



“Ошибки российских компаний при вхождении на Западный рынок.”

## Американцы – черты делового характера

- Цели ранней эволюции бизнеса:
- Планирование, правила и записи
- Статус доллара в бизнесе против «атрибутики»
- Свободная торговля, индивидуализм
- Глобальное мышление, оптимизм
- Опора на собственные силы, но безразличие к государству
- Конкуренция и уважение к ней, трудовая этика
- Умение рисковать
- Умение терпеть неудачи

## Русские – черты делового характера

- Экстримальное предпринимательство (отсутствие документов)
- Семейные/дружеские ценности, осторожность, ностальгия
- "атрибуты" успеха важны порой более самого успеха или богатства ("достаточные")
- Преобладание эмоциями над фактами
- Неразделенная ненависть к правительству, огромное внимания межличностным отношениям в любых договорах
- Коллективизм, самопожертвование, пессимизм
- Фатализм, апатия, консерватизм, неприятие к изменениям и тем более к самим правилам

## Начальный этап – как избежать врожденных дефектов

- Цели ранней эволюции бизнеса:
  - Никто не идеален – но есть степень «ошибок»
  - Избегай ругательного слова:
    - *“реструктуризация”*
  - создание, поддержание и увеличение ценности
  - Напиши на бумаге – хоть на салфетке (в бане) контрактные условия Вашего понимания
  - Нужно хотя бы для того, чтобы избежать ситуации когда люди будут менять свое мнение и которые хотят больше, чем оговорено (в договоре). Ну конечно «потеря памяти» - мы не об этом договаривались
  - Очень важно само качества контракта (особенно когда нет ГК, который будет тебя защищать)

## Что тебе «терять» (кроме своих цепей)?

- Права (собственности, компании)
- Технологии (“исходный код”)
- Конфиденциальность, privacy (в бизнесе и личной жизни)
- Эксклюзивное использование (другие могут использовать)
- goodwill (бизнеса), торговый знак (“размывание”)
- Время (ты прав, но ты уже не первый)
- Деньги
- “крах в успехе” (“бизнес удался, но другие пожидают твои плоды”)

## Тройное “Д” против Тройного “ПС”



## Первое “ПС” – Партнеры Со-создатели

- Проблема “голодающего студента”: ты думаешь, что он работает на тебя:
  - Музыка, сценарий, графика?
  - Работник?
  - “Работа по найму”? Нет, если об обратном не указано в письменном договоре
- Самые большие проблемы:
  - непреднамеренные со-авторы всего авторского права или изобретения, продукта
  - Обязан ли ты «выкупить» его «вклад»?
- Использование и распределение роялти (различия в США и остального рынка)

## Второй “ПС” – Партнеры Совладельцы (часть 1)

- Те самые три Д – кредит или доля в бизнесе?
- Вы уверены, что расходы и прибыль находятся в одинаковой пропорции?
- Вы показали ваши технологии или “поделили” их с новым совладельцем?
  - Быстрое исправление ситуации: Договор о неразглашении
  - Возможно договор о неконкуренции
- “Сам додумался” – “самостоятельно разработано”
  - Более трудная, но решаемая задача: но все равно, держи все на бумаге, ничего зря не разглашай (ну пускай инженеров к переговорам), и показывай только то, что необходимо
  - Если даже «независимо» - это должны быть люди, не имеющие доступа к твоей информации.



## Второй “ПС” – Партнеры Совладельцы (часть 2)

- “Я хочу треть” (ни малейшего представления о “хорошем” разводнении при финансировании или развитии компании)
  - Быстрое исправление ситуации: договоритесь о взаимном соотношении долей – 1 к 3 (а не твоя 25%).
- Пассивный партнер – Вы думали, что оба будете работать и вкладывать но...
  - Быстрое исправление ситуации: оценивай работу \$ или рост %% для работающих акционеров
- “Шантажирование меньшинством”
  - drag along («втаскивание» в сделку)
- Появление новых нежелательных акционеров
  - Партнер развелся – теперь его бывшая супруга будет вашим партнером

## Третий “ПС” – Партнеры Советники

- “Вечные” договоры (эксклюзивный реселлер, и т.д.)
  - Конкуренция, кража идей и переманивание сотрудников
- Непреднамеренная «продажа» посреднику, а не «лицензия» (всегда обеспечивать владение и защиту вашей интеллектуальной собственности)
- Неограниченная эксклюзивность
  - Исправление: время + производительность + территория
- Непрерываемость договоров - никаких обязательств, ни сроков, ни заверений, ни гарантий?
  - Быстрое исправление ситуации: как насчет прекращения в связи за нарушение?
  - Четко прописать обязанности и отчетность (каждый месяц отчет).