

УДК 334.78
ББК 65.292.32
Г29

Переводчик Е.Бакушева
Редактор Ю.Быстрова

Гейдж Д.

Г29 Партнерское соглашение: Как построить совместный бизнес на надежной основе / Дэвид Гейдж ; Пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 253 с.

ISBN 978-5-9614-5737-7

Партнерства в бизнесе, как правило, эффективнее и успешнее бизнесов предпринимателей-одиночек. Объединяя свои сильные стороны (деньги, знания, идеи, умения, связи, средства, патенты — все что угодно), партнеры не только способствуют упрочению своего бизнеса, но и расширяют его возможности.

Однако все эти преимущества могут быть быстро уничтожены, если правила взаимодействия партнеров не были прописаны «на берегу». Для бизнеса нет ничего страшнее, чем междоусобные войны владельцев. Зачастую они заканчиваются крахом партнерства — вкупе с нарушенными обещаниями, финансовыми катастрофами и кошмарными судебными спорами.

Дэвид Гейдж, автор книги, возглавляет фирму, специализирующуюся на разрешении конфликтов между бизнес-партнерами. Он разбирает в книге реальные случаи и проблемы и подробно объясняет, как правильно выстроить отношения между партнерами. Гейдж показывает, как партнерское соглашение может стать надежной основой для совместного бизнеса.

УДК 334.78
ББК 65.292.32

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

© David Gage, 2004.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Публикуется с разрешения BASIC BOOKS, an imprint of PERSEUS BOOKS, Inc. (США) при содействии Агентства Александра Корженевского (Россия).

ISBN 978-5-9614-5737-7 (рус.)
ISBN 978-0-7382-0898-5 (англ.)

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение	7
Часть I	Основные принципы партнерства	
	Глава 1 Плюсы и минусы совместного бизнеса.....	13
	Глава 2 Правильное начало: Партнерское соглашение.....	39
Часть II	Это всего лишь бизнес	
	Глава 3 Видение и стратегическое направление партнеров.....	61
	Глава 4 Куски пирога: вопросы собственности.....	73
	Глава 5 Роли и должности, полномочия и статус.....	95
	Глава 6 Деньги: извлечение и распределение	113
	Глава 7 Корпоративное управление	125
Часть III	Внутренняя сторона партнерства	
	Глава 8 Стили руководства и совместная работа.....	139
	Глава 9 Личностные ценности партнеров	153
	Глава 10 Разве это справедливо?	165
	Глава 11 Как получить желаемое: сила ожиданий.....	181

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Часть IV Будущее ближе, чем кажется

Глава 12 Только представьте: сценарное планирование 195

Глава 13 Основные моменты разрешения конфликтов.....203

Приложение: Партнерское соглашение Star Systems.....215

Благодарности.....251