



مهندس کامییز فروزان  
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش  
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

## ابزار تولید بذر

### شاخص های یک شراکت ایده آل

تجاری به نوبه خود مشکل است و زمانی که شرکا درگیر کار شوند کار به مراتب سخت تر می شود.

برای مدیرانی که دارای مهارت مطلوب و پشتوانه مالی بوده و توانایی چیدمان یک تیم خوب را دارند پرهیز از شراکت یک تصمیم هوشمندانه است. البته بسیاری از فعالان عرصه تجارت هم به دلیل داشتن شرکای برتر در کار خود موفق هستند. معمولاً این افراد شاخص های کلیدی در توانمندیهای خود را در یک شرکت از دست داده اند و برای پیشبرد اهداف خود به حمایت شرکای قوی نیاز دارند.

در این حالت آنچه بسیار مهم است آن است که، بهترین شراکت را، با بهترین شرکای موجود انجام داد و بهتر است به این مسئله از ابتدا فکر کرد و طراحی مطلوبی را آغاز نمود.

نکات کلیدی که باید از ابتدا در مورد آن تفکر کرد و در مورد آن بحث نمود تا یک شراکت صحیح اجرایی شود به شرح زیر می باشد:

#### - صداقت و امانت :

آیا شما می توانید کاملاً به یک فرد اعتماد کنید؟ آیا شما به امانت داری شریک خود اعتقاد دارید؟ اگر پاسخ شما برای این سؤال منفی است، شما باید از این شراکت پرهیز کنید.

#### - ارزش های عمومی :

آیا شما برای موارد مختلف ارزش مشابهی قائلید؟ آیا شما دید مشابهی برای نحوه برخورد با کارکنان خود دارید؟ آیا این دید در کیفیت محصول تولیدی، هزینه کردن وجوهات، امانت داری و توجه به مشتریان یکسان است؟

بسیاری از فعالیتهای تجاری بر پایه شراکت قابلیت اجرایی پیدا می نمایند. شراکت در واقع نوعی هماهنگی رسمی، قانونی و اجباری محسوب می شود که باعث درگیر شدن افراد در به کارگیری سرمایه با حق السهم مشخص برای هر یک از شرکا می گردد.

شراکت در زمانی که شروع و ادامه یک فعالیت تجاری، به سختی امکان پذیر باشد می تواند مثر ثمر واقع شود و یک شراکت قوی و تاثیر گذار می تواند موقعیتهای را برای یک تجارت موفق فراهم نماید.

البته باید توجه داشت در صورت عدم موفقیت در یک شراکت، این امر می تواند برای گروههای شریک مشکلات مضاعفی را ایجاد کرده و فعالیت تجاری آنها را با شکست مواجه نماید.

دلایل متعددی وجود دارد که می تواند باعث شکست شراکت در یک فعالیت تجاری گردد:

- روشن شدن این نکته که شرکا به اندازه کافی قوی نیستند و نمی توانند فعالیت تجاری را به جلو ببرند

- تفاوت آشکار در سطح دیسیپلین های اداری

- تفاوت در نظرات برای انتخاب بهترین استراتژی برای شرکت

- عدم توانایی در شراکت به دلیل عدم توانایی در برخورد با تنشهای فعالیتهای تجاری

- عدم تناسب میزان خطر پذیری

- مشکلات مالی

به دلیل مشکلات بالا بسیاری از تجار تمایلی به مشارکت ندارند. آنها بر این باورند که فعالیت



### - دید استراتژیک :

آیا شما دید مشترکی برای برنامه دراز مدت شرکت مثلا یک برنامه ۵ ساله دارید؟ آیا شما هر دو دارای دید مشترک برای دستیابی به افقهای تعریف شده خود در شرکت هستید؟ آیا شما هر دو در مورد نحوه دستیابی به اهداف استراتژیک اتفاق نظر دارید؟

### دارایی های غیر قابل صرف نظر کردن :

آیا تمام شرکا حاضرند مواردی را که امکان تامین آن توسط سایر شرکا نیست را فراهم نمایند؟ از آنجاییکه هر یک از شرکا در شرکت دارای سهم هستند آوردن دارایی و یا منابعی که برای سایر شرکا امکان تامین آن ممکن نیست حیاتی می باشد .

### پیش نگرى در مورد نحوه زندگى :

آیا تمامی شرکا در مورد توقع خود از زندگى شفاف و صادق هستند؟ برای مثال آیا خانواده آنها برنامه ای برای جابه جایی دارند؟ آیا شرکا برنامه ای برای اشتغال در سایر حوزه ها دارند؟ آیا اگر فعالیت تجاری به سرمایه بیشتری نیاز داشت شرکا حاضر به تامین آن هستند؟ آیا شرکا به سختی برای تاسیس یک شرکت کار می کنند؟

برای تصمیم سازی در مورد مشارکت باید به موارد بالا توجه کرد ولی بسیاری از شاخصه های عملی هم باید مورد توجه قرار گیرد. اولین مورد عملی در این حوزه آن است که **میزان مالکیت مشخص شود**. معمولا توصیه بر آن است که موسس و گردانندگان اصلی شرکت بیشترین سهم را داشته باشند که به طور ساده می توان به نسبت ۵۱-۴۹ درصد اشاره نمود به طور کلی دادن سهم کمتر می تواند شرایط عادلانه ای را ایجاد کند. شما می توانید در آینده سهم بیشتری را به شرکای خود بسته به کارایی آنها تخصیص دهید ولی قاعدتا چنانچه شریک تجاری شما واجد شرایط نبود ضرورتی بر واگذاری سهم بیشتر نمی باشد.

دومین تصمیم عملی آن است که نقش تجاری هر یک از شرکا کاملا مشخص گردد. این وظایف نباید همپوشانی داشته و باید بتواند توانایی شرکا را روشن نماید.

سومین نکته عملی آن است که **سازماندهی شرکت خود** را بر روی کاغذ بیاورید. این مرحله بسیار مهم است و نباید در آن شرایط شریک را لحاظ کرد مواردی نظیر توزیع سرمایه، نحوه تقسیم منافع، نحوه تصمیم گیری شریک، افزایش تعداد شرکا، نحوه کناره گیری و نحوه عمل در صورت فوت باید حتما به صورت رسمی و قانونی نوشته شود.

چنانچه شراکت به صورت شفاهی به دلیل ارتباط نزدیک و یا ارتباط خانوادگی شرکا صورت پذیرد کار درستی نمی باشد معمولا انواع توافقنامه های تجاری رسمی وجود دارند که توسط وکلای تدوین شده و موارد را برای شرکا تشریح کرده اند.

چهارمین و آخرین تصمیم عملی آن است که **ارتباطات شریک مشخص و درج شود**. برگزاری جلسات منظم و حداقل جلسات ماهیانه توصیه می گردد. علاوه بر آن لازم است تا به صورت ماهیانه گزارشات ماهیانه مالی و فعالیتهای انجام شده در ماه و وضعیت مالی گزارش شود. مذاکرات معمول در مورد مسایل استراتژیک فعالیت تجاری باید با اقداماتی که توسط شریک تجاری انجام می شود مطابقت داشته باشد. رعایت موارد فوق معمولا خطر بروز مشکلات در ساختار شرکتهای با فعالیتهای تجاری را به حداقل می رساند.