

كيف تختار شريكاً





الشريك التجارى



الفهرس:

الصفات الحرجة للشركاء

سمات الشركاء

أنواع الشركات التجارية

أنواع الشركات التجارية

1. شركات الأشخاص
2. شركات الأموال
3. شركات ذات طبيعة مزدوجة

شركات الأشخاص

تسمى هذه الشركات بشركات الأشخاص لأنها تقوم أساساً على الاعتبار الشخصي فهي تنشئ بين عدد قليل من الأشخاص تجمعهم رابطة القرابة أو الصداقة ويضع كل منهم ثقته للآخر ونظراً لأهمية الاعتبار الشخصي في هذا النوع من الشركات فإن الشركة في الأصل تنحل بوفاة أحد الشركاء أو بفقد أهليته أو بانسحابه من الشركة كما أنه لا يجوز لأحد الشركاء أن يتنازل عن حصته في الشركة إلا بموافقة جميع الشركاء

1. شركة التضامن

2. شركة التوصية البسيطة

3. شركة المحاصة

شركات الأموال

شركة المساهمة

هذه الشركات على العكس من النوع السابق لا تعتمد على الاعتبار الشخصي ولا يكون له دور في هذه الشركات ولكنها تقوم أساسا على جمع رؤوس الأموال اللازمة لاستغلال نشاط الشركة وعلى هذا فإن الاعتبار المالي يتقدم ليحتل المركز الأول في هذه الشركات ، تعتمد هذه الشركات أساسا على جمهور المكتتبين حيث يقسم رأس مال الشركة إلى أسهم متساوية القيمة وتكون عادة قيمة السهم زهيدة حتى يتمكن عدد كبير من ذوى الدخل المحدود من الاكتتاب فيها وتقتصر مسؤولية المساهم في هذه الشركة على قيمة الأسهم التي اكتتب فيها

الشركات ذات الطبيعة المزدوجة

1. الشركات ذات المسؤولية المحددة

2. شركات التوصية بالأسهم

يوجد إلى جانب النوعين السابقين نوع ثالث من الشركات يقوم على الاعتبار الشخصي والاعتبار المالي معاً
فهى شركات ذات طبيعة مزدوجة تتوسط بين شركات الأشخاص وشركات الأموال وقد يتفوق الاعتبار
الشخصي فى بعض هذه الشركات فتكون أقرب شبيهاً بشركات الأشخاص وقد يتفوق الاعتبار المالي فى
البعض الآخر فتكون أقرب شبيهاً بشركات الأموال

الصفات الحرجة للشركاء

1. حتى قبل أن تفكر في شريك تجاري فكر في ما إذا كنت بحاجة إليه أم لا إذا قررت فتأكد من حصولك على أفضل تطابق لقيمك وأهدافك وأسلوبك ومهاراتك بمجرد أن تصبح شريكا من الصعب جدا التراجع

الثقة

هذا هو العنصر الأول في القائمة هل تثق بهذا الشخص أن يطلع على حسابك المصرفي الشخصي

إذا كان الجواب «لا» فكر مرتين

الصداقة

إذا كان الشخص صديقاً جيداً فتأكد من أن أهدافه وقيمه ومسئوليته تتوافق مع أهدافك لا تفترض فقط لأنك تعامل مع الاصدقاء إلقاء نظرة على حياتهم الشخصية ومدى استقرارها المشاكل الشخصية صعبة ويمكنها تعقيد حياتهم المهنية بسهولة.

إذا كان هناك أى شك لا تفعل ذلك

التشغيل التجريبي

حدد شخصاً لديه خبرة في العمل أو في مشروع يجب أن تعرف على قدرات فريق العمل وكيف يتفاعلون في المواقف الصعبة إذا لم تكن لديك خبرة مع شريك محتمل على الإطلاق

إبدء تشغيلاً تجريبياً لفترة محدد من الوقت

شريك أو موظف أو استشارى

لا تتشارك مع شخص ما لمجرد أنك لا تستطيع أن تستأجره من الأفضل توظيفهم كخبير استشارى

بدلاً من التخلي عن جزء من شركتك

نقاط القوة المتنوعة

تأكد من وجود نقاط قوة في شريكك في مناطق مختلفة إذا كان لديك شخصان جيدان في المبيعات ولا يوجد شخص جيد في التنفيذ على المستوى التشغيلي فسيكون الأمر أكثر تحدياً مما تعتقد من الأفضل بكثير أن تحضر شخصاً ما الذي سيكمل نقاط قوتك

حافظ على بعض التوازن

المسؤوليات المتوازنة

يتعين على الطرفين الاتفاق المسبق على مسؤولياتهما في الشركة وتوضيحها إذا ما استمر شخص ما في محاولته لتولى المسؤولية والقسام بكل شئ أو انتهى به المطاف إلى فعل القليل ... فستبدأ الشراكة في الانهيار وسوف تتولد مشاعر الاستياء

المال

فإذن المال هو دائما أحد المشكلات الرئيسية في شركة الأعمال لذلك اتفق من البداية على كيفية استخدام التمويل الذي تربحه وكيفية توزيع الأرباح

كما هو الحال في الزواج

التقييم / العقود

حدد صيغة لتحديد قيمة الشركة إذا قرر أحد الشركاء المغادرة لتجنب الخلافات
تعتبر اتفاقيات الشراء / البيع مفيدة بشكل لا يصدق لمناقشة جميع الاحتمالات وكيف
سيتم التعامل معها قبل أن تصبح حقيقة

العقود القانونية

مهم جداً

1. لأن الأعمال التجارية الكبيرة يمكن أن تتضرر بشدة من خلال شراكة سيئة
2. ولا تصل أبداً إلى إمكاناتها الكاملة
3. بدء العمل التجارى و / أو الشراكة هو تجربة عاطفية
4. اترك عواطفك جانبا وتأكد من أن كل شئ سيظل في حالة توافق

سمات الشريك التجاري

عندما تكون شغوفا بشئ ما وتلتزم بشدة برؤيته قد يكون من الصعب مشاركة التحكم فيه.

1. شخص يمكن الاعتماد عليه

1. لنبدأ بالواضح : آخر شيء تريده هو شريك لا يمكن الاعتماد عليه

2. الشخصية التكميلية

تذكر تلك الشراكات التجارية الجديدة بالذكر التي ذكرتها من قبل ؟ ما جعلها ناجحة في كثير من الأحيان هو مزيج مثالي من السمات التكميلية

3. الشخصية التنافسية

إن الشئ الأول الذي يجب أن تبحث عنه في الشريك هو الذى سيتحداك ليكون أفضل فى كل يوم

4. تحديد أولويات التوافق من حيث مسار العمل

هل تملك أن وشريكك المحتمل نفس الرؤية للمستقبل؟

5. شخص يطاق مستوى هوسك

أريد موظفين متحمسين لكنى بحاجة إلى شريك تجارى مهووس

6. لا تنسي أهمية النزاهة

يجب أن يكون الشريك مسؤولاً عن أفعاله دون إلقاء اللوم على الموظفين أو التأثيرات الخارجية بدون نزاهة فإنك تخاطر بأعضاء آخرين في فريقك مما يخلق عدم الانسجام والانهيار في النهاية



شكراً لكم