

Партнерство та залучення фінансування

ОНЛАЙН
20 жовтня 2026
© Єгор Шишенок

Цитата

Найкращі та найнадійніші
партнери по бізнесу — власні
руки, ноги та голова!

Якщо хочеш йти швидко – йди
один, якщо хочеш дійти далеко –
йдіть разом.

Майже всі найвідоміші і найуспішніші компанії Світу були започатковані партнерськими командами.

94% компаній, які зростають найшвидше, започатковані в партнерстві.

Плюси та мінуси

Плюси організації бізнеса в партнерстві:

- ✓ Вам є з ким розділити ризики
- ✓ Ви отримуєте додаткову експертизу
- ✓ Дві (три, чотири і т.д.) голови краще ніж одна
- ✓ Є кому підстрахувати
- ✓ Ваша стартова команда виглядає краще (для інвестора, контрагентів тощо)
- ✓ Партнер бере на себе частину обов'язків та тягар відповідальності
- ✓ Партнер може виконувати роботу, яка вам нецікава і з якою ви погано справляєтеся
- ✓ Ви можете насолоджуватися дружбою з рівним собі, замість сидіти в гордій самоті на вершині
- ✓ Навіть на найвищих керівних позиціях завжди є можливість для спільної творчості

- ✓ Синергія

Плюси та мінуси

Мінуси організації бізнеса в партнерстві:

- ✓ Якщо не розподілені ролі, або зони відповідальності перетинаються – це призводить до внутрішньої конкуренції і як наслідок до конфліктів
- ✓ Найчастіше партнерам здається, що вони дають в проект більше ніж інші (часто це переходить в конфлікт)
- ✓ У разі виходу партнера з бізнесу є загроза появи потужного конкурента, який досконало знає як ви працюєте

Що потрібно

Варто шукати не просто однодумців. Варто шукати тих людей, які доповнюють бізнес-якості, яких вам не вистачає....
ну або гроші, якщо вашому бізнесу їх не вистачає.

Що потрібно

Що потрібно для успішного партнерства:

1. Довіра !!!
2. Чітке розуміння хто що дає проекту
3. Чітке розуміння хто що хоче від проекту
4. Чіткий розподіл зон відповідальності зразу на старті
5. Близька система цінностей в житті

Що потрібно

Домовленості

Чим більше всього буде обговорено і узгоджено на старті тим менше конфліктних ситуацій буде на шляху реалізації проекту.

Невміння домовитися з партнерами – основна причина занепаду компаній та проектів.

Рішення

Партнерська угода – документ який фіксує наступні домовленості:

- ✓ Хто що в проект вкладає
- ✓ Хто що з проекту має
- ✓ Хто як проект контролює
- ✓ Хто як з проекту виходить
- ✓ Як залучаються треті сторони
- ✓ Інші важливі для сторін взаємовідносини

Рішення

Хто що в проект вкладає

Ініціатор проекту	Інвестор чи партнер
ідея	гроші
свій час та сили	канали збуту
досвід	зв'язки
команда	«криша»
ноу-хау	приміщення
гроші	обладнання
	нематеріальні активи

Рішення

Приклад – Цех пошиття одягу

Ініціатор проекту	Інвестор
Ідея 20 USD	Гроші 15000 USD
Свій час та сили 12000 USD	Канали збуту 5000 USD
Досвід 2000 USD	Приміщення 6000 USD
Команда (швачки) 2000 USD	Обладнання 15000 USD
Готові колекції 5000 USD	
Гроші 1000 USD	
22 020 USD (35%)	41 000 USD (65%)

Рішення

Приклад – IT проект

Ініціатор	Партнер	Інвестор
Ідея 20 USD	Час та досвід 5 000 USD	Гроші 60 000 USD
Час та досвід (розробка моб додатку) 25 000 USD	Власні вкладення в маркетинг 5 000 USD	
Час та досвід (бек енд) 25 000 USD		
Клієнтська база 2 000 USD		
52 020 USD частка 43%	10 000 USD частка 8%	60 000 USD частка 49%

Чіткі схеми повернення грошей

Пряме повернення інвестицій

Без прямого повернення інвестицій

Повернення з регулярними фіксованими сумами

Комбіновані

Хто що з проекту має

Дивіденди

Зарплати

Керівник відділу продажів - % від доходу

Команда R&D - % в собівартості

Нефінансові заохочення

Хто як проект контролює

Як контролюються фінанси

Як контролюються матеріальні активи

Як контролюються нематеріальні активи

Як контролюється виконання взятих кожним зобов'язань

Хто як з проекту виходить

Продаж

Пауза в участі (хвороба, інші інтереси тощо)

Смерть

Дарування

Як залучаються треті сторони

З входженням в перелік співвласників

Без входження в перелік співвласників

Стратегічна сесія + перевірка на сумісність

Обов'язково мають бути присутні всі партнери

Мають бути відкриті всі наміри, погляди на розвиток

Мають бути озвучені страхи та очікувані ризики

Має бути обговорена фінансова модель та KPI

Синхронізовані системи цінностей

Оцінені репутаційні ризики

Юридичне оформлення партнерства.

1. Без створення спільного підприємства
2. Зі створенням нового спільного підприємства
3. З входженням партнера в існуюче підприємство
4. З об'єднанням існуючих підприємств

Психологія партнерів

Позитивні думки:

Відчуваю себе сильнішим, бо зі мною команда партнерів.

Ми можемо зробити це швидше, бо кожен візьметься за те, що добре вміє.

Негативні думки:

Я працюю як кінь на плантації, а вони колупсяють в носі

Несправедливо приймати рішення, якщо я з ним не згодний

Психологія партнерів

Головні вороги партнерства:

Жадібність

Бажання бути самим самим головним

Недовіра

Лінь

Безвідповідальність

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!