# Чек-лист синхронизации партнёров

Для совладельцев, которые хотят сверить ожидания до командной стратегической сессии. Пройдите его сначала каждый отдельно, затем вместе.

## 1. КАЖДЫЙ ПАРТНЁР ОТДЕЛЬНО

- [ ] Зачем лично мне этот бизнес на горизонте 1–3–5–10 лет: доход, рост, продажа доли, самореализация?
- [ ] Сколько времени и в какой роли я готов отдавать компании: операционное управление, стратегия, инвестор?
- [ ] Чего я жду от партнёра: вклад, роль, время, деньги?
- [ ] Что меня сейчас не устраивает в нашей совместной работе, и о чём я пока молчу?
- [ ] Какой результат через год я буду считать успехом компании?

## 2. ВМЕСТЕ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

- [ ] Обсудили прошлые ожидания и договорённости: что выполнено, что нет и почему.
- [ ] Одинаково видим текущее положение дел: деньги, команда, рынок.
- [ ] Назвали вслух вклад каждого и согласились с этой оценкой.
- [ ] Сняли текущие разногласия или записали их как открытые вопросы.

## 3. ВМЕСТЕ: ДОГОВОРЁННОСТИ О БУДУЩЕМ

- [ ] Ради чего развиваем бизнес и куда он должен прийти через 1–3–5–10 лет.
- [ ] Роли и зоны ответственности каждого партнёра.
- [ ] Правила распределения прибыли: что реинвестируем, что выплачиваем.
- [ ] Принципы финансирования новых проектов.
- [ ] Кто и как принимает решения, в том числе когда мнения расходятся.
- [ ] Как говорим с командой: одна позиция собственников, без противоположных указаний топ-менеджерам.
- [ ] Сценарии выхода из бизнеса и порядок оценки доли.
- [ ] Порядок разрешения споров.

## 4. ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ

- [ ] Договорённости записаны в документ: партнёрское соглашение или меморандум.
- [ ] Живём по нему 2 месяца, затем встречаемся и правим то, что не сработало.
- [ ] Назначили дату ежегодного пересмотра соглашения.
- [ ] Только после этого планируем командную стратегическую сессию с топ-менеджерами.

> Если по нескольким пунктам договориться не получается, это нормально: такие вопросы удобнее разбирать с независимым ведущим, который не на стороне ни одного из партнёров.