

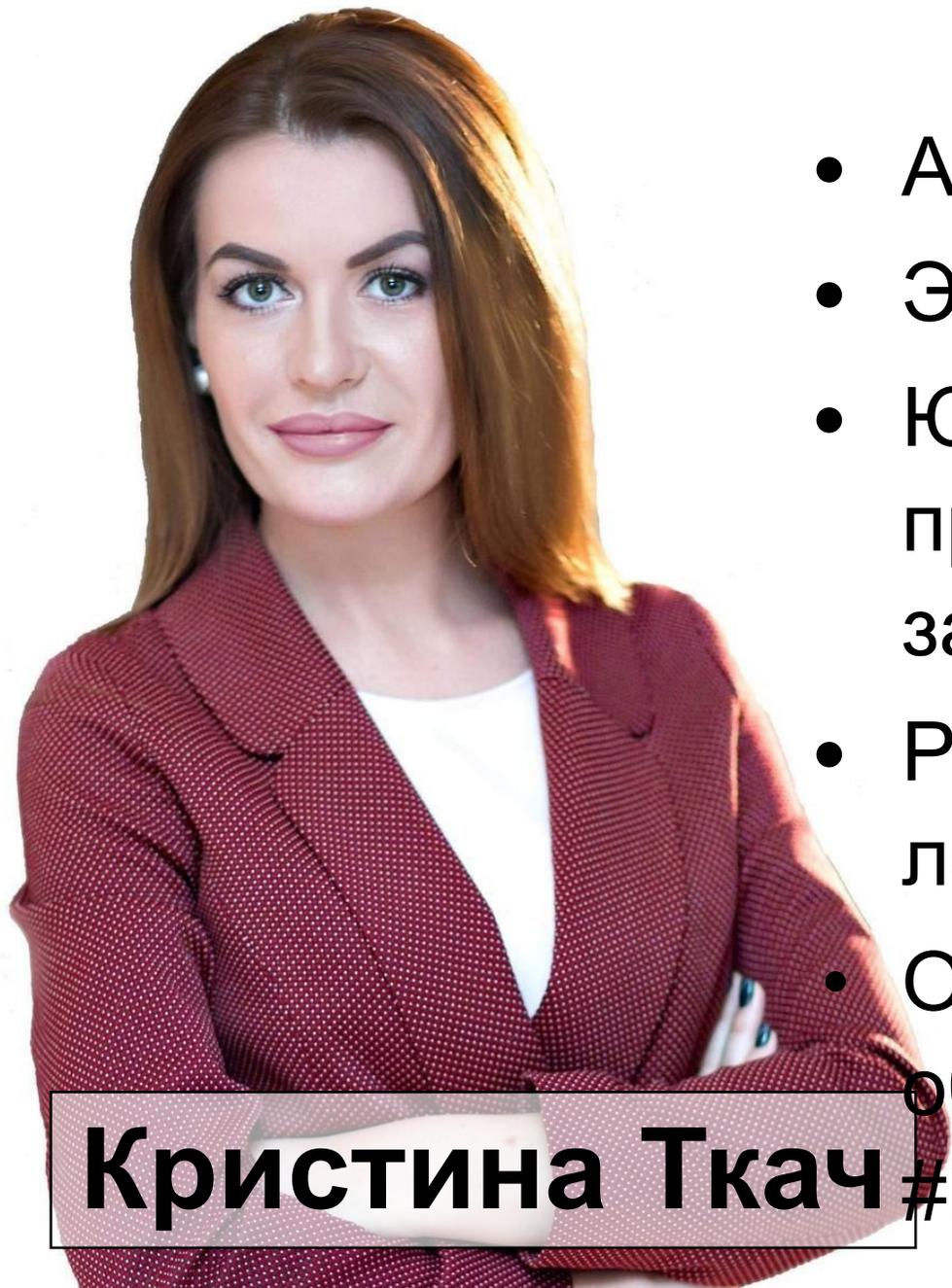
*** ПАРТНЕРСКАЯ
СЕССИЯ**

ПАРТНЕРСКАЯ СЕССИЯ

КАК ИНСТРУМЕНТ ПОСТРОЕНИЯ КРЕПКИХ БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВ

Кристина Ткач





- Архитектор бизнес-партнерств
- Эксперт № 1 по лицензированию
- Юрист по юридической обвязке проекта, защите от рейдерского захвата
- Руководитель «Правовой Стимул» 11 лет
- Основатель международного объединения юристов

Кристина Ткач #ПРАВОВАЯБЕСЕДА

#ПРАВОВАЯБЕСЕДА

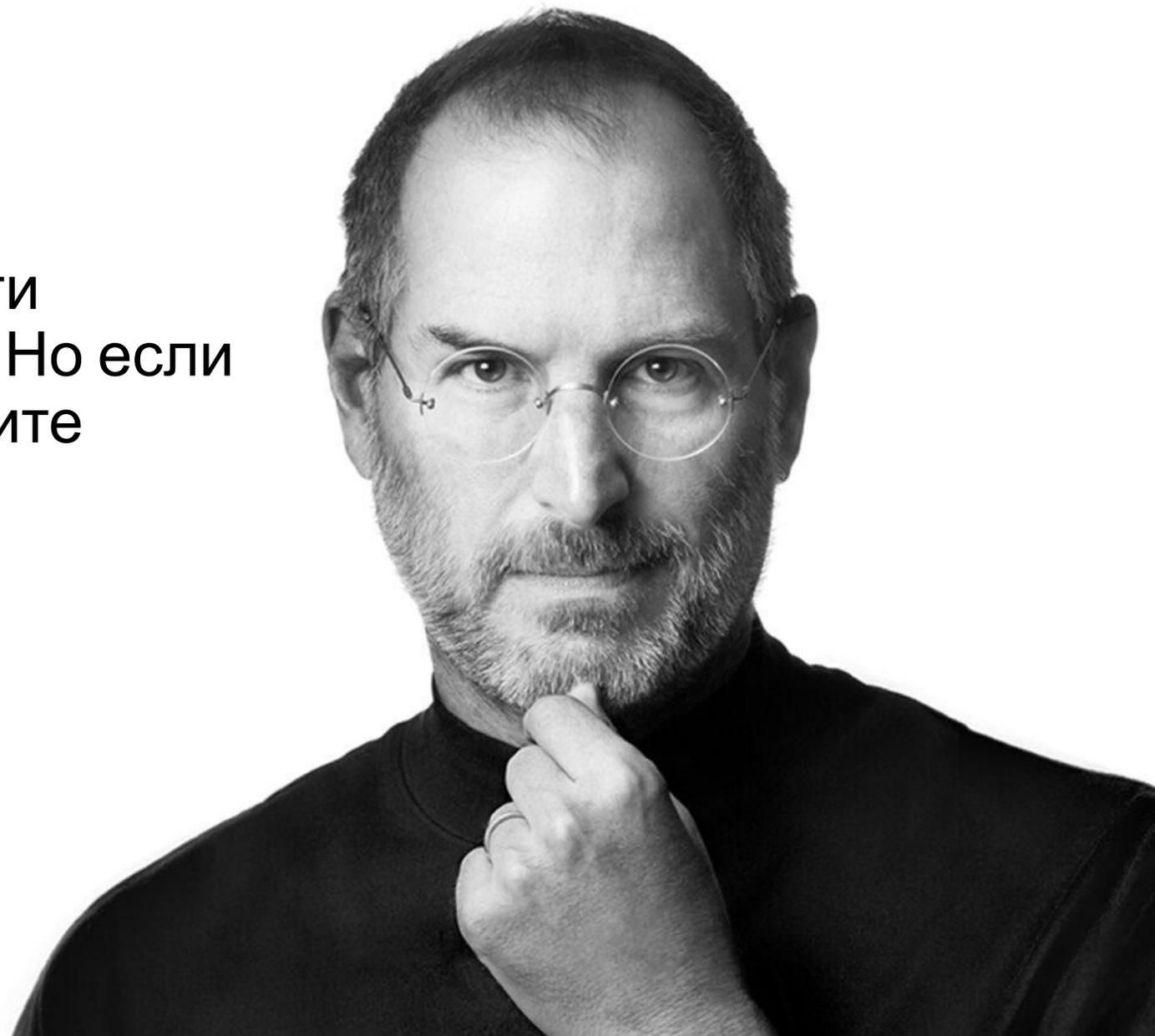
международное юридическое сообщество

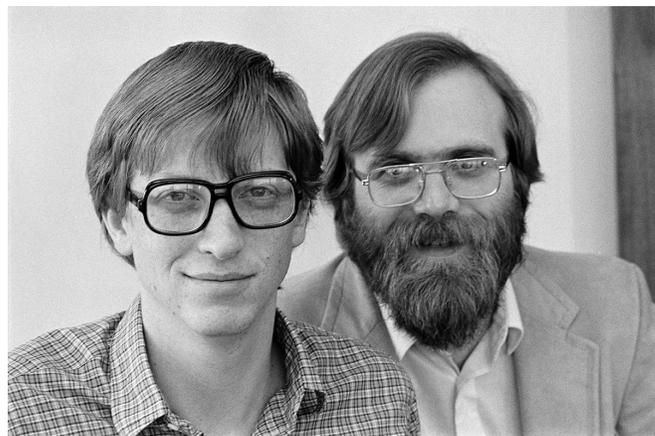


60 городов России

Если вы просто хотите идти быстро, идите в одиночку. Но если вы хотите уйти далеко, идите вместе.

- Стив Джобс





Билл Гейтс и Пол Аллен
Microsoft



Эван Уильямс и Биз Стоун
Twitter



Сергей Брин и Ларри Пейджем
Google



Дэвид Файло и Джэрри Янгом
Yahoo!

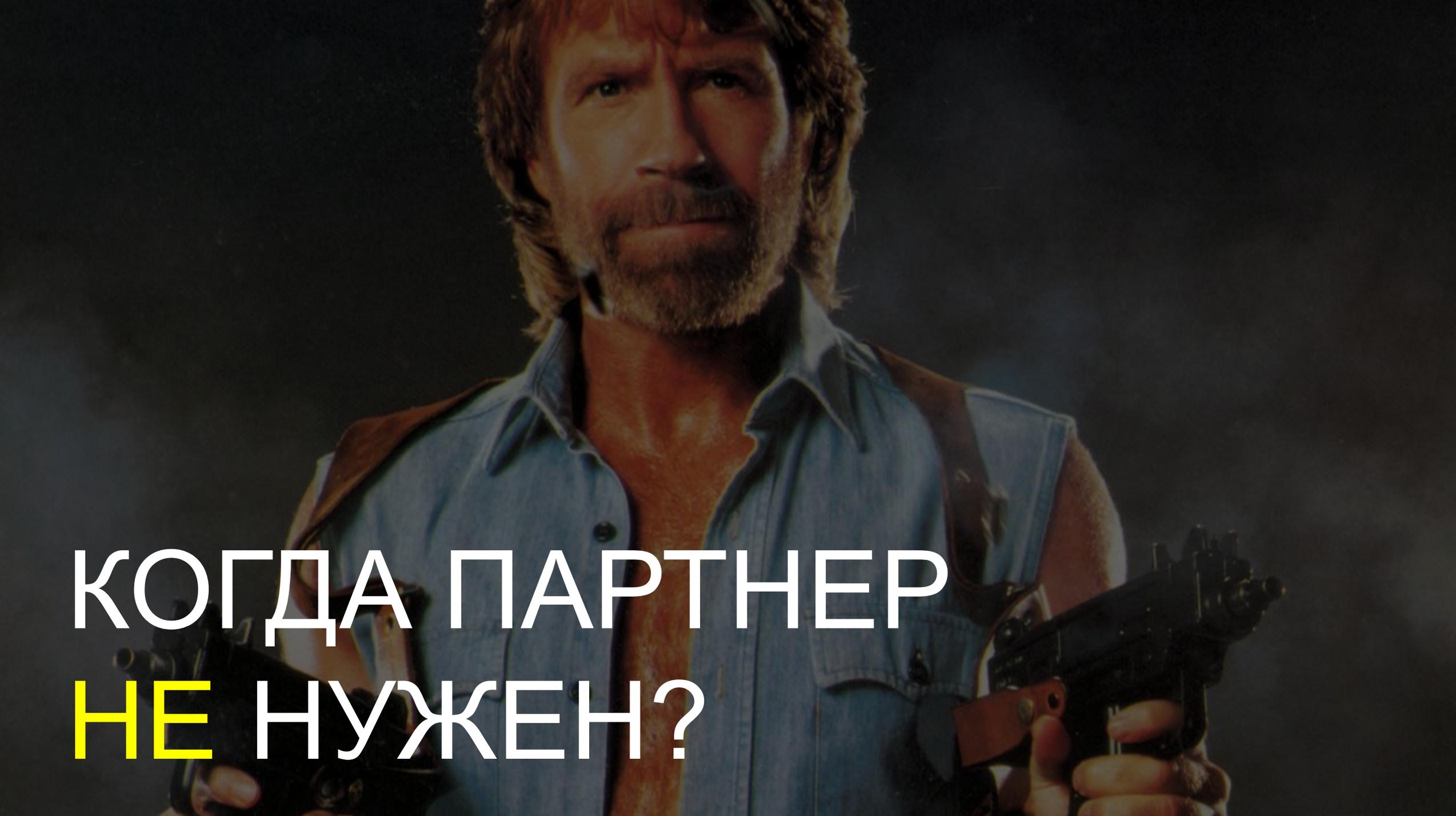
Согласно исследованию американского академика Ноама Вассермана 65 % стартапов терпят поражение из-за разногласий между сооснователями.

- недопонимание;
- вовремя не проговоренные проблемы;
- внутренние конфликты.



ГЛАВВРАЧ

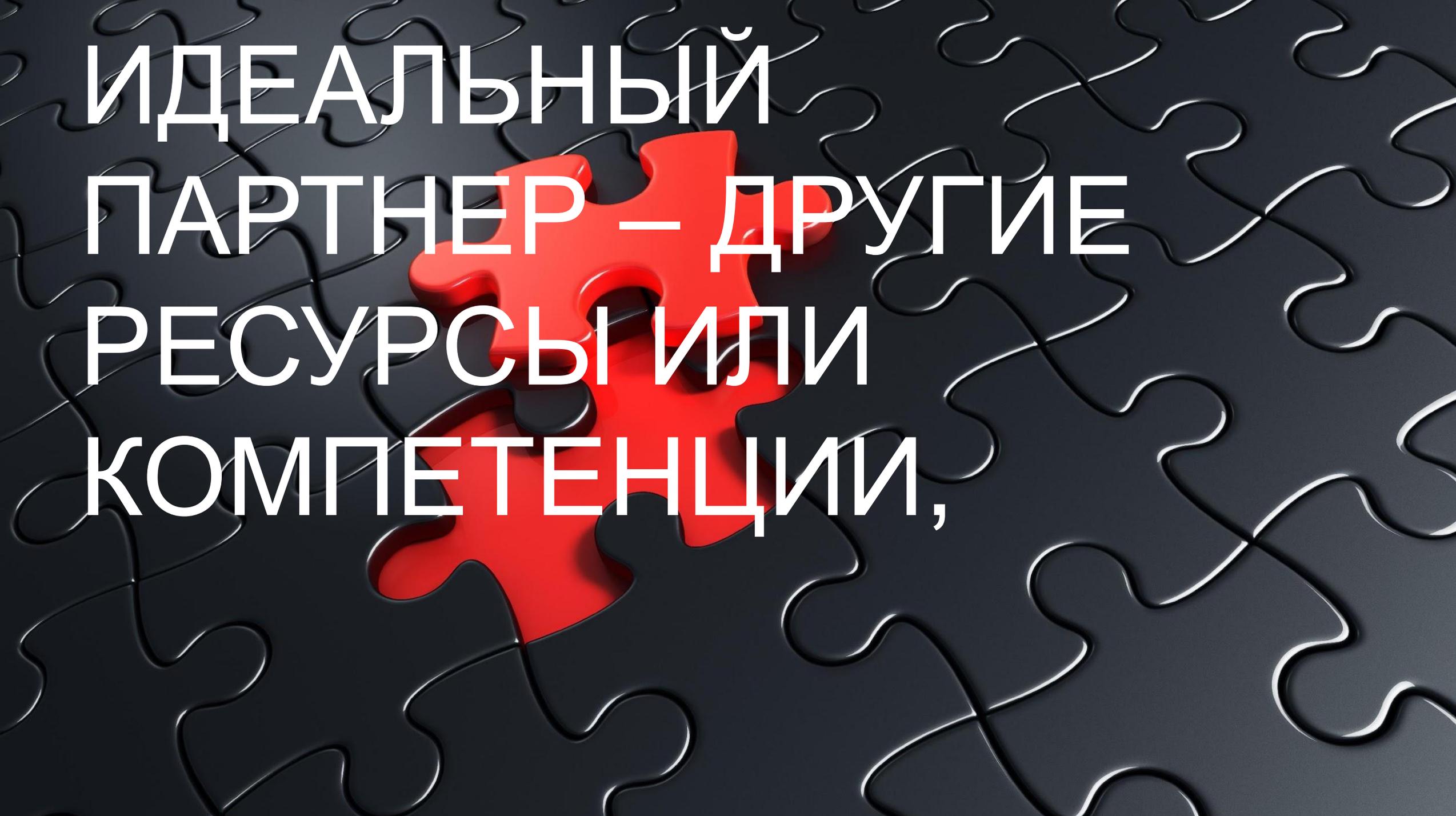
«Все же адекватные
люди, по ходу
разберемся»

A man with a beard and long hair, wearing a blue shirt, holding two pistols. The background is dark and smoky.

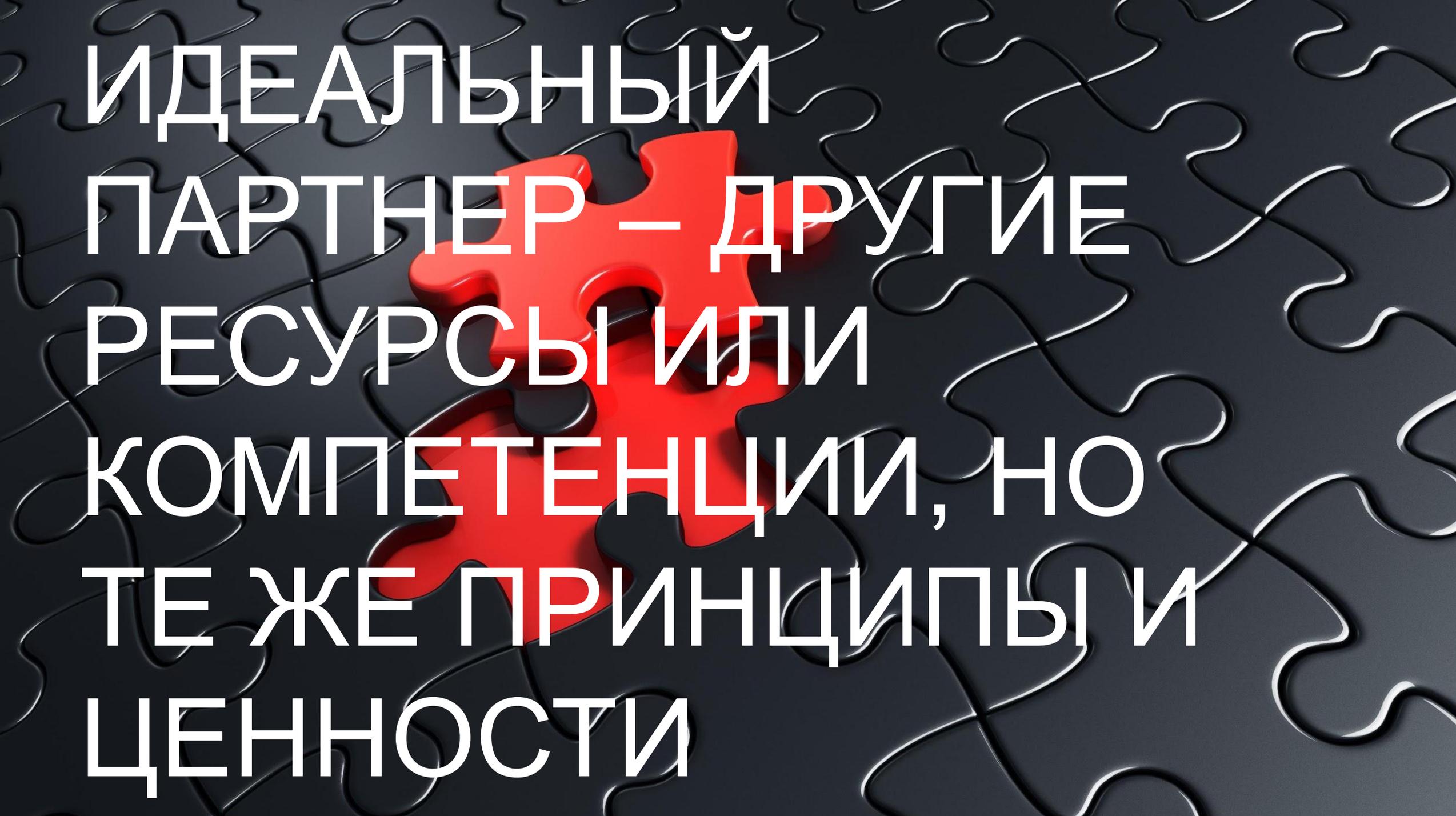
КОГДА ПАРТНЕР
НЕ НУЖЕН?

ИДЕАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР –





ИДЕАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР – ДРУГИЕ
РЕСУРСЫ ИЛИ
КОМПЕТЕНЦИИ,



ИДЕАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР – ДРУГИЕ
РЕСУРСЫ ИЛИ
КОМПЕТЕНЦИИ, НО
ТЕ ЖЕ ПРИНЦИПЫ И
ЦЕННОСТИ

ВИДЫ ПАРТНЕРСТВА

Друг 1 + Друг 2 / Семья

Работающий бизнес + Инвестор

Новый бизнес + Инвестор

Коллаборации брендов

Внутренние корпоративные стартапы

Опционы ключевым сотрудникам

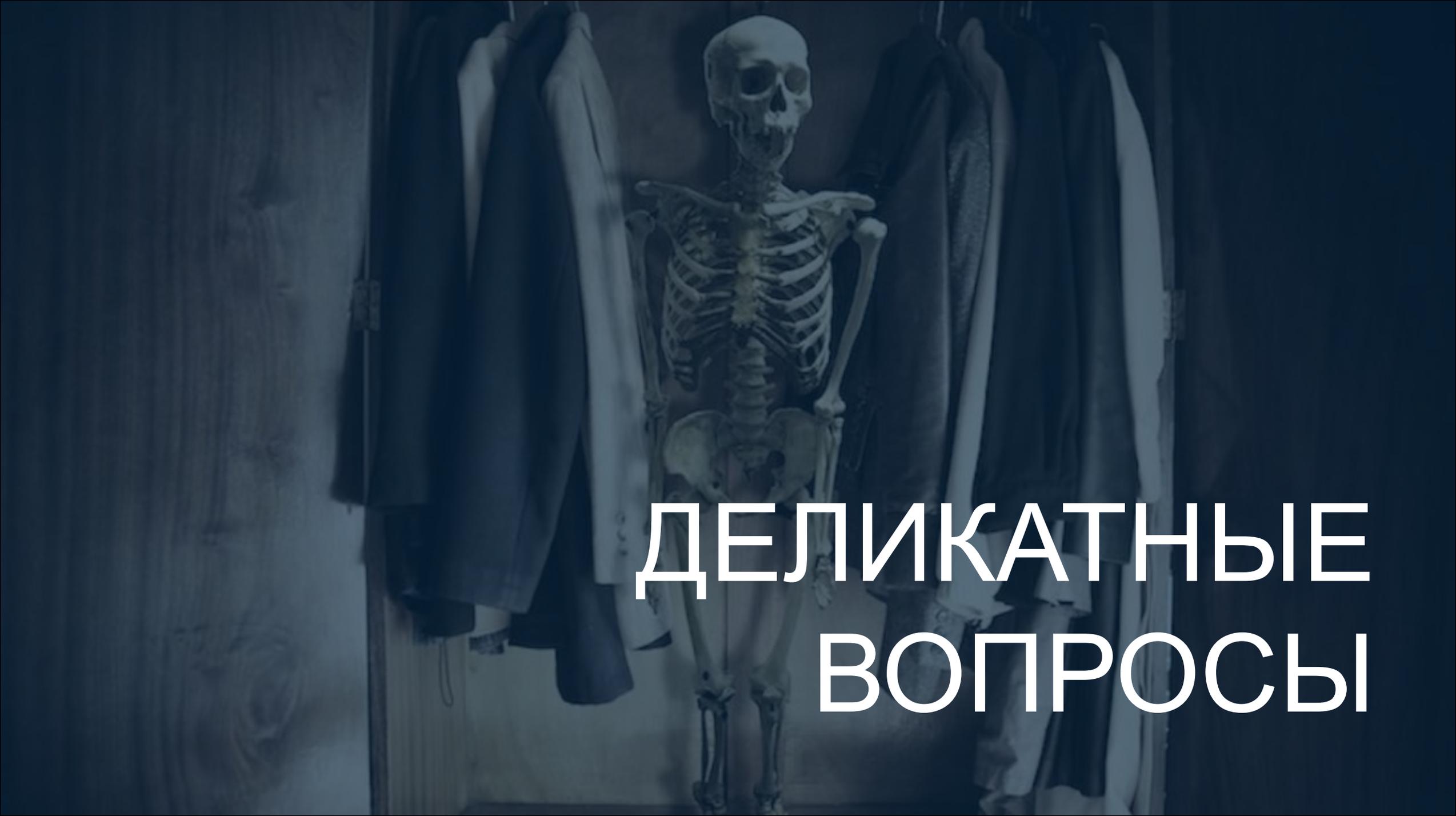
A photograph with a blue tint showing a man in a suit holding a drawing of a griffin. Another man's face is partially visible in the foreground on the left. The text is overlaid on the image.

«Я буду генеральным
директором»

Мы все воспринимаем
по-своему



СЕСТЬ И ПОГОВОРИТЬ
(!) ЗАРАНЕЕ

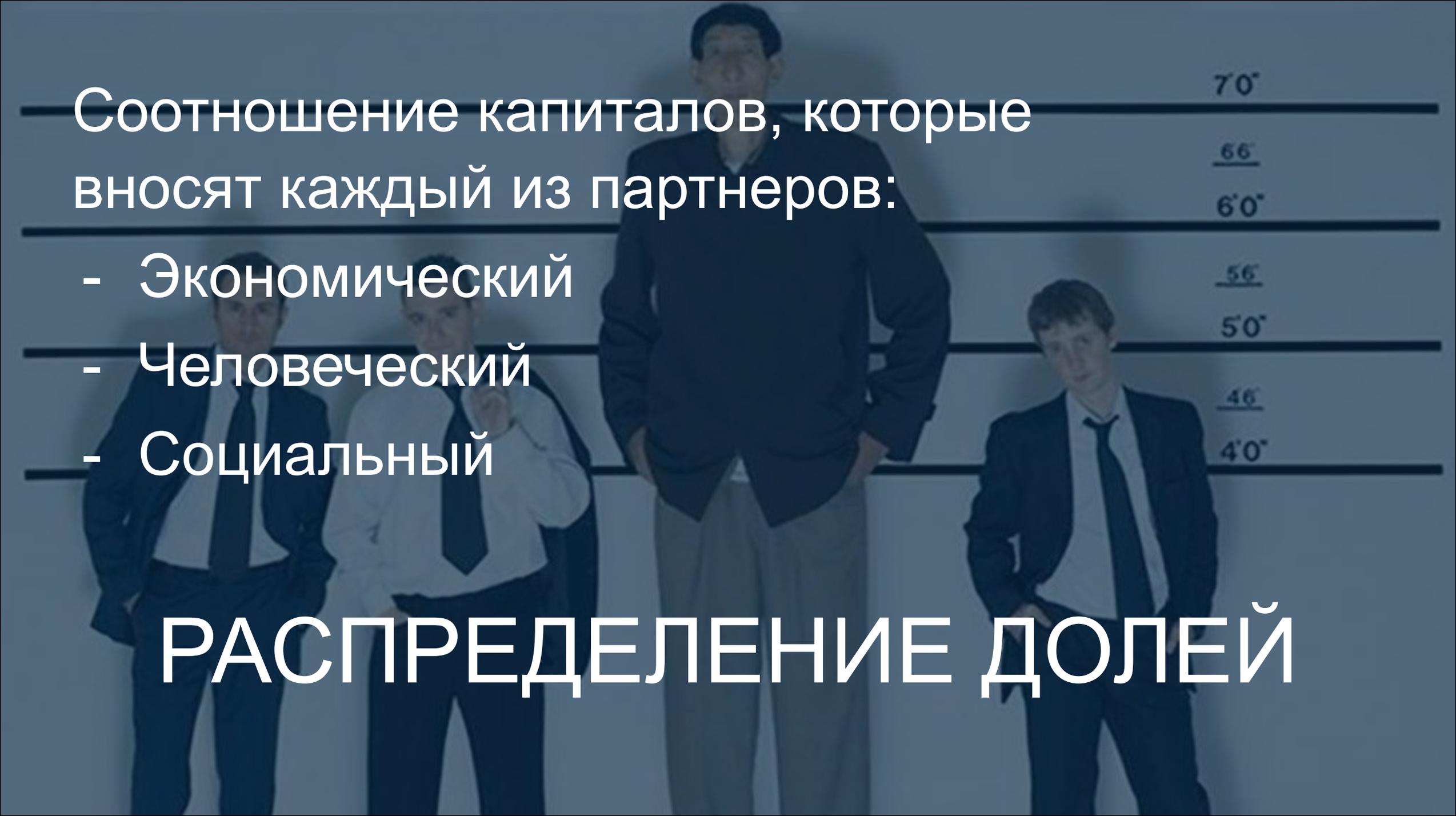
A full-body skeleton is positioned in the center of an open closet. On both sides of the skeleton, several dark-colored suits are hanging on hangers. The scene is dimly lit, with a dark blue overlay across the entire image. The skeleton's head is slightly tilted, and its arms are at its sides. The suits are neatly arranged, creating a stark contrast between the living attire and the dead body.

ДЕЛИКАТНЫЕ ВОПРОСЫ

The background of the image shows two hands in business suits shaking in a firm grip, symbolizing partnership or agreement. The entire image has a blue color overlay.

10 главных вопросов

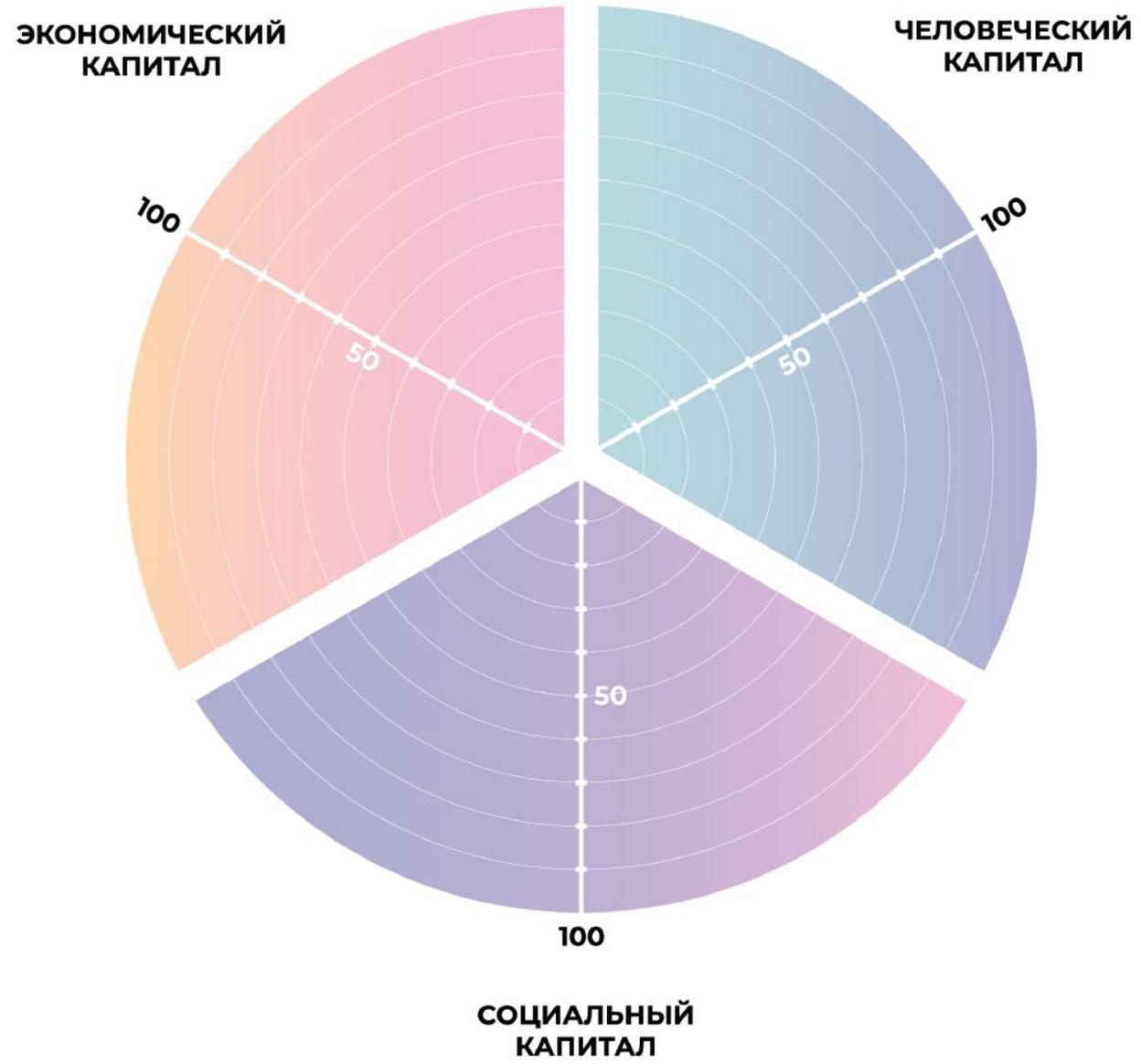
ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

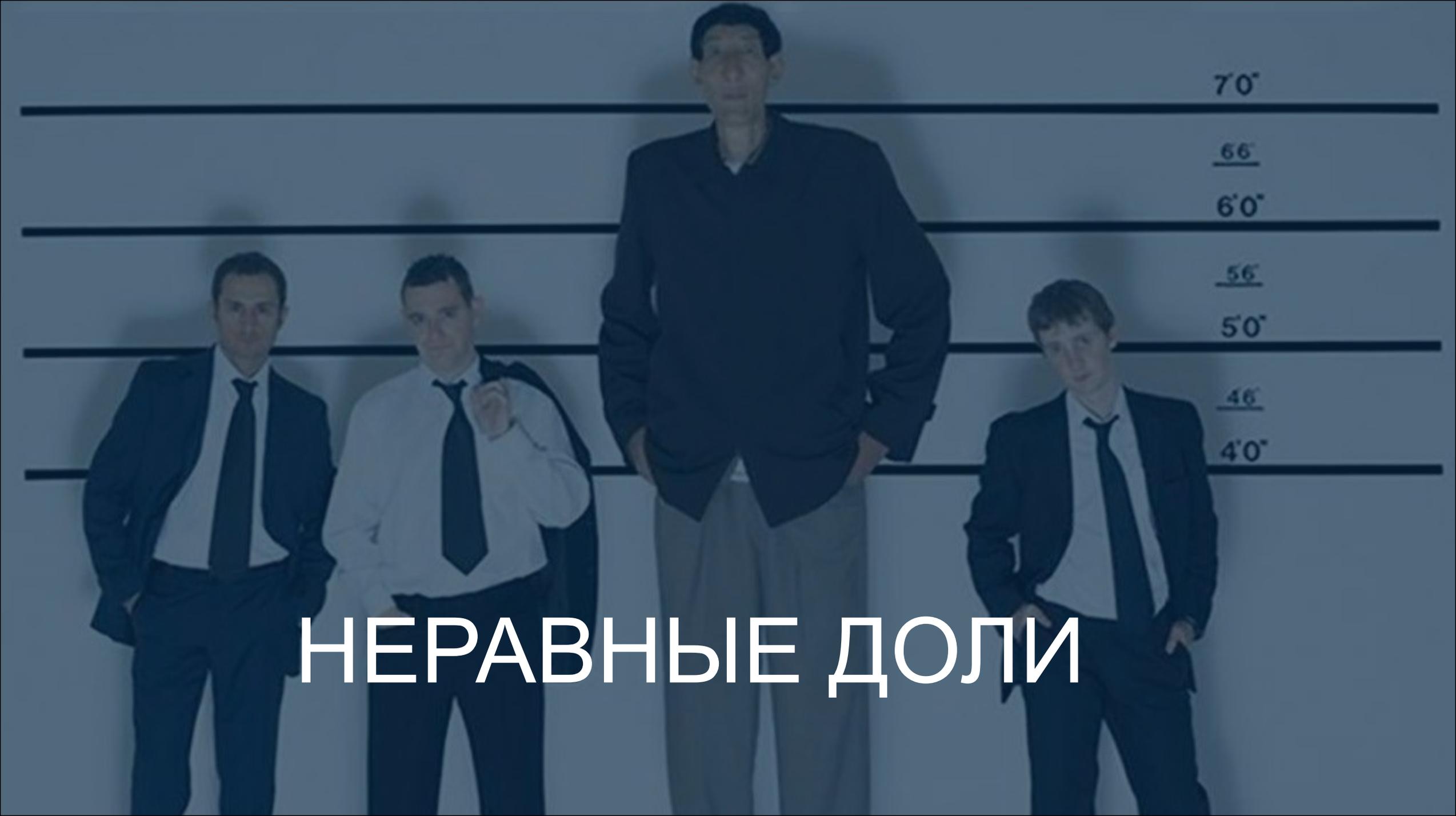


Соотношение капиталов, которые
вносят каждый из партнеров:

- Экономический
- Человеческий
- Социальный

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ





7'0"

6'6"

6'0"

5'6"

5'0"

4'6"

4'0"

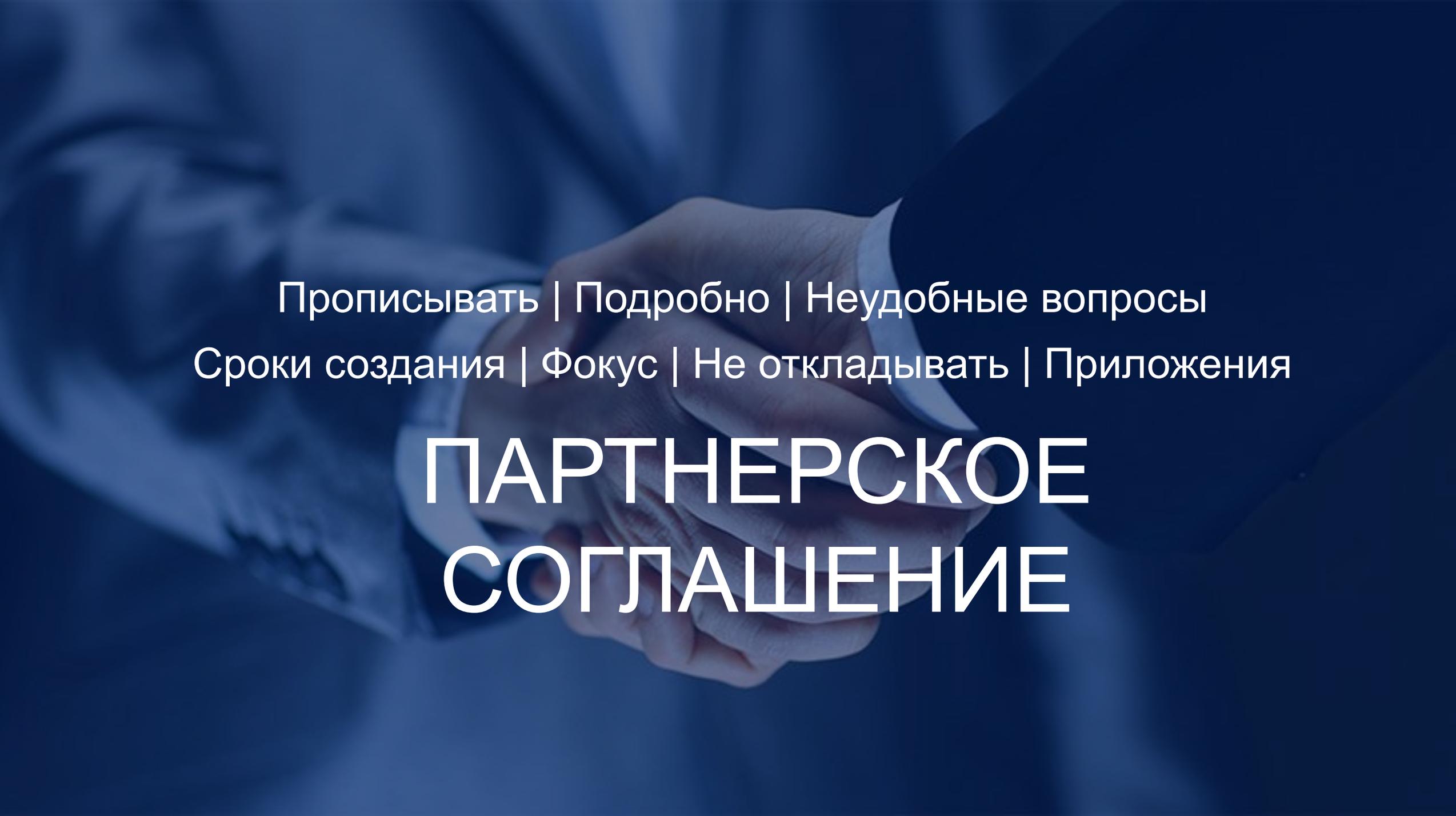
НЕРАВНЫЕ ДОЛИ

Партнерское соглашение

- Роли партнеров и ожидания друг от друга
- Видение и ценности компании
- Рабочее время, отпуск и зарплата
- Вклад ресурсов каждого в компанию
- Раздел при расставании: клиенты, бренд, команда, активы
- Распределение прибыли
- Разрешение конфликтов
- Порядок принятия решений
- Негативные сценарии



**КАКИЕ ОТВЕТЫ
НЕ ПОДХОДЯТ?**



Прописывать | Подробно | Неудобные вопросы
Сроки создания | Фокус | Не откладывать | Приложения

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ



ИНТЕРЕСЫ ПАРТНЕРСТВА
ВСЕГДА ВЫШЕ
ИНТЕРЕСОВ КАЖДОГО ИЗ
ПАРТНЕРОВ



О партнерах

1. Личностные ценности партнеров (2-5)
2. В каком социальном статусе находится партнер: меналт/замужем? Если нет, то в сожительстве?
3. Есть ли в жизни каждого партнера обстоятельства, которые могут отвлекать его от фокуса на данном бизнесе?
4. Есть ли у партнеров непогашенные кредиты в настоящий момент? В каком размере? Каков порядок оплаты? Есть ли задолженность?

Оформление партнерского соглашения

5. Какие люди (физические лица) будут сторонами партнерского соглашения?
6. В какой организационной форме будет работать Общество? (ООО, ПАО и пр.)
7. Сфера деятельности Общества, виды выкупаемой продукции/оказываемых услуг.
8. Миссия, видение, ценности (корпоративные) партнеров. Стратегия развития.
9. Планы партнеров на долгосрочную перспективу – это бизнес на продажу или для себя? Конечная цель.
10. Как будут распределяться доли участия в уставном капитале Общества между его участниками (пропорции)?
11. Срок деятельности Общества:
 - неограниченный срок
 - ограниченный срок (например, пять лет) или
12. Срок действия партнерского соглашения:
 - неограниченный срок
 - ограниченный срок
13. Порядок внесения изменений в партнерское соглашение.
14. Каким будет размер уставного капитала Общества:
 - минимальный размер уставного капитала, предусмотренный законом, или
 - больший размер?
15. Какими будут вклады партнеров в Общество:
 - денежные и/или
 - неденежные вклады?

Структура. Принятые решения. Бизнес-процессы

16. Как будет выглядеть структура органов управления Общества (общее собрание акционеров (участников), совет директоров, коллегиальный исполнительный орган, генеральный директор, ревизионная комиссия)?
17. Каким будет порядок при проведении общих собраний акционеров (участников) Общества?
18. Список вопросов, принятие решение по которым требует проведения общего собрания акционеров (участников) Общества?
19. Какое количество голосов будет необходимым для принятия решений общим собранием акционеров (участников) Общества?
20. Что делать, если один из партнеров не может принять участие в собрании акционеров (участников) Общества при условии, что надо срочно принять решение?
21. Кто из участников Общества вправе потребовать замены генерального директора на нового?
22. Когда любой из участников Общества вправе потребовать замены генерального директора на нового?



KRISTINA_TKACH_PRO_PRAVO