

v. 06.2015

Данное ПОЛОЖЕНИЕ О ЧЛЕНСТВЕ определяет все процедуры, связанные с приемом в «Международный Бизнес Клуб IBC MBA» (именуемое далее по тексту «Клуб»), выходом и исключением из него, а также регламентирует взаимоотношения членов Клуба между собой.

1. МИССИЯ КЛУБА: *«Объединяем профессионалов, увлеченных своим делом, стремящихся к дальнейшему развитию и созданию взаимоусиливающих партнерских отношений».*

2. ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ КЛУБА:

Содействие в формировании и развитии личного благополучия членов Клуба, которое формируется благодаря:

- 2.1. Развитию бизнес — связей членов Клуба;
- 2.2. Созданию и продвижению совместных проектов;
- 2.3. Поиску инвесторов и партнеров для данных проектов;
- 2.4. PR участников в государственных структурах и значимых бизнес – кругах;
- 2.5. Содействию в развитии карьеры членов Клуба;
- 2.6. Созданию и продвижению эффективных технологий образования;
- 2.7. Развитию навыков и компетенций членов Клуба;
- 2.8. Участию в международных проектах;
- 2.9. Поддержке значимых общественных инициатив и проектов.

3. ПРИЕМ В ЧЛЕНЫ КЛУБА

3.1. Членами могут быть граждане любых стран, и (или) юридические лица, которые разделяют цели Клуба, признают Положение о Членстве и приняты в число членов Клуба в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Положением Клуба.

В члены Клуба могут быть приняты:

- Физические лица, являющиеся руководителями и (или) собственниками компаний;
- Юридические лица, независимо от видов деятельности, организационно-правовых форм и форм собственности (а также физические лица – руководители данных организаций и (или) собственники), разделяющие и принимающие цели и задачи Клуба и готовые содействовать его развитию.
- Физические лица – слушатели и выпускники, получающие (получившие) образование по стандарту Master of Business Administration (MBA) или аналогичных программ по бизнес-образованию, или владеющие уникальными навыками и авторскими разработками в области управления бизнесом.

3.2. Желаящие стать членом Клуба, заполняют [анкету кандидата в члены Клуба](#) и принять участие в одной из [ближайших встреч Клуба](#). Далее, после встречи с руководством Клуба, кандидат заполняет заявление о вступлении в Клуб. Заявление о вступлении отправляются по электронной почте на адрес: info@ibcmba.com

3.3. Решение о приеме в члены Клуба принимается учредителями Клуба. Преимущественное право вступления в Клуб имеют кандидаты, рекомендованные членами Клуба категории Founder Membership, входящими в Совет Клуба.

3.4. Физическое или юридическое лицо, принятое в члены Клуба, обязано в течение 14 (четырнадцати) дней со дня принятия положительного решения о членстве, внести вступительный взнос.

3.5. Вновь принятому члену выдается Сертификат и карта члена Клуба.

3.6. Размеры вступительного и членского (ежегодного) взносов на следующий год устанавливаются не позднее, чем за 15 (пятнадцати) дней до начала нового года.

3.7. Как физические, так и юридические лица могут вносить в Клуб спонсорские взносы, размер которых не ограничен.

3.8. Для оплаты членства в Клубе безналичным платежом нужно отправить реквизиты компании на e-mail: info@ibcmba.com

4. КАТЕГОРИИ ЧЛЕНСТВА В КЛУБЕ*

* Информация по привилегиям и стоимость членства в Клубе указана в сводной таблице №1.

4.1. Членство категории Founder Membership

В эту категорию принимаются самые активные члены клуба, которые, в первую очередь, будут рекомендовать Клуб своему кругу общения. Предоставляет право пользования всей инфраструктурой Клуба с наибольшим количеством Клубных привилегий. Для данной категории членства всегда будут предлагаться самые выгодные условия. Данная категория членства ограничена 100 (ста) персонами. Данная категория членства предназначена для физических лиц, разделяющих цели и задачи Клуба, являющихся топ-менеджерами и (или) собственниками компаний.

4.2. Пробное

Пробное членство позволяет воспользоваться услугами Клуба (см. таблицу №1) на протяжении 3 (трех) месяцев. Данная категория членства предназначена для физических лиц, разделяющих цели и задачи Клуба, являющихся руководителями, собственниками и (или) специалистами компаний.

4.3. Семейное

Членство, которое обычно предоставляет право пользоваться Клубными привилегиями семейной паре 2 (два) человека. Данная категория членства предназначена для физических лиц, разделяющих цели и задачи Клуба, являющихся руководителями, собственниками и (или) специалистами компаний.

4.4. Индивидуальное полное

Предоставляет право пользования всей инфраструктурой Клуба с наибольшим количеством Клубных привилегий. Данная категория членства предназначена для физических лиц, разделяющих цели и задачи Клуба, являющихся руководителями, собственниками и (или) специалистами компаний.

4.5. Корпоративное

Данный вид членства может быть приобретен исключительно юридическими лицами. Предоставляет право пользования инфраструктурой Клуба представителям одной компании, которая является владельцем членства и назначает его пользователей – 3 (трех) представителей от данной компании.

4.6. International

Данный вид членства может быть приобретен руководителями международных компаний для проведения важных встреч и корпоративных мероприятий на нейтральной территории. Данное членство так же может быть приобретено теми, кто находится на дипломатической работе. Также этот вид членства может быть рассчитан на тех, кто является экспатриантом (гражданином другой страны, работающим по контракту).

4.7. Honorary membership

Данная категория членства называется «Почетный член Клуба». Данный вид членства предоставляется по решению учредителей Клуба в особых случаях.

5. ПРИВИЛЕГИИ КЛУБНОГО ЧЛЕНСТВА:

- 5.1. Разработка Карты Взаимных Привилегий с Учредителем Клуба. Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.2. Разработка персонального нетворкинг-плана с Учредителем Клуба на специальных условиях. Для всех категорий членства.
- 5.3. Разработка Личных стратегий и Карьерных траекторий в «Мастерской актуальных практик» с экспертами международного уровня на специальных условиях. Для всех категорий членства.
- 5.4. Участие в установочной коуч-сессии. Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.5. Участие в установочной стратегической игре. Для всех категорий членства.
- 5.6. Участие в открытых клубных встречах (не менее 10 открытых встреч в год). Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.7. Участие во встречах для членов Клуба (не менее 10 закрытых встреч в год). Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.8. Участие в Co-creation бизнес-завтраках (не менее 20 бизнес-завтраков в год). Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.9. Для категории «Корпоративное членство»: проведение 4 мастер-классов в год на площадке Клуба. Рассылки (в том числе по партнерской сети Клуба), пострассылки e-mail, смс – рассылки. Реклама на встречах Клуба (баннеры, роллапы, раздаточные материалы). Реклама на сайте и инфоресурсах Клуба (группы в социальных сетях, системе управления мероприятиями Time Pad).
- 5.10. Право использования on-line библиотекой Клуба (материалы со встреч Клуба, видеозаписи мастер-классов, полезный бизнес-контент). Для всех членства, кроме «Пробное».
- 5.11. Доступ к системе управления проектами Only Office для членов Клуба. Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.12. Возможность информирования ([формат минипрезентации PechKucha](#)) о собственных мероприятиях и акциях участников Клуба. Для всех категорий членства.
- 5.13. Регулярное информирование о новостях Клуба.
- 5.14. Возможность запроса услуги по поиску спонсоров или инвесторов через Клуб. Для всех категорий членства, кроме «Пробное».
- 5.15. Возможность приобрести клубную карту [Бизнес Пространства Resolute](#) с дисконтом от 5 до 15% в зависимости от категории клубного членства.
- 5.16. Возможность использования Resolute Concierge Service с дисконтом от 5 до 15% в зависимости от категории клубного членства.
- 5.17. Возможность получения дисконта на услуги Партнеров Клуба. Перечень услуг Партнеров указан на сайте Клуба в разделе [«Клубная карта»](#).

5.18. Возможность запроса услуги по подбору персонала и/или личного карьерного продвижения с помощью Клуба и его Партнеров.

5.19. Возможность запроса услуг по проведению мероприятий на территории Клуба. Доступно для всех категорий членства, кроме «Пробное».

Таблица №1. Сводная таблица клубных привилегий (пакетов) и стоимость годового членства в Клубе.

Услуга/категория членства		Название пакета		Founder Membership	Пробное	Семейное	Индивидуальное полное	Корпоративное	International	Honorary membership
№	Что входит в пакет?	Стоимость пакета	Вступительный взнос			15 000 руб.	10 000 руб.	25 000 руб.	20 000 руб.	Специальные условия
			Стоимость в год	45 000 руб.	15 000 руб.**	70 000 руб.	50 000 руб.	120 000 руб.	65 000 руб.	Специальные условия
*Оплачивается одновременно при покупке пакета любого типа.										
**Стоимость пакета на 3 месяца										
1	Разработка Карты Взаимных Привилегий с Учредителем Клуба			X		X	X	X	X	X
2	Разработка персонального нетворкинг-плана с Учредителем Клуба			X		X	X	X	X	X
3	Вводная коуч-сессия			X		X	X	X	X	X
4	Участие в установочной стратегической игре			X	X	X	X	X	X	X
5	Участие в открытых клубных встречах (не менее 10 открытых встреч в год).			X		X	X	X	X	X
6	Участие в ежемесячной встрече для членов Клуба (не менее 10 закрытых встреч в год).			X		X	X	X	X	X
7	Участие в Co-creation бизнес-завтраках (не менее 20 раз в год)			X		X	X	X	X	X

		Founder Member ship	Пробное	Семейное	Индивидуальное	Корпоративное	International	Honorary member ship
8	Персональная консультация с экспертом (подбирается под запрос)	X		X	X	X	X	X
9	Проведение 4 мастер-классов в год					X		
10	Рассылки, пострассылки e-mail по базе Клуба и Партнеров					X		
11	Смс – рассылки по базе Клуба					X		
12	Реклама на встречах Клуба (баннеры, роллапы, раздаточные материалы)					X		
13	Реклама на сайте и инфоресурсах Клуба					X		
14	Участие в одной закрытой клубной встрече		X					
15	Участие подряд в 3-х открытых клубных встречах за 3 месяца		X					
16	Право пользования on-line библиотекой Клуба	X		X	X	X	X	X
17	Право пользования on-line библиотекой Клуба (доступны материалы за последний квартал)		X					
18	Доступ к полной версии закрытой системе управления проектами Only Office Клуба	X		X	X	X	X	X
19	Возможность информирования о собственных мероприятиях и акциях участников Клуба	X		X	X	X	X	X
20	Регулярное информирование о новостях Клуба	X	X	X	X	X	X	X
21	Возможность запроса услуги по поиску спонсоров или инвесторов через Клуб	X		X	X	X	X	X
22	Возможность приобрести клубную карту Бизнес Пространства Resolute с дисконтом	15%	5%	15%	15%	15%	15%	15%
23	Возможность использования Resolute Concierge Service с дисконтом	15%	5%	15%	15%	15%	15%	15%
24	Возможность получения дисконта на услуги Партнеров Клуба. Перечень услуг Партнеров указан на сайте Клуба	VIP	Gold	VIP	VIP	VIP	VIP	VIP
25	Возможность запроса услуги по подбору персонала и/или личного карьерного продвижения с помощью Клуба	X	X	X	X	X	X	X
26	Возможность запроса услуг по проведению мероприятий на территории Клуба	X		X	X	X	X	X

27	Разработка Личных стратегий и/или Карьерных траекторий с экспертами международного уровня	Специальные условия
28	Возможность обучения в Международной Школе Маркетинга (NIMA) с защитой маркетингового плана и сертификатом международного образца	Специальные условия

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЧЛЕНОВ КЛУБА

6.1. Член Клуба имеет право:

- вносить на рассмотрение учредителей Клуба предложения, входящие в круг основных задач Клуба, и содействовать в их практической реализации;
- участвовать в дискуссиях в системе управления проектами Only Office и группах Клуба в социальных сетях Facebook, Vkontakte, LinkedIn;
- пропагандировать цели Клуба;
- участвовать в реализации проектов и программ Клуба;
- пользоваться в полном объеме информацией, имеющейся в Клубе, услугами, оказываемыми партнерством;
- объединяться внутри Клуба в различные группы, Клубы и сообщества, не противоречащие в своей деятельности целям партнерства;
- обращаться к учредителям Клуба за содействием в защите своих прав и охраняемых законом интересов.

6.2. Член Клуба обязан:

- внести вступительный взнос;
- своевременно оплачивать членские и иные взносы в установленном учредителями Клуба размере;
- выполнять Положение о членстве Клуба и не допускать действий, дискредитирующих Клуб и его членов;
- принимать активное участие в реализации целей и задач Клуба;
- выполнять решения органов управления Клуба;
- выполнять иные обязательства, вытекающие из Положения о членстве Клуба и договоренностей с органами управления Клуба;
- оказывать всемерную помощь своим коллегам по Клубу;
- регулярно (ежеквартально) информировать о планирующихся в следующем квартале событиях, которые могут посетить члены Клуба.

7. ВЫХОД ИЗ ЧЛЕНОВ КЛУБА

7.1. Член Клуба, желающий из него выйти, подает соответствующее заявление на имя Генерального директора, который отмечает на заявлении день его подачи. Не позднее 1 месяца после подачи заявления о выходе из состава Клуба, должно быть проведено заседание учредителей, на котором должны быть приняты решения о порядке выхода члена Клуба.

7.2. Член Клуба, систематически не выполняющий или ненадлежащим образом выполняющий свои обязанности (в т.ч. не уплачивающий установленные вступительные и членские взносы), либо нарушивший принятые на себя обязательства перед Клубом, а также препятствующий своими действиями или бездействием нормальной работе Клуба, может быть исключён из него по решению учредителей Клуба.

7.3. При выходе (исключении) из Клуба все виды взносов не возвращаются. Выбывающий член Клуба обязан погасить свои долги и исполнить принятые обязательства перед Клубом.

7.4. Членство в Клубе прекращается в случае смерти гражданина или ликвидации юридического лица - члена Клуба.

8. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ К НАСТОЯЩЕМУ ПОЛОЖЕНИЮ

8.1. Изменения и дополнения вносятся в настоящее ПОЛОЖЕНИЕ О ЧЛЕНСТВЕ по решению УЧРЕДИТЕЛЕЙ Клуба.