

Пакет шаблонов для AI-партнёрства (Markdown)

Внутри:

- Шаблон партнёрского соглашения (структура + плейсхолдеры)
- Чек-лист due diligence партнёра (30+ пунктов)
- Таблица трекинга вклада (скопируйте в Google Sheets)

1) Шаблон партнёрского соглашения (структура)

Важно: это не юридическая консультация. Используйте как стартовую структуру и адаптируйте под юрисдикцию.

1. Стороны

- Партнёр А: {ФИО/компания}
- Партнёр В: {ФИО/компания}

2. Цель и предмет

- Описание проекта: {что строим}
- Роли: А отвечает за {...}, В отвечает за {...}

3. Вклад и обязанности

- Вклад А: {время/деньги/контакты/интеллектуальная собственность}
- Вклад В: {...}
- Минимальная нагрузка: {часов/нед}

4. Доли/доход

- Equity: {проценты}
- Revenue share: {проценты, база расчёта}
- Когда пересматриваем: {триггеры}

5. Вестинг (если Equity)

- Срок: {4 года}
- Клифф: {1 год}
- Условия ускорения: {опционально}

6. Принятие решений

- Операционные: {кто решает}
- Стратегические: {единогласно/большинство}

7. IP и конфиденциальность

- Вся IP принадлежит: {компания}
- NDA/неразглашение: {условия}

8. Выход и buyback

- Добровольный выход: {условия}
- Нарушение обязательств: {условия}
- Формула выкупа: {как считаем}

9. Неконкуренция / non-solicit

- Период: {...}
- Объём: {...}

10. Разрешение споров

- Медиация → арбитраж/суд: {...}
-

2) Чек-лист Due Diligence партнёра (30+)

Техническое

1. 3 релевантных проекта: ссылки и ваша оценка.
2. Качество кода: стиль, тесты, читаемость.
3. Архитектурное мышление: как декомпозирует задачу.
4. Скорость доставки: способен ли выпускать инкременты.
5. Безопасность: базовые практики.

Продукт/бизнес

6. Понимает ICP и проблемы.
7. Умеет формулировать гипотезы.
8. Готовность к CustDev.
9. Опыт в продажах/пресейле (если нужно).
10. Реализм по срокам.

Коммуникация

11. Умеет объяснять.

12. Умеет слушать.
13. Адекватно реагирует на критику.
14. Прозрачность статуса.
15. Умение писать.

Надёжность

16. Держит обещания.
17. Стабильная доступность.
18. Есть ли конфликт интересов.
19. Финансовая подушка.
20. Готовность к риску.

Ценности

21. Отношение к качеству.
22. Этика работы.
23. Режим работы.
24. Отношение к клиентам.
25. Позиция по "быстро/дешево".

Документы/обязательства

26. Готовность к NDA.
27. Готовность к вестингу.
28. Условия выхода заранее.
29. IP — кто владеет.
30. Роли и ответственность.

3) Таблица трекинга вклада (копируйте в Google Sheets)

Дата	Кто	Активность	Часы	Результат	Ссылка/ артефакт	Комментарий
2026-01-01	A	CustDev	2	3 интервью		

Telegram

Подписаться на канал: https://t.me/+HVYhR4_BNGwzNWly