

## **Метод определения долей чистой прибыли партнеров в совместном бизнесе**

Метод прошел многочисленные успешные практические испытания как для прямого вычисления долей чистой прибыли партнеров, так и для определения внутренней устойчивости бизнесов при знании действующего алгоритма раздела чистой прибыли между партнерами.

Метод основан на периодической оценке самими партнерами следующих элементов совместного бизнеса (список элементов совместного бизнеса с условными произвольно выбираемыми обозначениями):

I – авторство бизнес-идеи или бизнес-модели.

M – вложение в бизнес оборотных средств, т.е. денег или их суррогатов.

F – привлечение от партнеров основных средств, как материальных – недвижимость, транспорт, оборудование, инструменты и т.д., и т.п.

Так и взаимопризнанных нематериальных активов - патентов, ноу-хау, бизнес-связей, полезных навыков (например ВЭД) и т.д., и т.п.

mm – участие партнеров в управленческом менеджменте, т.е. в текущем управлении всей совокупностью бизнес-процессов в выбранной бизнес-модели до формирования всех протоколов управления, которые при достаточной прибыли можно делегировать наемному менеджменту.

R – риски нестрахуемые страховыми компаниями в частях признанных партнерами и возложенными на конкретных партнеров (с определением соотношений рисков).

В зависимости от специфики бизнеса возможны и другие элементы.

Для большинства существующих сегодня бизнес-моделей факторов I, M, F, mm и R достаточно.

При чем совсем не обязательно анализируемая бизнес-модель имеет все 5 предложенных элементов.

Широко распространенный сегодня принцип раздела прибыли, пропорционально доле внесения денег в бизнес (покупка акций, взносы в уставной фонд и т.п.) — всего лишь частный случай описываемого метода, учитывающий один элемент «М», с принятой «ценностью» 100 проценто-баллов.

Далее устанавливаются пределы «ценности» выбранных в конкретной модели элементов бизнеса.

Наилучшие с точки зрения взаимного признания доли прибыли показали следующие пределы «ценности» в проценто-баллах: I – до 10, M, F, mm и R – до 50 проценто-баллов.

Физический смысл означает, что никакая идея сама по себе не может принести автору более 10% чистой прибыли работающей бизнес-модели. Так же, как и принадлежность в полном объеме одному из партнеров какого-либо другого элемента не является основанием претендовать на более, чем 50% чистой прибыли.

Описанные пределы «ценности» выведены исходя из психологического и биологического статуса большинства современных людей.

Вполне возможно, что существуют более оптимальные пределы «ценности». Их определение потребует серьезных исследований. При этом, результаты этих исследований только уточнят, принципиально не изменяя, описываемый метод раздела чистой прибыли между партнерами.

Практическое применение метода осуществляется таким образом — партнеры совместно определяют:

1. наличие или отсутствие элементов I, M, F, mm и R в своей бизнес-модели;
2. при необходимости корректируют в меньшую сторону «ценность» каждого присутствующего в бизнесе элемента или оставляют ее на верхней границе, т.е. для I – 10 (проценто-баллов), а для остальных – 50 (проценто-баллов);
3. согласовывают доленое участие с переводом из процентов в проценто-баллы в каждом из элементов;
4. высчитывают для каждого сумму (проценто-баллов);
5. определяют коэффициент пересчета общий для всех по всем элементам суммы (проценто-баллов) к 100 % прибыли;

6. переводят коэффициентом из п. 5 (проценто-баллы) каждого партнера в процент чистой прибыли;
7. фиксируют совместным протоколом установление долей на момент раздела. (см. «Пример»).

Поскольку внутренние и внешние условия ведения бизнеса довольно часто меняются, настоятельно рекомендуется:

1. при каждом вычислении долей прибыли проводить и анализ всех элементов и долей участия в них;
2. также, крайне желательно, делать анализ и безотносительно к факту получения подлежащей разделу прибыли – в случае существенного изменения элементов бизнеса или долей участия партнеров внутри отдельных элементов;
3. понятно, что делать анализ необходимо и при изменении состава партнеров.

### **ПРИМЕР:**

Участники А, В, С входят партнерами во вновь созданный бизнес, бизнес-модель которого – открытие новой (пока единственной) мастерской по ремонту обуви в быстро растущем пригородном поселке.

Партнер С – автор и инициатор бизнес-идеи – берет на себя оперативное управление в начальный период (до момента, когда объем прибыли позволит расширить бизнес и нанять менеджера со сформулированными должностными обязанностями).

Партнер В – предоставляет помещение с необходимым ремонтом для мастерской.

Партнер А – предоставляет необходимые станки, инструмент и денежные средства в объеме достаточном для первоначальной закупки (т.е. до начала стабильного поступления дохода от работы мастерской) расходных материалов, оплаты первоначальной рекламы и пр.

Вариант соглашения о разделе прибыли между А, В и С наглядно определить, заполняя таблицу.

	lim	А	В	С	Сумма
I	10			10	10
М	50	50		-	50

F	50	10	40	-	50
mm	50			50	50
R	50			-	0
		60	40	60	160
Доля чистой прибыли		37,5%	25%	37,5%	$100 : 160 = 0,602$

Этот первоначальный раздел изменяется с развитием бизнеса.

После периода становления бизнеса, ситуация, например, меняется. Доход от мастерской позволяет содержать наемного управляющего ведущего текущий бизнес полностью. Соответственно, партнер С, в дальнейшем, не осуществляет оперативное управление и претендует только на долю за авторство с прежней оценкой 10 (проценто-баллов).

Партнер В продолжает предоставлять помещение для мастерской.

Партнер А оставляет в бизнесе ранее предоставленное оборудование (станки и инструменты), но больше не участвует в пополнении оборотных средств.

Новое положение отображается так:

	lim	A	B	C	Сумма
I	10	-	-	10	10
M	50	-	-	-	0
F	50	10	40	-	50
mm	50	-	-	-	0
		10	40	10	60
Доля чистой прибыли		16,7%	66,6%	16,7%	
Коеф. $100:60 = 1,667$					