

PRO ПАРТНЕРСТВО

КАК ВЫСТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ
В СОВМЕСТНОМ БИЗНЕСЕ

Петр
Синегуб

Екатерина
Ковальчук

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Содержание

- 9 Введение**
- 13 Как читать эту книгу**
- 15 Глава 1. Какими бывают партнерские отношения. Три основные модели**
Деловое сотрудничество и деловое партнерство — в чем разница? • Контрактное партнерство • Проектное партнерство и совместное владение бизнесом • От малого к великому: динамика партнерских отношений
- 34 Глава 2. Мотивация начать собственный бизнес**
Мотив денег • Мотивы, которые чаще всего объединяют партнеров • Мотивы, которые чаще всего ограничивают партнеров
- 41 Глава 3. Ваше отношение к партнерству**
Возможные проблемы в партнерстве • Преимущества и риски партнерства • Так нужен ли мне партнер?
- 48 Глава 4. Переговоры с партнером. Подходите ли вы друг другу?**
Что нужно выяснить перед заключением партнерства • Партнерство с близкими — «да» или «нет»? • Как личность владельца влияет на партнерские отношения? • Что такое предпринимательский образ мышления?
- 65 Глава 5. Кто такой владелец бизнеса?**
Пять основных характеристик партнеров-совладельцев • Какой функционал ложится на плечи владельца • Владелец бизнеса — это профессия

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

76 Глава 6. Портрет партнера. Кто нужен вашему бизнесу?

Главный критерий при выборе партнера • Когда нужен партнер-специалист? • Когда нужен партнер-управляющий? • Когда нужен партнер-инвестор?

106 Глава 7. Как оценить долю в соответствии с вкладом?

Чего на самом деле хотят партнеры, когда делят доли в бизнесе? • Как распределить доли в бизнесе на основании вкладов партнеров • Деньги • Материальные активы • Нематериальные активы • Может ли инновационная бизнес-идея стать вкладом? • Могут ли стратегические связи стать вкладом? • Оценка личного вклада в операционную деятельность компании

121 Глава 8. Как партнерам принимать решения?

У кого больше доля, тот прав? • Решения принимает партнер с большей долей в бизнесе? • Доли равные 50/50 — решения принимаются единогласно? • Решения принимаются голосованием? • Решение зависит от уровня компетентности и ответственности • Стратегические решения — стопроцентный консенсус • Тактические решения — по сильным сторонам владельцев • Операционные решения принимает CEO

137 Глава 9. Как прописать финансовую стратегию?

Зачем партнерам-совладельцам финансовая стратегия? • Финансовые цели и принципы распределения чистой прибыли • Финансовая бизнес-модель. Сколько денег держать в обороте? • Внутреннее и внешнее финансирование совместного бизнеса • Принципы покрытия запланированных и незапланированных убытков • Формы финансовой отчетности для владельцев и правила анализа • Система ключевых финансовых показателей

163 Глава 10. Стратегическое и операционное управление в совместном бизнесе

Что нужно знать о стратегическом управлении • Что нужно знать партнерам об операционном управлении? • Владельцы выполняют роли на разных уровнях операционного управления • О чем важно помнить, когда вы выбираете управляющего

174 Глава 11. Как разрешать разногласия, неудовлетворенность и конфликты между партнерами?

Разногласия между партнерами — это нормально? • Будьте готовы к любому исходу • Не дайте переговорам перерасти в конфликт

185 Глава 12. Как предусмотреть и спланировать будущее партнерских отношений?

Можно ли заглянуть в будущее? • Как на практике разработать сценарий будущего

192 Глава 13. Письменная договоренность: джентльменская и юридическая

В чем разница между юридической и джентльменской договоренностью? • Почему недостаточно договориться на словах • Какую силу имеет партнерская договоренность?

204 Несколько слов напоследок

205 Что вы можете теперь сделать с этой книгой?

Введение

Большинство предпринимателей начинают бизнес именно в партнерстве, но редко осознанно выбирают партнеров и подписывают партнерские договоренности. Работать с партнером, казалось бы, легче, быстрее и эффективнее. Но все ли бизнес-союзы в итоге становятся успешными? К сожалению, нет. Достаточно внушительная их часть заканчивается конфликтами, потерей бизнеса и разрывом отношений. И некоторые считают, что проблема заключается именно в самом формате ведения бизнеса совместно с другим человеком.

По нашему мнению, причина в другом. Некоторые люди просто-напросто не готовят себя к партнерским отношениям: не анализируют, зачем они им, не продумывают портрет потенциального партнера, не устанавливают для него обязательные критерии и не знают, что прописывать в партнерской договоренности.

Мы, авторы этой книги, взяли на себя ответственность систематизировать свой практический опыт ведения бизнеса в партнерстве, чтобы дать возможность вам и другим предпринимателям избежать неоправданных ожиданий, неудовлетворенности от вложений, а также потери времени, денег и личных отношений.

Важно понимать: мы не навязываем вам позицию, что вести бизнес нужно обязательно в партнерстве. Для кого-то выбор пути самостоятельного владения бизнесом будет

абсолютно нормальным. У нас другая цель: познакомить вас с темой партнерства. Мы хотели бы предоставить вам более полную картину того, что это значит — делить бизнес с кем-то еще.

Да, по нашему мнению, партнерство — это колоссальные ресурсы и огромный потенциал. Это реальная возможность получить результат намного быстрее. Но лишь при условии, если правильно выбрать человека, правильно составить договоренности — правильно лично для вас — и развивать навык ведения совместного бизнеса.

К сожалению, в бизнес-сообществе еще не сформирована культура партнерства. Не все предприниматели до конца понимают, зачем им в действительности партнер в бизнесе, о чем и как с ним договариваться, как установить правила игры, которые станут надежным фундаментом дальнейшей реализации партнерских отношений.

Даже уже находясь в партнерстве, многие совладельцы традиционно терпят до последнего и начинают решать партнерские вопросы, когда отношения уже на грани развала.

Мы хотим донести до вас, насколько важны обещания, договоренности, взаимная выгода и взаимоуважение. Мы хотели бы, чтобы как можно больше людей подходило к партнерству более осознанно. Чтобы выбор с первого раза оказался максимально удачным и не заканчивался ссорами и «распилем» бизнеса. Как бы пафосно это ни звучало, мы взяли на себя ответственность за актуализацию этой темы и внедрение принципов ведения бизнеса в партнерстве.

Перед тем как приступить к книге, мы сформулировали для себя пять основных задач. Во время написания книги

мы постоянно держали их в фокусе внимания. Эти цели — те самые ключевые мысли о партнерских отношениях, которые будут вам полезны, если вы ищете человека для совместного владения бизнесом или уже находитесь в партнерстве.

Задача № 1 — донести важность делового партнерства в успехе современного бизнеса.

У одного предпринимателя не всегда есть все необходимые ресурсы для старта и развития бизнеса. Чтобы реализовать бизнес-идею мечты, нужны деньги, компетенции, навыки, связи. Партнерство — тот самый источник ресурсов, необходимый для быстрого запуска и эффективной реализации своего дела.

Задача № 2 — показать разные модели партнерства и их приоритетность в зависимости от ситуации.

Существует множество вариантов партнерства. Иногда, чтобы получить нужные ресурсы, не обязательно отдавать кому-то долю в бизнесе. В этой книге вы узнаете, какой тип партнера вам подойдет в той или иной деловой ситуации.

Задача № 3 — определить, кто такой на самом деле владелец бизнеса.

Есть несколько конкретных принципов, по которым можно точно определить, является ли предприниматель реальным владельцем бизнеса или нет.

Владению бизнесом надо учиться так же, как и любой другой профессии. Надеемся, что мы поможем вам составить список зон роста и сможем еще больше замотивировать вас создать собственное дело.

Задача №4 — сделать так, чтобы вы не переносили негативный прошлый опыт партнерства на новые отношения.

Вы сможете проанализировать свои предыдущие партнерские отношения и посмотреть на идею совместного бизнеса с новой стороны, даже если имеете негативный опыт. Для этого мы приведем большое количество примеров из практики.

Задача №5 — предоставить вам целостную систему из ключевых правил и принципов партнерства и показать важность заключения письменной партнерской договоренности.

Мы хотим показать вам, каким принципам следует предприниматель, который ведет бизнес в партнерстве. После этого вы сможете проверить, подходят ли вам эти принципы, сможете ли вы их соблюдать. Это поможет вам избежать распространенных ошибок, которые обычно дорого обходятся начинающим и уже опытным предпринимателям.

Должны предупредить: иногда вы будете встречать на страницах книги слова «нужно», «должны», «обязаны». Мы старались максимально их избегать, но все же иногда они проскальзывают. У нас к вам просьба: не воспринимайте их буквально. Пропускайте все через себя и адаптируйте рекомендации под свою ситуацию.

В партнерстве нет понятия «правильно» или «неправильно». Есть понятия «правильно» или «неправильно» конкретно для целей вашего совместного бизнеса, вас как владельцев, вашей ситуации. То, что подходит одним владельцам, не всегда подходит другим.

Ваша задача — подобрать наилучший вариант лично для себя и своего партнера. А мы надеемся дать вам максимально развернутую информацию, чтобы помочь в этом выборе.

Как читать эту книгу

Мы постарались сделать эту книгу максимально простой. Ее можно осилить за один полет в самолете или субботний вечер. В ней нет загадочных аббревиатур, терминов и намеренного усложнения. Предлагаем план, который поможет извлечь из этой книги максимум полезного.

1. Пусть первое прочтение книги будет быстрым, без фокусировки на деталях. Выделите для себя обязательные к прочтению главы. Однако все-таки рекомендуем прочесть первую главу. В ней содержатся важные мысли, на которых основаны все дальнейшие части. Если вы ее прочтете, вам станут понятнее остальные идеи.
2. Во второй раз прочитайте каждую главу книги последовательно и более вдумчиво. Особенно фокусируйтесь на информации, которую видите впервые или которую вам надо использовать на практике.
3. Не бойтесь писать в книге. Делайте пометки, выписывайте инсайты и подчеркивайте то, к чему хотите вернуться. Спустя некоторое время вам будет невероятно полезно увидеть, какие мысли были для вас важными. Это поможет вам оценить свой прогресс. Ведь при повторном прочтении книги, вероятнее всего, вы будете подмечать совсем другие фразы и мысли, на которые ранее не обратили внимания.

4. Главная рекомендация — анализируйте всю информацию, исходя из своей ситуации. Воспринимайте наши слова как совет, а не как прямое руководство к действию. Задача — выработать личную осознанную позицию, правильную именно для вас с партнером и вашего бизнеса.

Приятного и полезного вам чтения!

P.S. Специально для общения с вами мы создали канал в Telegram «PRO Партнерство». Подключившись к этому каналу, вы сможете получить дополнительные материалы, которые не вошли в эту книгу, но которыми мы запланировали поделиться. На этом канале у вас будет возможность купить книгу на русском или украинском языках, задать нам уточняющие вопросы, если они есть.