

Методична розробка уроку

ВИМОГИ ДО ВИБОРУ ПАРТНЕРА ПО БІЗНЕСУ



Попіль Наталія Олексіївна,
викладач економічних дисциплін
Державного навчального закладу
«Вище професійне училище №11 м. Хмельницького»

e-mail: popilnatali@ukr.net

Тема уроку «ВИМОГИ ДО ВИБОРУ ПАРТНЕРА ПО БІЗНЕСУ»

Дисципліна: спеціальний курс "Основи підприємництва"

Мета уроку:

навчальна: ознайомити учнів та сформуванати в них відповідні знання щодо відокремлення необхідних характеристик та обґрунтування вибору потенційного

партнера для створення безпечних умов ведення бізнесу; набути вміння налагоджувати ділові контакти; дати можливість учням зрозуміти для себе чи варто відкривати бізнес одному, чи знайти однодумців-партнерів; ознайомитись з досвідом успішних підприємців.

розвивальна: розвивати в учнів пізнавальний інтерес до даної теми, логічне, критичне та аналітичне мислення, увагу, пам'ять; вміння самостійно отримувати знання для саморозвитку та вдосконалення себе як особистості.

виховна: виховувати в учнів необхідні підприємницькі якості, такі як: відповідальність, цілеспрямованість, креативність та наполегливість у досягненні цілей.

Тип уроку: комбінований.

ХІД УРОКУ

I. Організаційна частина:

- ✓ привітання, перевірка наявності учнів;
- ✓ контроль готовності учнів до уроку.

II. Цільова установка уроку (мотивація):

Погодившись у попередній темі із тим, що комунікації в бізнесі відіграють неабияку роль і навіть мають вплив на прибуток, тому варто приділити час вивченню саме вимог до вибору тих, з ким вам прийдеться комунікувати і налагоджувати стосунки протягом своєї підприємницької діяльності.

Пояснення характеру і послідовності роботи учнів на уроці.

III. Формування нових знань (Додаток 1)

- 1.1. Суть партнерства у бізнесі.
- 1.2. Переваги й недоліки партнерства.
- 1.3. Вимоги для партнерів по бізнесу.

IV. Перевірка засвоєння нових знань:

- ✓ На що важливо звернути увагу при виборі потенційного партнера?
- ✓ Що потребує особливої уваги перед підписанням важливих юридичних документів?
- ✓ Що корисного ви для себе взяли з досвіду Андрія Ніколова, міжнародного бізнес-тренера?
- ✓ Як вийти з бізнесу мирно?
- ✓ Якими порадами можна скористатись, якщо вибір бізнесового партнера помилковий?
- ✓ Які існують важливі правила при виборі бізнесового партнера?
- ✓ Які критерії вибору бізнес-партнера для вас виявилися пріоритетними?

V. Рефлексія (підведення підсумків уроку).

Коментування активності учнів на уроці (з обґрунтуванням).

VI. Домашнє завдання:

Опрацювати теоретичний матеріал щодо вибору партнерів по бізнесу. Використовувати додаток 1 та додаткові джерела¹:

VII. Список рекомендованої літератури

1. Балабанова Л. В., Чернишева С. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 280 с
2. Коваль Т.А., Яхкінд В.П. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством. Бізнесінформ, 2014. №4. С.441-448.
3. Чухрай Н. І., Криворучко Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів : Растр-7, 2008. 360 с.
4. Стрій Л. О. Маркетингове управління на рубежі ХХІ століття: системне дослідження : монографія. Одеса : Астропринт, 2000. 304 с.
5. Балабаниць А.В. Методологічні засади формування стратегічного партнерства в полі маркетингової взаємодії підприємств. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі. 2010. № 3. С.82-93.
6. Кузнєцова К.О., Храмцова М.В. Особливості пошуку зарубіжних партнерів для здійснення міжнародної діяльності підприємств інформаційно-комунікаційної галузі. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2019. №13. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/153854/153429>.
7. Літітанскас І.Ю. Методи дослідження існуючих та потенційних партнерів підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2014. №2. С.194-200.
8. НВ: Бізнес, 2021. Ольшевський І. Як знайти «свого» бізнес-партнера (Останнє оновлення: 20.06.17) Доступно: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/jak-znajti-svogo-biznes-partnera-1517181.html> (Дата звернення 19.05.21).

VIII. Оголошення теми наступного уроку.

¹ Бізнес-партнерство для «чайників» <https://cutt.ly/una5cud>
Що потрібно проговорити з партнером до запуску бізнесу <https://cutt.ly/HnswyRo>
Організаційні структури партнерського бізнесу <https://cutt.ly/OnswbTZ>

ДОДАТОК 1
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ЛЕКЦІЇ
(етап уроку – формування нових знань)

“Вибір співзасновника майже так само важливий, як і партнера в стосунках, а конфлікт колишніх партнерів виглядає так само огидно, як розлучення” – Пітер Тіль.

1. СУТЬ ПАРТНЕРСТВА У БІЗНЕСІ

Хто все ж таки наважується відкривати власну фірму, то замислюється над одним з важливих питань – необхідність знайти партнерів по бізнесу. Це – один із найскладніших етапів. Тому важливо зрозуміти для себе: чи варто відкривати бізнес одному, чи все-таки знайти однодумців-партнерів і вияснити на яких умовах з ними співпрацювати.

Власний капітал – основна причина організації бізнесу через партнерство. Почати власний бізнес, маючи кілька сотень доларів в кишені, в сучасному світі неможливо. Навіть для організації малого бізнесу потрібні чималі фінансові вкладення. Банківські кредити дуже дорогі. В таких умовах підприємцю потрібний інвестиційний партнер. Організація спільного бізнесу необхідна і в разі, якщо ви розширюєте сферу діяльності і якщо входите на незнайомий вам сегмент ринку. Якщо ви хочете мати можливість розділити з кимось ризики і відповідальність, вам необхідний власний невеличкий колектив – тобто партнер. Він зможе допомогти разом подолати труднощі і невдачі, особливо при організації бізнесу. Зможете також заощадити на персоналі. Один з партнерів може вирішувати ділові проблеми, інший в цей час організовує поставку товарів і обладнання, обдзвонювати потенційних клієнтів і постачальників. Тобто можна зекономити витрати на заробітну плату, хоча ви не отримуєте оплати за витрачену працю і кошти.

Головний плюс ведення партнерського бізнесу – синтез знань при колективній діяльності: не маючи достатнього досвіду одній людині складно передбачити всі нюанси, ризики організації бізнесу, тоді як спільне обговорення проблем допоможе виробити правильне стратегічне рішення. Більший ефект вийде якщо ви з компаньйоном люди різного складу, з різними підходами до вирішення проблем. Правда при такому варіанті можливі конфліктні ситуації. У разі, якщо у вас є достатній стартовий капітал, ви довіряєте тільки собі, не слухаєте нічийх порад і готові самотужки переносити труднощі, партнерство в цьому випадку ні до чого. Якщо хоча б один з перерахованих вище факторів відсутній, партнерський бізнес краще, ніж самостійний.

2. ПЛЮСИ І МІНУСИ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

Переваги бізнес-партнерства:

- ✓ підтримка партнера: фінансова, консультаційна, організаційна та найголовніше емоційна.
- ✓ поділ відповідальності – в цьому випадку обов’язки діляться порівну;
- ✓ можливість розмежування сфер діяльності і контролю;
- ✓ швидке реагування на проблеми з декількох сторін і багатогранне бачення проблеми;
- ✓ зниження ризиків у бізнесі за рахунок більш великих знань і умінь кожного партнера і т. д.

Недоліки бізнес-партнерства:

- ✓ розподіл доходу в залежності від ролі і внеску кожного учасника в спільну справу;

- ✓ необхідність в умінні пристосуватися до особистості партнера з огляду на індивідуальні особливості характеру;
- ✓ в разі припинення партнерських відносин настане поділ спільного бізнесу, а це може привести до значного збитку компанії.

Бізнес-партнерство – явище широко поширене в бізнесі, і при грамотному підході і вчасно складених юридичних документах може зіграти вам на руку, так як має дуже багато плюсів. Але найважливіше – це прагнення обох ділових партнерів довести загальну справу до успіху, взаєморозуміння, виручка і колективна робота.

3. ВИМОГИ ДО ВИБОРУ ПАРТНЕРІВ ПО БІЗНЕСУ

3.1 Досвід В. Іонан, заступника міністра цифрової трансформації²



Нічого не вчить нас краще, ніж власні помилки. У мене, як і у багатьох підприємців, стався перший неприємний досвід.

Мій бізнес починався з маленького маркетинг-агентства, де було всього 2 людини – я і мій партнер. Сьогодні до повного 4-річчя бізнесу залишилися лічені місяці, а він уже перетворився на цілу групу компаній для стартапів, малого і середнього бізнесу. Ми все це збудували самі, почавши, коли нам було по 23 роки, без залучення зовнішніх інвестицій та грантів, шляхом кропіткої роботи і постійного реінвестування. Можна із упевненістю сказати, що багато в чому розвинулися і вирости так швидко нам вдалося виключно завдяки моделі партнерства.

Ми створювали маркетингове агентство для стартапів з экс-партнером. Бізнес виявився неуспішним з багатьох причин. Основну з яких я визначаю для себе як неправильний вибір партнера.

Неправильний вибір партнера – це відсутність синхронізації за спільними цілями, нерівноцінний розподіл часток і відповідальності, розбіжність у цінностях і планах з розвитку, різне бачення операційної роботи компанії. Словом, повний дисонанс у всьому. Ми розійшлися, і я залишила весь бізнес экс-партнерові.

Незважаючи на те, що в партнерстві ми були всього не більше 6 місяців, і всі розлучення, як відомо, болючі, цей кейс багато чому мене навчив, а саме:

- **Не чекати, що все зміниться.** Якщо ви не домовилися про щось на старті, або на самому початку роботи відчуваєте, що не маєте спільного бачення і у вас виявилися різні цілі, найімовірніше, так триватиме і далі – тільки гірше. Краще вчасно зупинитися, щоб остаточно не втратити бажання ще коли-небудь будувати бізнес.
- **Не боятися зруйнувати, щоб побудувати щось нове.** Я вчасно зупинилася в минулому проєкті, видихнула, проаналізувала ситуацію і окреслила чіткі рамки того, як я хочу розвиватися далі. Знайшла тренд, який активно розвивався в США і адаптувала його в Україні в іншому сегменті.

² НВ: Бізнес, 2021. Партнерство в бізнесі: за і проти (Останнє оновлення: 5.09.2018). Доступно: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/partnerstvo-v-biznesi-za-i-proti-2492404.html> (Дата звернення: 19.05.2021)

- **Знайти те, в чому ти кращий.** Не потрібно все життя шукати справу своєї мрії, важливо просто робити те, що виходить. Грунтуючись на цьому принципі, я побудувала свою компанію.

Вибір бізнес-партнера

Як можна визначити чи підходить вам потенційний партнер?

У кожного підприємця свій погляд на це питання, але я вважаю, що ви можете почати разом працювати, якщо:

- ✓ ви впевнені в професійності свого партнера – точно знаєте, що людина може і виконуватиме свою роботу добре (досвід реалізації проєктів, репутація на ринку, динаміка позитивних відгуків);
- ✓ у вас схожі цінності та пріоритети в житті;
- ✓ у вас схожий спосіб життя, так ви легше розумітимете одне одного;
- ✓ у вас легко відбувається комунікація на будь-які, навіть найскладніші, теми;
- ✓ у вас склалося єдине бачення партнерських відносин, які відповідають вашим моральним і професійним принципам.

Точки контролю ефективного партнерства незалежно від сфери діяльності

Юридичні аспекти

Перед підписанням важливих юридичних документів:

- ✓ зробіть внутрішній меморандум, в якому чітко пропишіть все те, про що домовилися; також домовтеся, що «ваше слово – сильніше за будь-які договори»;
- ✓ тут же пропишіть термін, на який ви домовилися, і право вето (думаю, що вони мають бути у кожного партнера на свою зону відповідальності);
- ✓ зафіксуйте правила виходу (якщо ви розлучаєтеся: у кого має бути пріоритетне право викупу частки, за ким залишається бренд, команда і т.п., на яку компенсацію претендує інший партнер та від чого залежить її розмір);
- ✓ якщо з партнером щось трапляється і він стає недієздатним, хто замість нього виконуватиме ці функції; чи хочете ви, щоб це була людина з сім'ї або волієте, щоб була заздалегідь узгоджена інша кандидатура з команди або іншого бізнесу (з цією людиною тоді також треба обговорити всі умови), а також проговоріть страхування, заповіт, інструкції та дії в разі форс-мажорних ситуацій;
- ✓ складіть контракт.

Психологічно важкий, але важливий етап на старті. Нічого страшного тут немає, це як шлюбний контракт: біля вівтаря люди клянуться любити один одного до труни, але думають про те, як будуть розлучатися, ділити дітей, майно.

Тут аналогічно. Потрібно домовлятися відразу.

Комунікація

Незалежно від того, відчуваєте ви необхідність чи ні – проводьте регулярні, краще щотижневі зустрічі з партнером. Навіть якщо ви щодня працюєте пліч-о-пліч і сидите за одним столом, це щотижневий must have – робоча зустріч поза офісом, для обговорення і закриття всіх тактичних питань. Це допоможе завжди залишатися на зв'язку і тримати руку на пульсі, а також розуміти стан партнера і помічати щось важливе. Домовтеся про правила постійної комунікації та правило першого дзвінка – комунікувати одне з одним постійно, щоб не виникало проблем, коли хтось дізнається інформацію про клієнта/команду раніше.

Pay or Do.

Якщо партнер у якийсь момент втомився або йому все просто набридло, краще залишити цей бізнес. Є така фраза: pay or do. Ти або робиш, або платиш, тобто або працюєш і робиш внесок працею, або інвестуєш, платиш за бізнес.

Коли засновник компанії перестає приносити цінність, він компанії не потрібен.

Найчастіше така людина просто робить зауваження і заважає працювати. Тоді він і є тим самим обмеженням, яке тягне компанію донизу. І це привід зібратися, домовитися, продати частку або відмовитися від оперативного управління.

✚ Кризи

Домовтеся про те, як вирішуватимуться конфліктні ситуації, які відбуваються в команді. Хто на них реагує і як. Домовтеся і фіксуйте, як відбуваються суперечки, у кого є право вето, щоб це не треба було пояснювати щоразу.

✚ Правило допомоги і відповідальності

Домовтеся про відповідальність кожного за свою зону і в яких випадках можна брати участь в зоні партнера. Умовно кажучи, що вважати критичною точкою, коли потрібна допомога партнера.

✚ Розподіл особистого і професійного, а також критика

Покажуйте, що ви поважаєте рішення партнера. Але в разі незгоди вчіться аргументовано вказувати на його помилки, а також приймати об'єктивну критику щодо своїх. Незважаючи на те, що це важка щоденна праця і постійна готовність приймати інших, абсолютно різних людей і їхню точку зору, я щиро вірю, що тільки завдяки партнерству можна побудувати бізнес і стати лідером на ринку.

8.2 . Досвід Андрія Ніколова, міжнародного бізнес-тренера³

Партнерство – це завжди win-win (безпрограшний варіант)



Дуже часто, коли перед нами виникає ідея створення власного бізнесу, ми шукаємо партнера. Чому? Усе просто – удвох не так страшно. У добі 24 години, і помічник не завадить.

А ще партнерство позбавляє від відчуття самотності власника, коли багато порадників, але ніхто з тобою не поділяє всі ризики на рівних.

Є ще одна причина – для розподілу ролей. Якщо розглядати класичне партнерство, то з двох партнерів один – енергійний мрійник, комунікабельний візіонер, а інший – структурований прагматик, який бере на себе всю рутину: фінанси, плани, документи. Вони доповнюють один одного: один активно генерує ідеї, інший його заземляє, фокусується на потоковій роботі, і де потрібно – стримує. Таким чином, проявляється золота середина і бізнес дозріває.

Поки все погано, все добре

Класичне ділове партнерство на двох описує схема "братів Грімм". За легендою, брати писали свої казки, розподіливши ролі: один брат мандрував і збирав історії, легенди, фольклор, інший – записував, структурував і редагував.

Наприклад, у ресторанному бізнесі розподіл ролей може виглядати таким чином: один партнер налагоджує зовнішні зв'язки з постачальниками, підрядниками, податковою,

³ Економічна правда, 2021. Свої у бізнесі. Як знайти надійного партнера (Останнє оновлення: 12.03.2019).
Доступно: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/03/12/646019/> (дата звернення 19.05.21)

пожежними, інший організовує внутрішні процеси ресторану – складає меню, наймає і навчає персонал, спілкується з клієнтами. Прекрасна концепція: партнери доповнюють один одного, бізнес зростає.

І поки все погано, все добре. Що це означає? Поки бізнес не приносить доходу, поки немає часу відпочити, поки кожен розуміє, що викладається на 100%, взаємини між партнерами добрі, вони цінують один одного.

Згодом бізнес налагоджується, виходить у плюс. Вільного часу у власників стає більше, процеси налагоджені, функції делеговано, справа дає результат.

На цьому етапі проявляється класична пастка партнерства: люди перестають бачити цінність роботи один одного. Починаються взаємні претензії типу "я вирішую всі питання в полях, цілодобово мотаюся містом, а у нього в ресторані "тепла ванна і тепличні умови" або "ні, це я на місці з ранку до вечора розгрібаю рутину, поки він незрозуміло де і чим займається".

У реаліях українського малого і середнього бізнесу до справ підключається й родина і каже: "чому ти повинен все робити, а не він, чим у цей час зайнятий твій партнер?" Деякі включають у бізнес-процеси дружину або чоловіка.

Так формується дисбаланс у структурі. Роль партнера в спільній справі переоцінюється, поточна роль втрачає вагу, з'являються приховані і явні претензії.

Компанія "пробиває дно власного човна", починаються проблеми.

Кейс братів Мак Дональдс⁴

Якщо на старті партнери компенсують один одного якостями, то вже через якийсь час ці ж відмінності починають грати проти них.

Бізнес сам може викинути партнерів за борт і прямувати, набираючи обертів.

Часто в партнерстві трапляється так, що один компаньйон хоче розвиватися, а інший наполягає на розміреному розвитку компанії. Перший сповнений ідей і хоче літати, а інший гне консервативну лінію спокійного ведення бізнесу.

На моїх очах такі партнерства гинули. Так, в Одесі померла одна з найбільших швидкозростаючих торгових мереж "Рорус", яку продали "Сільпо". Один партнер хотів розвитку, інший до ідеї ставився скептично, хотів налагодити існуючі процеси. Такі розбіжності, "пробойни в човні" занестили компанію. Класичний приклад зі світової практики – бізнес братів Мак Дональдс. Добре і ясно описали цю трагічну історію у фільмі "Фаундер". Спочатку брати не хотіли давати франшизу Мак Дональдс, розуміючи, що втратять якість. Вони не хотіли розвиватися. У результаті їх витіснили з бізнесу досить агресивним шляхом. І бренд "Мак Дональдс" пішов у власне всесвітнє плавання.

План виживання

Що ж робити? Якщо коротко – робіть висновки з таких історій, не мовчіть, не допускайте гострих проявів конфліктів, працюйте над стосунками зі своїм партнером.

Як обрати партнера

Основний критерій вибору партнера – надійність. Причому надійність, перевірена в дрібницях. У процесі спільної роботи довіра переходить у впевненість. Найкраще середовище для вибору партнера – робоче місце. Коли ви вже попрацювали з людиною в одній компанії, на одному проєкті, ви отримуйте ідеальне і цілісне 3D-уявлення про партнера. Часто люди

⁴ Franchise Capital, 2021. Коротка історія величній мережі McDonald's. (Останнє оновлення: 22.03.20). Доступно: <https://franchise-capital.com/blog/istoriyi-velikh-franchajzeriv-mcdonalds/> (Дата звернення: 19.05.21).

створюють навколо себе певний образ. Потенційно ми можемо бачити в людях партнера. Але конфлікт можна розгледіти завчасно, ще на етапі вибору. Адже всі процеси відбуваються на глибинному рівні, на рівні цінностей. Саме для цього потрібно на етапі вибору програти з потенційним партнером життя, поспостерігати за реакціями, поглядами, баченням. Є така традиція: "Перед весіллям подружжю потрібно зробити спільний ремонт. Якщо ремонт переживуть, то і шлюб буде міцним та вдалим". Програвте цей ремонт зі своїм майбутнім партнером.

Крок 1. Перевірка на маленьких проєктах. Спільна організація пікніка або дня народження розповість багато про що. Наприклад, як людина ставиться до спільних домовленостей, дедлайнів, чи бере на себе відповідальність за ризики і як реагує на форс-мажори. Поведінка партнерів може бути неоднозначною.

Крок 2. Бути дуже уважним до партнера. Намагайтеся більше спілкуватися, обговорювати негативні сценарії, політики поведінки. Що правильно, а що неправильно. Тісне спілкування покаже, як людина веде комунікацію, які її життєві пріоритети. З деталей діалогу можна скласти загальну картинку, і зрозуміти його майбутні поведінкові реакції.

Крок 3. Знайти арбітра. Якщо в бізнесі планується партнерство на двох, найкраще залучити надійну людину з боку, яка і в майбутньому буде для них арбітром, психологом і ментором. Тією людиною, яка зможе сісти з ними за стіл переговорів і закликати до порядку.

Як вийти з бізнесу мирно

Потрібно добре розуміти, що конфлікти трапляються. Всі успішні партнерства неможливі без конфліктів. Конфлікти – природний наслідок розвитку. Якщо непорозуміння сталося, важливо пам'ятати про головне: ви разом почали цей бізнес, перед вами сидить ваш партнер, і з вашого боку важлива готовність до компромісу. Проявіть емпатію (співчуття, співпереживання), побудьте хвилинку в його шкірі, спробуйте зрозуміти мотиви партнера. Не забувайте, що відносини – такий же цінний актив, як рахунок в банку або нерухомість, а поганий мир кращий за хорошу війну. Якщо розумієте, що партнерство зайшло в глухий кут, ідеальний варіант – зафіксувати збитки, призупинити партнерство, і рухатися далі окрилений і навченим досвідом самому. Безумовно, образи залишаються. Але час лікує, а ми здобуємо досвід. Тому що бізнес – це всього лише бізнес. Гроші заробляються і губляться. Статки наживаються і обнулюються. Але є певні моральні речі, через які не можна переступати. Кожен несе відповідальність за все, що робить в житті, в тому числі, і за вибір партнера. Якщо вам з партнером вже не по дорозі, потрібно розуміти, що частина відповідальності все ще лежить на вас. У конфліктах, що виникають у партнерстві, винні обидва. Якщо спільний бізнес не вийшов, значить десь недоговорили, недопрописали, недопояснили, щось приховали. У таких ситуаціях важливо дотримуватися домовленостей, виконувати їх, зберігаючи людську подобу.

4. НАЙКРАЩІ КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРА

Короткий опис того, що слід шукати діловому партнеру, щоб сформувані успішне ділове партнерство.

Пристрасть

Одним з ключових факторів, який повинен мати партнер у бізнесі, є пристрасть. В ідеалі простіше співпрацювати з кимось, хто має рушійну силу для досягнення цілей вашої компанії, ніж працювати з кимось, кого підштовхували для виконання певного завдання. Добре знати, що в бізнесі час – це гроші. Це означає, що конкретне завдання має бути

виконане з певним періодом часу, щоб здійснити місію. Шукайте когось, хто готовий пожертвувати часом і зробити свій бізнес головним пріоритетом.

Те саме бачення

Вам буде дуже легко досягти поставлених бізнес-цілей, якщо ви працює те з кимось, з ким поділяєте бачення. Місія виконується наполовину, якщо особа, яка бере участь, має добре структуроване бачення та стратегію. Це змусить вас обох працювати над однаковим баченням, взяти однакову кількість зобов'язань і зробити все, щоб бачення було досягнуто протягом встановленого часу.

Ділові мережі

Доцільно шукати партнера, чия підприємницька мережа має широкі зв'язки. Не слід шукати любителя, який нічого не знає в бізнесі. Добре шукати того, хто знає, де взяти товар за низькими цінами або де продати товар за відносно більш високими цінами.

Досвід

Якщо ви ніколи не займалися бізнесом, який хочете розпочати, було б чудовою ідеєю залучити партнера, який має певний рівень досвіду. Досвід у бізнесі справді важливий, особливо з точки зору оцінки ризиків, оцінки сезону та мінімізації витрат. Хороший досвідчений партнер зможе надати цілком надійні рішення.

Творчість

Добре мати поруч когось, хто є креативним і має неперевершену здатність пропонувати нові ідеї для покращення компанії.

Творчий діловий партнер є великим активом для будь-якої компанії. Вони здатні придумати бренд, який має чіткий імідж. Свіжа ідея завжди повинна залучати нових клієнтів. Це добре, оскільки ініціює ріст ринку продукції, а отже, і бізнес.

Фінансова міцність

Капітал або фінанси – це життєва сила бізнесу, і без фінансової стабільності підприємство однозначно зазнає краху. Тому, як підприємцю, вам слід вибрати ділового партнера, який має фінансові сили. Фінансові можливості дозволять вам досягти цілей, які ви поставили як партнерство. Шукайте партнера, який має хороший кредитний звіт і фінансове управління якого не викликає сумнівів.

Комфорт з ризиком

Якщо ви шукаєте ділового партнера, вам було б добре вибрати когось, хто має високу толерантність до ризику. Без ризику пам'ятайте, що в діловому світі ви нічого не зможете досягти. Часом ви стикаєтесь із певними ситуаціями, які вимагають від вас вийти зі своєї зони комфорту і ризикувати своїми грошима.

Якщо ви шукаєте когось, хто любить грати в безпеці, в кінцевому підсумку ви нічого не отримаєте. З іншого боку, у вас повинен бути партнер, який дещо обережно ставиться до грошей, які має бізнес. Ми говоримо про те, що вам слід обрати того, хто може знайти баланс між ризиком та обережністю.

Хороший ухвалювач рішень

Успішний бізнес – це результат правильних рішень. Коли у вас є хороший особа, що приймає рішення; хтось, хто може зважувати різні ситуації та мати можливість проводити аналіз чи очікування в майбутньому – це те, що вам потрібно у підприємстві.

Чесний та надійний

При веденні партнерських відносин між вами та іншим партнером повинна бути домовленість про відсутність ведення конкуруючого бізнесу. Якщо вам доводиться складати партнерські стосунки, чесний та надійний партнер є ключовим фактором для того, щоб мати дуже успішне підприємство.

Партнерство з близьким другом або родичем? ⁵

Це далеко не завжди хороша ідея. Ведення спільного бізнесу з близькою людиною – теж ризик, ви ризикуєте посваритися через ділові незгоди. Важко критикувати рідного брата, сестру за помилки, ви не зможете об'єктивно оцінити їх діяльність, в результаті – страждають і відносини, і бізнес. Краще дружити з партнером, ніж вести спільний бізнес з близькою людиною.

Висновок: Отже, вибір способу ведення бізнесу – поодинці або з партнерами індивідуальне рішення кожного бізнесмена. Цей крок повинен бути продуманий, зважені всі позитивні і негативні сторони такого рішення, адже ви визначаєте свою долю як мінімум на кілька років, як максимум – на все життя. Не бійтеся закріплювати свої партнерські відносини офіційним договором, навіть якщо ви вважаєте свого партнера ідеальним кандидатом. Це не прояв недовіри, а бажання отримати гарантії справедливого взаємовигідного партнерства на благо спільної справи.

⁵ Поради юриста, 2021. Спільний бізнес. Три критерія для вибору партнера.[online] Доступно: <https://porady.org.ua/sovместnyy-biznes-3-kriteriya-dlya-vybora-partnera> (Дата звернення: 19.05.21)