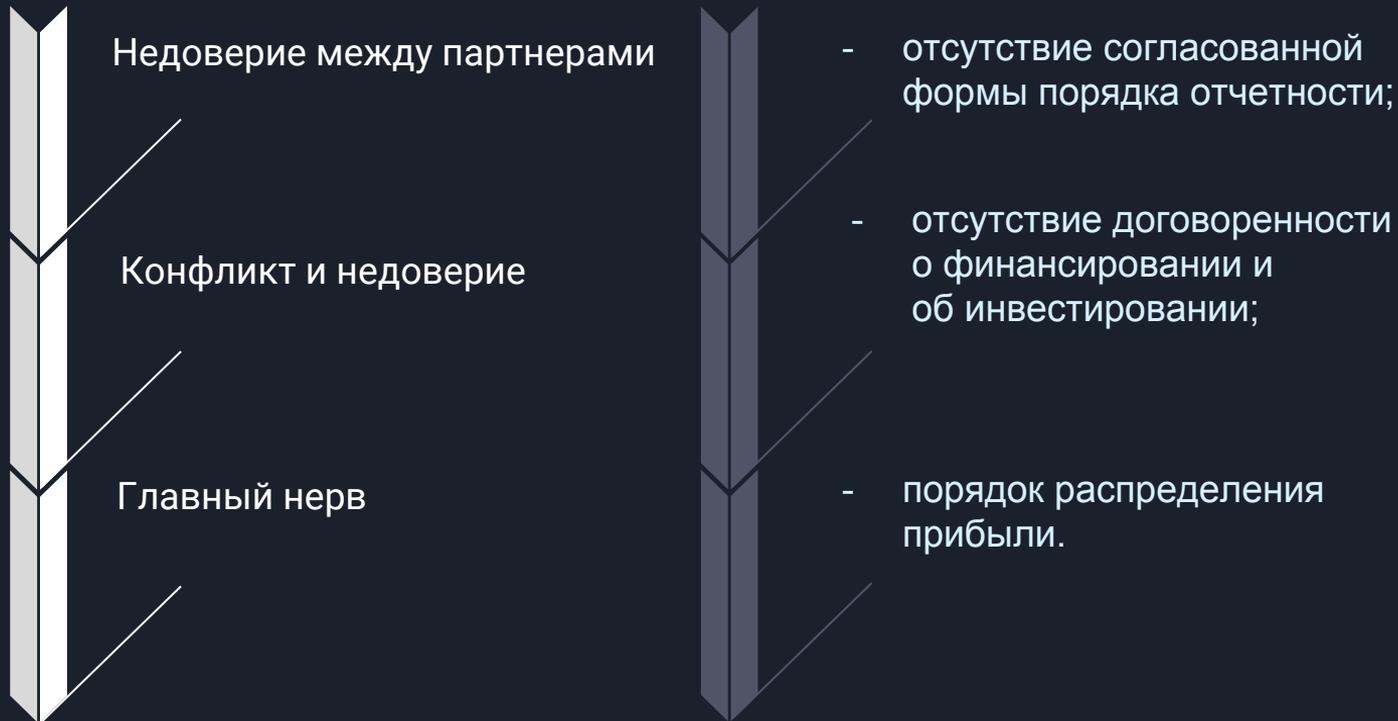
**Коллективная ответственность
приводит к коллективной
безответственности.**

Зоны ответственности и роли каждого из учредителей

- Разделяем функции учредителя и функции работы в бизнесе (оперативное управление);
- За работу учредителя - мы получаем дивиденды, за работу в бизнесе - зарплату менеджмента.



3. Управление финансами





Выплата дивидендов

**“Нет ручек -
нет игрушек”.**

Платите себе за работу собственником.

4. Операционное управление

Если другие партнеры участвуют в операционной деятельности, то должны быть четко определены:

Должности

Компенсации

Обязанности

Ответственность





REDMOND

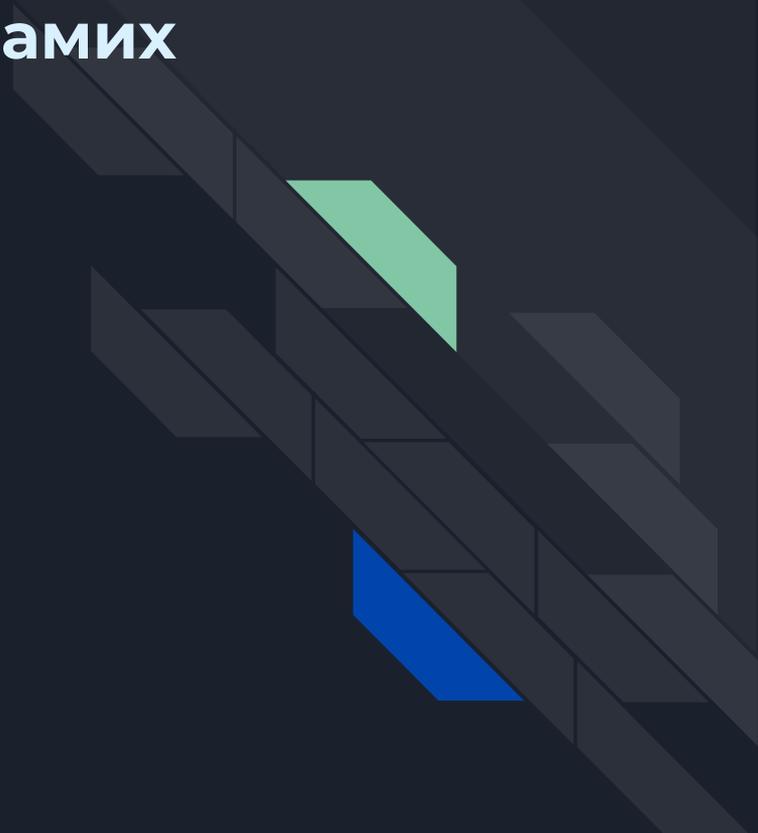


5. Кризисные ситуации

1. Выход партнера из бизнеса;
2. Неразрешенные конфликты между партнерами;
3. Переход доли наследникам;
4. Потеря трудоспособности;
5. Решение семейных трудностей;
6. Порядок разрешения споров.

**Подводя итог, можно сделать вывод,
что хорошее партнерство, как и
бизнес, создается усилиями самих
партнеров:**

1. Общайтесь с партнерами;
2. Фиксируйте договоренности на бумаге (Партнерское соглашение);
3. Не обходите неудобные вопросы;
4. Создавайте партнерства, когда без них невозможно:)



Прочитать три книги о партнерстве:

1. Дэвид Гейдж “Партнерское соглашение: как построить совместный бизнес на надежной основе”;
2. Кристиан Корреа - DREAM BIG (про инвестфонд 3G Capital);
3. Charles D.Ellis - The Partnership: the Making of Godman Sachs.





Спасибо!

АССА

Admin@mirgiga.net