



دليل رواد الاعمال وكيفية تسجيل شركة

Entrepreneur Guide and How to Register a Business

دليل المشارك

Participant's Guide

Copyright © Smithson 2020

جدول المحتويات

3.....	مقدمة
4.....	دليل البرنامج
6.....	اتفاقية البرنامج التدريبي
7.....	الجلسة الأولى: مزايا وعيوب الشراكة، وكيفية اختيار الشريك
8.....	أنواع وأسباب الشراكة التجارية
8.....	مفهوم الشراكة التجارية:
8.....	أشكال الشراكة التجارية:
10.....	مزايا الشراكة التجارية:
11.....	مشاكل الشراكة التجارية:
13.....	الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة:
14.....	(1): مزايا ومشاكل الشراكة
15.....	(2): الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة تجارية
16.....	كيف تختار الشريك المناسب لشركتك الناشئة؟
16.....	أسس الشراكة الناجحة:
17.....	أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار الشريك:
19.....	(3): أمور يجب مراعاتها عند اختيار الشريك
22.....	إجراءات تأسيس المشروع
22.....	مستندات وجهات الترخيص:
24.....	تسجيل العمل التجاري لدى الحكومة:
26.....	◆◆ قائمة المراجع ◆◆

مقدمة

في كثير من المشروعات الناشئة يحتاج صاحب المشروع إلى شريك أو أكثر للمساهمة بالمجهود أو رأس المال مقابل حصة يحصل عليها هذا الشريك من الأرباح، ويبدأ في البحث عن هذا الشريك بين الأصدقاء والأقارب أو ربما يعثر على شخص لا يعرفه من قبل.

الشراكة التجارية ليست بالأمر السيء إذا تم تأسيسها وفقا للقواعد والشروط الصحيحة وتوضيح كافة البنود من البداية، ولكن اختيار شريك في مشروعك ليس بالأمر السهل فهذا يعني أنك لن تصبح وحدك صاحب القرار مما قد ينعكس بالإيجاب أو السلب على المشروع، فرفيق حياتك العملية قد يحدد مصيرك، لذا فالخطوة الأولى هي أن تسأل نفسك هل أنت بالفعل بحاجة إلى شريك أم لا؟! وللشراكة معان كثيرة قد لا تكون هي التي في ذهنك، فالشراكة لا تعني المال فقط، بل لها معان أخرى أكبر من ذلك.

الشراكة هي: "اتفاقية أو مجموعة ترتيبات قائمة على التعاون والتقارب فيما بين الشركاء بهدف تطوير مصالحهم المشتركة وإنجاز مشروع معين وهذا بتوفير وتكثيف الجهود والكفاءات، علاوة على الوسائل والإمكانات الضرورية سواء كانت المشاركة في رأس المال أو التكنولوجيا أو مشاركة تقنية أو إعلامية".

لذا من خلال هذا البرنامج التدريبي سوف نتعرف على مزايا ومشاكل الشراكة؛ وكيف يمكن تجنبها، وأهم الأمور التي يجب التفكير فيها عند اختيار الشريك، وأهم البنود التي يجب المناقشة والتشاور والتفاوض بشأنها، ثم نتطرق إلى كيفية كتابة عقد شراكة يتضمن كافة البنود التي توضح أدوار وسلطات الشركاء، وتضمن حقوق كافة الأطراف.

مع خالص التمنيات بالتوفيق

دليل البرنامج

الهدف العام



يتعرف المشاركون على أسس ومعايير اختيار الشريك التجاري، وأهم البنود التي يجب الاتفاق عليها، وكيفية كتابة عقد الاتفاق.

اسم البرنامج

شراكة الأعمال التجارية

الأهداف التفصيلية للبرنامج

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، يتوقع تحقيق الأهداف التالية:

- يلخص مفهوم وأنواع الشراكة التجارية.
- ينتبه إلى مزايا ومشاكل الشراكة التجارية.
- يعدد معايير وشروط اختيار الشريك التجاري.
- يعدد أم البنود والجوانب التي يجب الاتفاق فيها مع الشركاء.
- يكتب عقد الشراكة التجارية بشكل صحيح.



مدة البرنامج

- 4 ساعات تدريبية.
- 2 جلسة تدريبية.
- مدة الجلسة 2 ساعة.



الفئة المستهدفة

الخريجين – أصحاب المشروعات



أساليب التدريب



مجموعات المناقشة



العصف الذهني



تمثيل الأدوار + ألعاب تدريبية



ورش العمل



المحاضرة



مجموعات العمل



دراسة الحالة



قصص، تحليل أفلام وصور

التجهيزات ومعينات التدريب



سبورة ورقية



نماذج واستمارات

أساليب التقييم والتقييم

التقييم الذاتي

الملاحظة

الاختبارات التكوينية



اتفاقية البرنامج التدريبي

عزيزي المشارك/ المشاركة نشكر ونقدر حرصك على حضور


البرنامج، ونأمل قراءة النقاط، ومحاولة الالتزام بها قدر المستطاع:



- استثمار الوقت، والالتزام بالوقت المحدد في الحضور والانصراف.
- الحرص على المشاركة في الأنشطة التدريبية.
- احترام أفكار المدرب/ (ة) والمشاركين.
- نقد أفكار المدرب/ (ة) والمشاركين بأدب إن كانت هناك حاجة.
- تقبل الدور الذي يسند إليك في المجموعة.
- الحرص على تبادل الخبرات والمعارف والمهارات مع المشاركين.
- تحفيز أفراد مجموعتك على المشاركة في المجموعة.
- الحرص على بناء علاقات طيبة مع المدرب/ (ة) والمشاركين.
- الحرص على ما تم تعلمه في البرنامج وتطبيقه في العمل.
- غلق الجوال أو وضعه على الصامت.
- الالتزام بوجود الحقيبة التدريبية معك طوال مدة البرنامج التدريبي.





الجلسة الأولى: مزايا وعيوب الشراكة، وكيفية اختيار الشريك

الأهداف	
<p><u>بنهاية هذه الوحدة يتوقع من المشارك أن يكون قادرا على أن:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ يعدد مزايا ومشاكل الشراكة التجارية. ▪ يفرق بين الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة تجارية. ▪ يشرح أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار الشريك. 	

النشاطات		الموضوعات	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ نشاط (1) ▪ نشاط (2) ▪ نشاط (3) 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ أنواع وأسباب الشراكة التجارية ▪ كيف تختار الشريك المناسب لشركتك الناشئة؟ 	

أنواع وأسباب الشراكة التجارية

مفهوم الشراكة التجارية:

الشراكة التجارية، هي: عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع يستهدف الربح بتقديم حصة من مال أو عمل، لاقتسام ما قد ينشأ عن المشروع من ربح أو خسارة.

صك / عقد الشركة: هو عقد أو اتفاق بين الشركاء، ويتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري على أسس ثابتة وملكية مشتركة.

الشركاء المحدودون: وهناك أشخاص آخرون يُطلق عليهم "المستثمرون"، هدفهم الأساسي الاستثمار في الشراكة، ولا يكونون معنيين مباشرة في إدارة أعمال الشركة، وتقع مسؤوليتهم، فقط، ضمن حدود استثماراتهم.

أشكال الشراكة التجارية:

- شريك بالمال فقط: لا يسمى شريك بل يسمى ممول أو مستثمر.
- شريك بالجهد فقط: لا يسمى شريك بل يسمى موظف أو أجير.
- شريك بالمعرفة فقط: لا يسمى شريك بل يسمى مستشار.
- شريك بالعلاقات فقط: لا يسمى شريك بل يسمى وسيط.

الشريك لا بد أن يملك 3 من هذه الأربع على الأقل وعليك أنت أيضا أن تملك 3 من هذه الأربع على الأقل، ويجب أن يكون أحدهما ملما في أحد أو أكثر من هذه المجالات بشكل أكبر من الشريك الثاني على أن يقوم الشريك الآخر بإكمال النقص الذي لديك في أحدها.

مثال

محمد لديه (معرفة بالبرمجة ويمكن أن يمارسها، وخبرة طويلة في تطوير التطبيقات، وعلاقات بناها خلال سنوات يمكن أن تجلب زبائن محتملين).

الشريك المناسب لمحمد سيكون خالد (يملك مال للتمويل، علاقات جيدة أيضا يمكن أن تجلب زبائن جدد، ومعرفة في الإدارة ويمكن أن يمارسها).

هنا يمكن أن تكون هناك شراكة ناجحة بين محمد وخالد

أما في حال كان لدى خالد (علاقات فقط) ومحمد (موهبة بالبرمجة فقط)، فهذا يعني أن هناك خلل ونقص ويحتاج الشريكين إلى من يكملهم، وبالنهاية سيكون هناك مشكلة في هذه الشراكة ولا بد أن يتم توثيق ذلك في العقد، كي لا يعتقد محمد بأن خالد سوف يقوم بالتمويل وأيضاً كي لا يعتقد خالد بأن محمد سوف يقوم بإدارة الشركة لأنه فقط سيقوم بالبرمجة.



من هو الشريك المميز بين الأربعة؟

الممول بالمال فقط (المستثمر) وهو الأعلى في أن يحصل على حصة من أسهم الشركة من دون باقي الشركاء الثلاثة المتبقية (الجهد، المعرفة، العلاقات). **إلا في حالة واحدة فقط** إن كان أحد هذه الشركاء الأربعة مهماً جداً ومفصلاً محورياً في تكوين الشركة ولا يمكن تعويضها أو استئجارها بالمال.

مثال

شخص لديه معرفة وهي عبارة عن اختراع مسجل ولا يمكن تقليده، أو شخص لديه علاقات معينة ضرورية لكي يمكن إدارة العمل ودون هذه العلاقات لا يمكن إتمام العمل، أو شخص يمكنه القيام بجهد معين لا يمكن إيجاد مثيل له.

أنواع الشركاء الثلاثة:

- **شريك فعال** يدعم بالمال ويكون نشيطاً بالعمليات والإشراف على سير العمل.
- **شريك صامت** وهو الذي يقدم الدعم المالي فقط ويبتعد عن الفاعلية العملية.
- **شريك بالعمل** وهو من يقتصر عمله على سير العمل الفعلي ولكن بدون المساهمة بالدعم المالي.

مزايا الشراكة التجارية:

تضافر جهود القوى العاملة:

عند العمل مع شريك تجاري، يمكنك أن إنجاز ضعف العمل. كثير من المهام يمكن أن تستنزف وقت صاحب العمل - خاصة في المراحل الأولى من المشروع - مثل: التسويق، والتواصل، والبحوث وتطوير المشروع، التفاوض لتحقيق المبيعات، وتجتمع مع المقرضين أو المستثمرين المحتملين؛ كما أن قد لا تملك الموارد اللازمة لتعيين موظفين لمساعدتك. وبالتالي، قد تحتاج إلى شريك يمكنك الثقة به لتقاسم أعباء بدء عمل تجاري جديد.

تنوع وتعدد المهارات:

الشريك التجاري قد يكون لديه مهارة جديدة كلياً تساعد في إنجاز العمل بتميز. قد يكون شريك تجاري له خلفية في الهندسة والأبحاث، في حين تتفوق أنت في المبيعات والتواصل. يمكن الاستفادة من المهارات المختلفة لزيادة نجاح العمل. بالإضافة إلى ذلك، العمل مع شريك تجاري يسمح لك بتقسيم المهام وفقاً لنقاط القوة في كل فرد.

وجهات نظر مختلفة:

أصحاب الأعمال بحاجة إلى منظور خارجي يعزز أفكارهم. صاحب المشروع الناجح لديهم ثقة في أفكارهم، ولكنه قد يحتاج إلى شخص آخر لوضع الأمور في نصابها. تصبح عملية صنع القرار أسهل وأكثر واقعية عندما يقوم اثنين أو أكثر من الناس بإجراء تقييم موضوعي للأفكار وتبادل الاهتمام وردود الفعل وتكملة الناقص في هذه الأفكار.

شخص يحفز ويسائل:

بعض الأشخاص قد تكون لديهم صعوبة في الحفاظ على الانضباط والحماس. الشركاء يحفزوا بعضهم، وكل منهم يحاسب الآخر عن أي خطأ ويعملون سوياً لإصلاحه.

شخص لتقييم الأفكار:

الشريك يساعدك على تقييم واقعي وموضوعي للأفكار الجديدة وخطط العمل وإصلاح العيوب فيها وكيفية مواجهه التحديات المحتملة.

يمكن لشريكك في العمل أيضا البناء على أفكارك، وتقديم المزيد من المدخلات لتحسين خطتك وتجويدها، لذلك لديك فرصة أفضل للنجاح.

⬅ اتساع شبكة العلاقات:

شبكة العلاقات هي جانب أساسي من الأعمال. في كل مرة تقابل شخص ما، لديك فرصة للقاء عدد أكبر من الناس من خلال شبكة هذا الشخص. تحتاج العديد من الاتصالات للنجاح في مجال الأعمال التجارية. وجود شريك يتيح لك الفرصة لتوسيع قائمة جهات الاتصال، ومضاعفة الأعداد المحتملة من عملاء ومستثمرين وموردين.

⬅ مشاكل الشراكة التجارية:

⬅ تضارب أخلاقيات العمل:

- قد تجد نفسك تعمل مع شركاء لا يشاركونك شغفك وحماسك للعمل.
 - يمكن للشركاء الذين لا يستطيعون الوفاء بالمواعيد النهائية، ومتابعة العملاء، أو من خلال عدم متابعة التزاماتها، أن يتسببوا في إفلاس المنشأة التجارية القائمة أو مشروع تجاري جديد.
 - يمكن لشركاء الأعمال عديمي الضمير أن تسهم أيضا في سقوط المشروع التجاري.
- حتى وإن كنت تظن أنك تعرف شريكك مسبقا، قد لا تدرك معدنه الحقيقي إلا بعد أن تكون قد تضررت سمعتك وسمعته المشروع، وسرق مالك، أو وقعت في المتاعب.

⬅ نقص الخبرة:

بعض الشركاء التجاريين ليست لديهم خبرة أو المهارات اللازمة لأداء مهمتهم بنجاح. مثل ذلك لا يأتي بنتائج جيدة، كما يجعل مجال للخلاف بين الشركاء.

⬅ الخلاف على التوجه:

قد يختلف شركاء الأعمال على الأهداف طويلة الأجل للشركة. قد يقضون أسابيع أو أشهر في مشاحنات على القرارات الرئيسية.

الخلافات بين الشركاء قد تستهلك الموارد، تسبب الإجهاد للموظفين الآخرين أو تؤدي إلى الممارسات التجارية غير المتناسقة.

◀ تقاسم الأرباح:

إذا حققت نفس الربح المالي مع وجود شريك كما بدون، فقد قمت باختيار الشخص الخطأ لمشاركتك في إدارة أعمالك.

يجب أن تخصص جزء من الأرباح للشريك إذا كان يجلب قيمة مضافة، ويجب الاتفاق على هذا الجزء بشكل واضح في بداية الشراكة، ويكتب في اتفاقية الشراكة.



◀ العلاقات المعقدة:

عندما يشارك رجل الأعمال شخص قريب له، فإنه يعرض علاقته العائلية للخطر ويضرها. شركاء الأعمال غالباً ما يختلفوا في وجهات النظر في أوجه إدارة المنشأة المختلفة. يمكن لهذه الخلافات أن تؤدي إلى سوء فهم أو نزاعات خطيرة. بسبب هذا، يمكن للشراكة السيئة أن تدمر علاقتك مع الصديق، الزوج، أو أحد أفراد أسرتك.

◀ المسؤولية عن أي أعمال خاطئة للشريك:

أنت شريك في المسؤولية عن كل ما يحدث في عملك، فأى خطأ يقع منه أنت من ستتحمل تبعات ذلك.

عندما يكون لديك شريك تجاري، عليك أن تتأكد من أنك تعرف كل شيء يقوم به، حتى لو كنت أنت وشريكك يثق كل منكما في الآخر، عليك مناقشة ومتابعة عمل شريكك، لتجنب الإهمال وسوء الاستخدام، أو الانتهاكات. عليك التأكد من أنكما على حد سواء تفهما القوانين المعمول.

الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة:

أسباب جيدة للشراكة التجارية:

- افتقارك إلى المهارة والخبرة في جوانب معينة (مثل: التسويق، التواصل، النواحي المالية، أو إدارة العمليات الفنية). ستكون في حاجة إلى شريك لديه خبرة ومهارة في هذه المجالات لمساعدتك.
- تعمل في مجال معقد يتطلب المزيد من العمل لأكثر من شخص واحد. يمكن الاستعانة بشريك أو أكثر، ولكن خذ مكانك في المقدمة للقيادة أمام الموظفين أو العملاء عند الحاجة.
- تعرف شخص موهوب يمكن أن يضيف قيمة إلى عملك. إذا كنت تعرفه يمكنك الاستفادة الكاملة منه ومن مواهبه.

أسباب سيئة للشراكة التجارية:

- تريد "من يقول نعم" أي يوافق على جميع قراراتك دون مناقشة ويقول إنها صحيحة طوال الوقت. هذا يؤدي إلى تضيق التفكير، ولن يوفر لك ردود الفعل الصحيحة التي تحتاجها لتحقيق النجاح في عملك.
- تريد شخص يقوم بتوجيه العمل نيابة عنك. بذلك تكون قد وضعت عملك في يد شريكك، بدلاً من اتخاذ دور قيادي رئيسي. إذا كنت لا تستثمر ما يكفي من الوقت في عملك وتتابعه باهتمام، قد تصبح عرضة لخطر ما يفعله شريكك، أو أن تصبح ضحية لاحتياله.
- ترغب في الخوض في الأعمال التجارية مع صديق. يجب ألا تلعب الصداقة دوراً في اختيار شريك التجاري. بدلاً من ذلك، ابحث عن شريك الأعمال الذين يمكن أن يساعدك على إثراء عملك باستخدام مواهبه الفردية ومهاراته كإضافة لما لديك.
- تريد شخص تماماً مثل نفسك يقف بجانبك. سوف لا يكون لديك تنوع إذا كنت تعمل مع شخص يفكر بنفس طريقتك تماماً. لا تحتاج أن يكون لك علاقة عدائية مع شريكك في العمل، ولكن شريكك يجب أن يناقشك ويعترض أرائك إذا لزم الأمر من وقت لآخر.



				
مدة النشاط	وضعية النشاط	أسلوب التنفيذ	رقم وعنوان النشاط	نشاط تدريبي
10 دقائق	مجموعات	عصف ذهني	(1): مزايا ومشاكل الشراكة	
يعدد المتدرب مزايا ومشاكل الشراكة التجارية.				الهدف

عزيزي المتدرب بالتعاون مع أفراد مجموعتك، فكر في التالي:

	مزايا الشراكة التجارية
	مشاكل الشراكة التجارية

				 نشاط تدريبي
مدة النشاط	وضعية النشاط	أسلوب التنفيذ	رقم وعنوان النشاط (2): الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة تجارية	
5 دقائق	فردى	تفكير ذاتى		
يفرق المتدرب بين الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة تجارية.				الهدف

عزيزى المتدرب فيم يلي مجموعة من الممارسات عند اختيار شريك لعملك التجارى.
فكر أي هذه الممارسات جيدة، وأيها غير جيد (سليبي).

م	الممارسة	الحكم
1	تريد شخص يوافق على جميع قراراتك دون مناقشة ويقول إنها صحيحة طوال الوقت.	
2	تريد شخص يقوم بتوجيه العمل نيابة عنك.	
3	افتقارك إلى المهارة والخبرة في جوانب معينة، فتحتاج شريك تكون متوافرة لديه.	
4	الرغبة في تعزيز الصداقة والدخول في شراكة مع صديق.	
5	تختار شخص يشبهك تماما في التفكير.	
6	طبيعة العمل تتطلب وجود أكثر من شخص	
7	شخص موهوب يمكن أن يضيف قيمة إلى عمالك	



كيف تختار الشريك المناسب لشركتك الناشئة؟

أسس الشراكة الناجحة:

الشريك التجاري قد يصبح أعظم أصولك أو أسوأها، فاختيار المشاركة أو عدم المشاركة واحد من أهم القرارات التجارية التي يتخذها صاحب أي مشروع. عليك بالتالي عند التفكير في مشاركة آخرين في مشروعك الناشئ:

- **اسأل نفسك:** هل أنا حقا بحاجة إلى شريك تجاري لبناء شركة ناجحة؟ يجب أن نسعى للشراكة عندما يكون وجود شريك أمر بالغ الأهمية لنجاح المنشأة.
- **اختبر الشراكة** من خلال التعاون في مشروع صغير معاً حتى يتعرف كل منكم بمهارات الآخر والقدرة على التعاون معاً.
- **تكامل مهارات الشركاء المهنية دون تتداخل.** قد تكون لديك القدرة على رؤية التفاصيل بينما الشريك الآخر له موهبه رؤية الصورة الأكبر. قد تكون خبيراً في مجال التسويق والمبيعات، في حين الشريك الآخر يفضل البقاء في الخلفية يتعامل مع المسائل المالية.
- **بعد المناقشة وإجراء التفاوض وتحديد الأهداف والتوقعات والأسس الأخلاقية،** يجب أن يجلس كل شريك مع نفسه ويتدارس الموضوع من جميع الأوجه قبل الاتفاق النهائي.
- **إذا كنت ستقوم بمشاركة قريب أو صديق عزيز،** فيجب أن تحرص على التالي:
 - ✓ **توخي الحذر** يمكن أن تنتهي الشراكات التجارية إلى انفصال مرير. يجب أن تنظر فيما إذا كنت على استعداد للمخاطرة بإضرار علاقتك المميزة بهم إذا ما الشراكة انهارت.
 - ✓ **اجعل الشراكة كما لو أنها مع الغرباء:** يجب دراسة ومناقشة كل الجوانب والاتفاق عليها، والتفكير في كيفية التعامل مع المواقف الصعبة إذا قدر لها أن تحدث.
 - ✓ **وضع اتفاقيه شراكه واضحة ودقيقة:** بمجرد أن تم اتخاذ القرار لبدء عمل تجاري مع الشريك، لا تفترض أن علاقات الشخصية القوية مع شريكك ستساعدكم على التغلب على أي عقبات على طول الطريق، يجب توقيع اتفاقية شراكة بمساعدة محام ومحاسب وتكون مكتوبة وموثقة.

أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار الشريك:

⊖ تحديد طبيعة الشراكة التي تحتاجها:

فكر من هو الشريك الذي ترغب أن تبدأ معه؟ هل هي شراكة فكرية عملية أو مادية أم شراكة تجمع بين الاثنين.

- **الشراكة الفكرية والعملية:** يكون فيها الشريك صاحب فكرة معك وأيضاً سيقوم بالعمل.
- **الشريك المادي:** هو ممول المشروع، سواء كان بجميع رأس المال أو جزء منه.

هناك نوع من الشراكة تجمع بين الصنفين، بالتالي عليك أن تقوم بتحديد نوع الشراكة التي تبحث عنها، والذي يهتك في هذا الأمر إن تحديد نوع الشراكة يحدد نوع الشريك ويحدد طريقة التعامل مع الشريك.

⊖ الاتفاق على أسلوب العمل:

يجب أن تتفق وشريك في البداية على أسلوب العمل، وتحديد النموذج الذي يجب أن يسير عليه العمل. إن اختلاف السياسيات الداخلية في العمل قد يقود إلى الفوضى لاحقاً، ورغبة كل طرف في تطبيق نموده الخاص على العمل سيؤدي لاحقاً إلى خلاف شديد قد يؤدي إلى فشل المشروع. عليك أن تناقش كل شريك المحتمل فكرته عن أسلوب العمل، ومقارنة تفسير منطق كل منكما، وفي حال اجتمعت الرؤيتان يمكنك أن تتفقا ويمكن النقاش حول الموضوع.

⊖ اختر شريكاً يحمل معك ذات الرؤية والهدف للعمل:

اختلاف الرؤية للمشروع والأهداف المرجوة منه من الأسباب التي تؤدي إلى فشل أي مشروع. الهدف الذي تطمح له في مشروعك يجب أن يتفق مع هدف شريكك، في حال عدم التوافق يجب النقاش والحديث عن وسائل التوافق، أيضاً في حال عدم التوافق فالأفضل عدم البدء في الشراكة.

⊖ اختر شريكاً يماثلك في وتيرة العمل:

أي سرعة الأداء والتقدم. البعض قد يرغب في اختيار وتيرة في عمل تسير بطريقة جس النبض ومن ثم الانطلاق المعتدل، هو لا يرغب بالتسارع الكبير، وهناك من يرغب باستثمار الفرص، وأحياناً قد يكون على حساب المجازفة.

أنت تختلف عن شريكك، ولكن العمل يحتاج إلى التماثل في الوتيرة. قم بوضع تصوراتك عن خطوات ومراحل المشروع، وحددها، واطلع الشريك المحتمل عليها، قد تقنعه بطريقتك، وقد يقنعك بفكرته، وفي حالات معينة قد تتفقا على صيغة معينة وموحدة، الأمر قابل للاتفاق دوماً.

❶ اختر شريكاً لديه أفكار تختلف عنك:

نعم يجب الاتفاق على الرؤية والهدف ووتيرة العمل، ولكن هذا لا يمنع من وجود أفكار مختلفة عند كل طرف تساعد في حل المشاكل التي قد تظهر في العمل.

المشكلة الحقيقية أن تقوم بالشراكة مع شخص يماثلك تماماً في أسلوب حل المشاكل، فهنا قد يصبح المجال للأفكار الجديدة ليس خصباً، بل يدور في فلك واحد بدل من فكرين مختلفين.

❷ اختر الشريك المثابر وابتعد عن العنيد:

المثابرة من أكثر الصفات التي تتواجد في رجل الأعمال الناجح، وتعني المحاولات المستمرة والمتواصلة للوصول إلى الحلول، البعض لا يكتفي بفكرة واحدة للحل فيثابر على العمل للوصول إلى حلول أخرى وطرق تساعد على هذا الأمر.

أما الشخص العنيد، فهو غير قابل للنقاش في فكرته ومعادلته، العنيد يهدد أي مشروع وأي نشاط، على العكس من المثابر والذي يكون سبباً مباشراً فيه.

❸ ابتعد عن شراكة الأصدقاء:

الخطورة في مثل هذه الشراكات تكن في المحاباة أو الخجل وعدم القدرة على الحساب الناجح، بالإضافة إلى مخيلة الطرف الآخر عن العلاقة وبالتالي تصوراته عن طبيعة عمله.

كل هذه الأمور قد تؤدي في النهاية إلى عدم الجدية والتخاذل، إن دخول المجالات في علاقة الشراكة أمر خطير، أما إذا كنت قادراً على التفريق بين العلاقات الشخصية وبين العمل، فلا يوجد ما يمنع من ذلك.



				
مدة النشاط	وضعية النشاط	أسلوب التنفيذ	رقم وعنوان النشاط	نشاط تدريبي
15 دقيقة	مجموعات	مناقشة	(3): أمور يجب مراعاتها عند اختيار الشريك	
يشرح المتدرب أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار الشريك.				الهدف

عزيزي المتدرب، فيم يلي أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار الشريك. بالتعاون مع

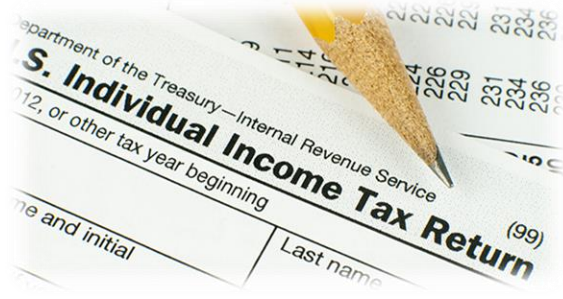
أفراد مجموعتك، وضع ما المقصود بكل منها، وما تأثير ذلك على الشراكة.

	تحديد طبيعة الشراكة التي تحتاجها
	الاتفاق على أسلوب العمل
	اختر شريكا يحمل معك ذات الرؤية والهدف للعمل

	<p>اختر شريكا يماثلك في وتيرة العمل</p>
	<p>اختر شريكا لديه أفكار تختلف عنك</p>
	<p>اختر الشريك المثابر وابتعد عن العنيد</p>
	<p>ابتعد عن شراكة الأصدقاء</p>



إجراءات تأسيس المشروع



مستندات وجهات الترخيص:

إجراءات إنشاء المشروع الصغير تتطلب تراخيص رسمية مختلفة بحسب النشاط الذي تقوم به، كما تتنوع الجهات التي يجب أن تراجعها كي تحصل على التراخيص اللازمة لمزاولة النشاط، وبالعوم فإن المشروعات الصغيرة تحتاج أن يكون لديها ما يلي:

السجل التجاري:

هو وسيلة لجمع المعلومات عن التجار والشركات وعن العناصر المختلفة التي يتألف منها نشاطهم. يتضمن السجل التجاري معلومات عن اسم التاجر ومعلوماته الشخصية، والاسم التجاري للنشاط وعنوانه، ونوع النشاط ورأس المال، واسم ومعلومات مدير المشروع. ويتم استخراج السجل التجاري من وزارة التجارة بعد استيفاء شروط عدة، ويتم الحصول عليها من فروع الوزارة بالمحافظات أو البلديات المختلفة. لكل مؤسسة رقم للسجل التجاري الخاص بها.

الاشتراك بالغرفة التجارية:

الغرفة التجارية هي: مؤسسة رسمية ذات موارد خاصة تشرف على النشاط التجاري والاستثماري، تم إنشائها كجهة منظمة وموحدة لتمثيل منشآت القطاع الخاص لذا فهي تمثل همزة الوصل بين التجار والجهات المعنية بالنشاط التجاري والاقتصادي في سبيل حل مشاكل التجارة كما تتابع أحوال السلع المعروضة بالأسواق وتساهم في حل مشاكل التجار والسلع.

يوفر الاشتراك في الغرفة التجارية الصناعية عدداً من الخدمات مدفوعة الثمن منها:

- خدمات تصديق المعاملات.
- تقديم خدمة التصاريح.
- خدمات مساندة أخرى تختلف من دولة لأخرى.

◀ ترخيص المحلات التجارية:

لترخيص المحلات التجارية فإن رائد الأعمال يحتاج للتعامل مع أمانة المنطقة (البلدية)، وربما بعض الجهات التي تضع اشتراطات أخرى قبل الحصول على الترخيص من أمانة المنطقة، ومن أمثلة تلك الأنشطة التي تحتاج إلى ترخيص لمزاومتها هي:

- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة الصحة كالمنتجات الغذائية، والخدمات والمنتجات الصحية.
- أنشطة تحتاج إلى ترخيص من وزارة النقل والمواصلات كمكاتب تأجير السيارات، ومكاتب السفر والسياحة.
- أنشطة تحتاج ترخيص من وزارة الزراعة كأكشاك بيع أسماك الزينة ومحلات الزهور.
- أنشطة تحتاج ترخيص من وزارة الثقافة والإعلام كالمكاتب، ومحلات التصوير النسائية، والتسجيلات السمعية والبصرية، ومكاتب الدعاية والإعلان.

عموما تختلف الجهات التي تمنح التراخيص وأسماء كل منها من دولة لأخرى، لذا يجب أن تعرف الجهات التي تقوم بمنح نشاط الترخيص.

◀ البطاقة/الإضارة الضريبية:

كما أن لكل شخص بطاقة هوية لها رقم لا يتكرر، كذلك لكل مؤسسة أو مشروع بطاقة أو ملف له رقم خاص، يطلق عليه "الرقم الضريبي"، ويتم إصداره من جهة الهيئات المسؤولة عن ذلك حسب اسمها في كل دولة.

الغرض من الرقم الضريبي هو وضع سبل وأدوات للتبع حالة الشركة والتأكد من مدى التزامها بسداد قيمة الضريبة المستحقة للدولة، كما يتيح الرقم الضريبي للمستهلكين التحقق ما إذا كانت الشركة مسجلة فعلاً في النظام الضريبي ويحق لها رفع سعر المنتج بناءً على قيمة الضريبة أم أنها تتحايل بغرض زيادة الربحية.

يفيد الرقم الضريبي للمشروعات في حالة إذا كانت مشروعات توريد، مثل توريد مستلزمات طبية للمستشفيات أو توريد خامات لمصانع ومؤسسات حكومية، وكل هذه الجهات تريد الحصول على فاتورة بمشترقاتها من جهة معتمدة ضريبياً، وبالتالي إذا لم يكن لديك بطاقة "رقم ضريبي" فلن تستطيع التوريد لمثل هذه الجهات.

لاحظ أن كثير من الدول تشجع بعض أنواع المشروعات، مثل: المشروعات الصناعية أو التي تعمل على التصدير، ومن ثم تقوم بإعفائها من الضرائب لفترة معينة (3-5 سنوات). يجب أن تتأكد من أن مشروعك يخضع لهذا الإعفاء أم لا، وتذكر أن هناك فرق بين الإعفاء من الضرائب أو تأجيل سداد الضرائب، فالإعفاء يعني عدم دفع ضرائب عن الفترة المحددة تماما، أما التأجيل فيعني أنه سيتم دفع ضرائب عن الفترة ولكن ليس في حينها، بل بعد مرور الفترة.

تسجيل العمل التجاري لدى الحكومة:

لو كنت صاحب مطعم وأردت تسجيل المطعم بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- عقد إيجار للمطعم.
- المستمسكات الشخصية.
- مراجعة دائرة الصحة والبيئة لغرض الإجازة الرسمية.
- فتح إضبارة ضريبية.
- مراجعة بلدية البصرة أو القضاء إذا كان في القضاء لغرض الموافقة.

لو كنت صاحب روضة أطفال وأردت تسجيل الروضة بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- عقد إيجار للمكان الروضة.
- المستمسكات الشخصية لشخص تربوي غير مرتبط بعمل حكومي.
- أخذ موافقة مديرية تربية البصرة قسم رياض الأطفال.
- موافقة البلدية.
- فتح إضبارة ضريبية.

لو كنت صاحب محل خياطة وأردت تسجيل المحل بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- عقد إيجار محل الخياطة.
- المستمسكات الشخصية للخياط.
- أخذ موافقة البلدية.
- فتح إضبارة ضريبية.

◀ لو كنت حلاق وأردت تسجيل محل الحلاقة بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- عقد إيجار.
- المستمسكات الشخصية للحلاق.
- موافقة وزارة الصحة والبيئة.
- فتح إضبارة ضريبية.
- موافقة البلدية.

◀ لو كنت صاحب مشتل زراعي صغير وأردت تسجيل المشتل بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- عقد إيجار من الجهة صاحبة المكان مثلا البلدية.
- المستمسكات الشخصية.
- موافقة مديرية الزراعة.
- فتح إضبارة ضريبية.

◀ لو كنت صاحب شركة صغيرة وأردت تسجيلها بشكل قانوني ماذا تفعل؟

- المستمسكات الشخصية.
- عقد إيجار مكان الشركة.
- موافقة مسجل الشركات.
- موافقة وزارة التجارة الغرف التجارية.
- موافقة وزارة التخطيط.
- فتح اضبارة ضريبية.

◆◆ قائمة المراجع ◆◆

موقع أسرار المال. الشراكة التجارية: الأسباب الجيدة والسيئة للدخول في شراكة (المزايا والعيوب).
في 2020/7/7م

<https://www.go-rich.net/مزايا-و-عيوب-وشروط-الشراكة-في-مشروع/>

موقع ابتدي. كل ما تريد معرفته عن الشراكة التجارية. في 2020/7/7م
<https://www.ibtdi.com/everything-you-need-to-know-about-a-business-partnership/>

موقع تسعة. اختيار الشريك التجاري: كيف تختار شريكاً مناسباً للبدء في مشروع؟ في 2020/7/7م
<https://www.ts3a.com/اختيار-الشريك-التجاري/>

سامي عبد الباقي أبو صالح (2018). الشركات التجارية. كلية التجارة، جامعة القاهرة. مصر