

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Как и о чём договориться,
чтобы потом не было
мучительно больно?



Типы партнеров:

Что ВАМ требуется от «партнера» (участника)?	Ситуативно	Постоянно
Материальное	Вкладчик или венчурный дольщик (1, 2) Ресурсы с возвратом	Инвестор (2, 3) Ресурсы без возврата
Не материальное	Эксперт (2) Знание, связи	Партнер, компаньон (0) Он как личность

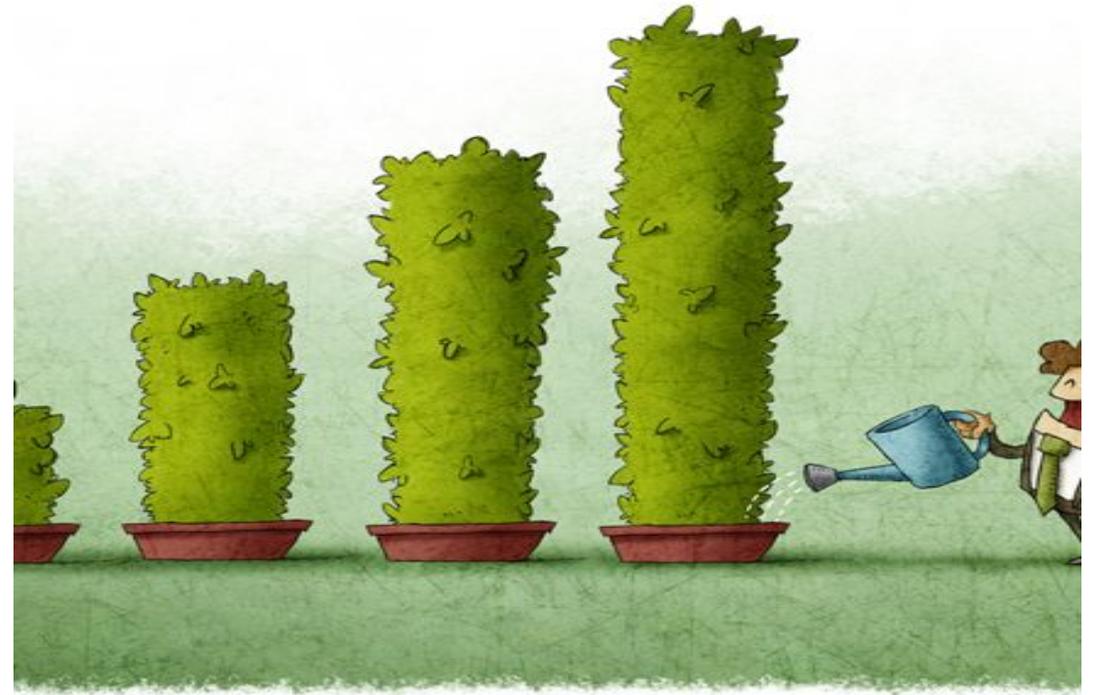
На каком этапе нужен каждый из них?

Этапы:

1. От нуля до единицы. Создание
2. От единицы до сотни. Мультипликация. Умножение. Масштабирование.
3. Выше сотни. Стабильность. Увеличение влияния.

Этапы развития бизнеса:

1. Есть то, что обсуждать, что делать не понятно
2. Работа есть, нет денег на зарплату
3. Контора есть и деньги поступают. но как делить, то вечно не хватает
4. Есть прибыль, но не так чтоб не работать
5. Прирост такой, что сам бы ел, но лучше привлеку деньжат для роста



Нужен ли вам партнер?

В короткую – без партнера. В длинную – с партнером.

Что лучше: с партнером или без?

Все зависит от вас. Каким видом спорта вы занимаетесь?
Способны ли тормозить?
Определитесь с каким видом участников вам комфортнее.

Как обезопасить себя от рейдерства со стороны партнера?

Никак. От пули снайпера не убережешься. Жить оглядываясь – это ходить спиной вперед.



Принципы партнерств Дмитрия Зорина

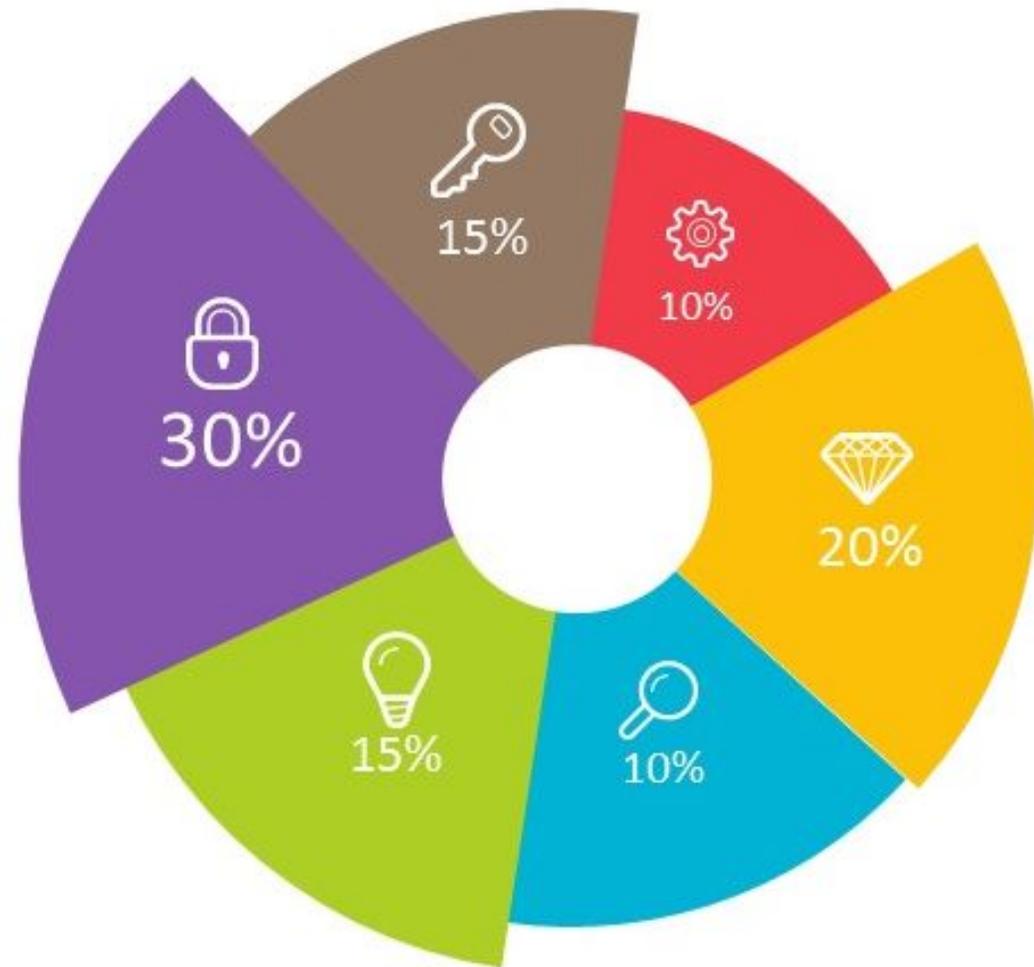
1. Никаких претензий к партнеру
2. Главным инструментом является тормоз. Чем выше скорость, тем больше ошибок и травм. Без тормоза нет управляемости.
3. Решения принимаются только когда все «за»
4. Партнер не должен ничего объяснять
5. Партнерство не означает отказ от своей жизни и личную преданность.

! Важно

Это все никакого отношения не имеет к распределению прибыли и защите прав, так как это вопрос не партнерства, а определенности в области Долей.

Типы долей:

1. Доля в собственности
2. Доля в принятии решений.
3. Доля в доходе инвесторов.





Доля в собственности

- Монетизируется при продаже собственности (и это не является доходом для инвесторов)
- Используется при принятии решений по продаже, залоге
- Может являться реальным материальным активом. Т.е. эту долю можно юридически оформить, заложить, оценить как материальная оценка

Доля в принятии решений

- Не дает никакой материальной выгоды
- Косвенно влияет на экономику компании, на систему управления, на правила расчета прибыли, на решения о привлечении денег или изменении структуры долей

Доля в доходе инвесторов

То, что приносит доход не работая непосредственно в бизнесе.

Выплачивается раз в год после получения годового отчета.

Размер выплат каждому определяется как процент в общем размере выплат всем «акционерам»

Общий размер всех выплат может вычисляться как:

- Процент от оборота
- Не ниже определенной суммы
- Не ниже определенного процента от стоимости бизнеса



Назначение долей. Для чего используем, отдавая доли:

- Заинтересованность участия в проекте, как нематериальный вклад в начале за право получения материальной выгоды позднее.
- Привлечение некредитных денег. Выгоды без гарантий. Выгода есть, а залога нет.
- Привлечение денег для развития. Есть основа, базис и возможность для расширения, но кредит обслуживать за счет существующего дохода не желаем.
- Монетизация учредительской прибыли. Хочу много сразу в обмен на мало, но постоянно. Когда «мало, но постоянно» больше, чем банковский депозит по сумме цены за долю.

За что даем доли?

РОЛИ В СТАРТАПЕ

Права владельца доли.

Что дольщик может сделать со своей долей:

- Продажа доли.
 - Отказ от доли – это частный случай продажи с нулевой ценой
- Влияние голосом на важные решения
- Участие в голосовании
- Блокирующее право
- Вынесение предложений на голосование
- Участие в обсуждении. Без права голоса, но с правом мнения.
- Право на получение отчетов и результатов. Без права голоса и высказывания мнения. Но с правом инициативы аудита.

Формы оформления:

Юридическая. Официальная, защищенная в рамках законодательства.

Письменная договоренность вне рамок закона, но зафиксированная по закону. Нотариально заверенная договоренность.

Неофициальная письменная при арбитраже. Потеря репутации и возможность решать спор с привлечением арбитра.

Неофициальная устная при арбитраже

Неофициальная письменная без арбитража.

Неофициальная устная без арбитража

Варианты бизнесов:

Новый стартап с новыми участниками (нет ядра и репутации)

Новое направление со старыми участниками (есть ядро и репутация)

Новый бизнес на основе обломков предыдущего (есть предыдущие договоренности и предыдущий опыт ядра)

Отрыв направления как новый бизнес (есть обязательства перед материнским бизнесом)

Новый проект. Что может вносить участник:

- Деньги
- Опыт, навык, умения
- Связи, имя
- Статус который позволит изменить скорость
- Мнение, оценку, моделирование



Назначение долей:

Какая цель использования долей?

1. Выйти к единице максимально быстро
2. Монетизация во время мультипликации
3. Уверенная позиция за счет комплексного участия разных людей

Доля – это товар, а не условия сожительства

Инвестиция – это покупка, а не кредит



Работа с долями:

Разделите доли заранее для всех участников и для всех этапов. Чтобы потом ни у кого не отнимать. Создайте структуру долей заранее.

Определите события, при которых вы расстаетесь с долей:

1. Вместо денег, когда у вас их нет. За достижение результата. За доступ к ресурсу.
2. Монетизация прибыли создателя.
3. Акции будущего и внутренний пенсионный фонд. Стимулирование специалистов

Если доля отдается не за деньги, то заранее уравновешивайте её условием и ценой.

Если никто пока не покупает, то это не повод не знать цену доли.



Долевые зоны.

1. Зона разработки, создания
2. Зона масштабирования
3. Зона стабильной операционной прибыли
4. Зона IPO
5. Зона торговли долями

Этапы договоренности по долям на разных этапах

1. Определение начальной структуры долей
 - Зона разработки, создания
 - Зона масштабирования
 - Зона стабильной операционной прибыли
2. Полный пересмотр
 - Зона IPO
 - Зона торговли долями

Типы долей

1. Влияние 20%

- 1% Создатели
- 1% Руководители проекта
- 1% Операционный руководитель масштабирования
- 1% Финансовый управляющий
- 1% Ментор, продюсер
- 1% Эксперт, консультант
- 7% Инвестор разработки
- 7% Инвестор масштабирования

2. Доход 1x4 от доли влияния

- От владения своей долей
- От свободных долей
- От продажи своей доли



Принципы распределения долей.

1. Первичное распределение

- Каждый процент в зоне влияния дает +4% в зоне дохода
- Вход в зону влияния автоматически закрепляет право на доли в доходе
- Первоначально все доли в зоне влияния принадлежат создателями

2. Продажа долей из зоны влияния

- Один блок вычисляется кратно 4%
- При продаже одного блока, лишается своего 1% в зоне влияния. Этот процент отходит создателям

3. Продажа долей из зоны дохода, не имеющих доли в зоне влияния



Общий принцип.

Фонды:

1. Влияния
2. Получение дохода акционеров
3. Получение гарантированного дохода

Типы участников:

1. Создатели
2. Управляющие людьми, технологиями и процессами
3. Финансовое управление
4. Ментор
5. Эксперт



Задачи игроков на этапах:

1. Первый этап

А. Собственники

Дойти до «Единицы» максимально быстро, с минимальными потерями долей и сохранением контроля над компанией

Б. Инвестор

Как можно быстрее попасть в зону определенности, перейти в состояние, когда можно планировать
Выйти на операционку с минимальным отклонением факт-план



Задачи игроков на этапах:

2. Второй этап

А. Собственники

Максимально выгодно привлечь деньги не потеряв контроль.

Не родить новых проектов, направлений

Не родить сложных и разных договоренностей

Привлечь вместо инвесторов акционеров

Б. Инвестор первого этапа

Максимально выгодно перепродать свою долю

В. Акционеры, купившие на втором этапе

Максимально выгодно впрыгнуть в стабильный доход выше банковского депозита



Действия (сценарий):

1. Определить на каком этапе находится бизнес сейчас
2. Определить основные показатели, определяющие переход по этапам:
3. Дата для дедлайна показателей
4. Требуется денег для выхода на эти показатели?
5. Способен отдать денег при достижении показателей по обслуживанию денег?
6. Оборот
7. Маржинальность. Процент на оплату труда и доход акционеров
8. Оборотные средства компании
9. Количество свободных долей
10. Цена одной доли как «сумма, которую надо вложить, чтобы получать (банковский депозит) умноженный (на два) как выплата по одной доли на основе показателей»
11. Определить список лиц, которым:
12. Готов дать долю как со-собственнику с юридическим оформлением (в Уставе)
13. Готов дать долю с письменным оформлением при арбитре при достижении показателей
14. Готов дать долю по устной договоренности при достижении показателей
15. Определить стратегию выкупа долей, проданных на предыдущих этапах.

Если нужен конкретный сценарий для Вашей ситуации – пишите/звоните – я помогу.

Telegram/Viber/Watsapp +380675363802, Skype: tetervak80

Пример простейших договоренностей и распределений долей

- В Уставе один человек.
- Все остальные договоренности делаю устно или письменно, при арбитре. Но не делаю даже нотариально.
- Определена сумма, в которую оценивается не оборотные вложения на начало бизнеса.
- Определена сумма оборотных средств, на начало бизнеса.
- Определены цели, выраженные в «Количество», «Деньги», «Время».
- Например, «Получить в распоряжение XXX наименований на сумму XXXX от поставщиков на условиях отсрочки платежей и организовать продажи со скоростью выше требований по оплате согласно графика, не позднее XXXX»
- Определена зарплата этого исполнителя на уровне «средняя по рынку»
- Достижение цели оценено в размер долей, тип долей и фиксированную сумму выкупа.
- Если исполнитель не достиг, то получил зарплату и всё.
- Если достиг и я не смог выкупить, то он получил долю с соответствующим оформлением.
- Если достиг и я выкупаю, то из суммы выкупа вычитается та зарплата, которую выплачивал.
- Определена сумма, требуемая в проект и целевое назначение суммы.
- Определен размер и тип доли, которая фиксируется при получении суммы
- Определена сумма выкупа и дата выкупа.
- Определены отчеты и показатели, которые показывают правильную динамику достижения показателей.
- Если реальная динамика ниже заявленной, определяется изменение размера доли
- Если на указанную дату не получается выкупить, то доля фиксируется окончательно и инвестор получает права, согласно типа доли
- До достижения указанной даты, инвестор не имеет права продавать долю в одностороннем порядке. Только по моему согласию
- До достижения указанной даты, я имею право делать предложения о покупке доли инвестору
- До достижения указанной даты, инвестор имеет право делать предложения о продаже своей доли другим.

МОИ КООРДИНАТЫ

Тетервак Дмитрий

Telegram/Viber/Watsapp:

+380675363802

Skype:

Tetervak80

Мой телеграмм-канал:

<https://t.me/tdlife>



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СПАРТЫ

ГРУППА В ФБ

**БЕСПЛАТНЫЙ РАЗБОР
СИТУАЦИЙ/ответы на вопросы**

ДО 1 МАРТА 2019

[https://www.facebook.com/groups/
586253141873290/](https://www.facebook.com/groups/586253141873290/)

