السلام عليكم

لا يخفي علي أحد ممن احتكّ ببيئة الأعمال

خطورة وحساسيّة وحزازيّة موضوع النسب في الشراكات

وهو من أكثر الأسئلة التي تعرّضت لها

وتكون الإجابة المعتادة دائما هي أنّه

( كلّ حالة لها ظروفها الخاصّة

ولا أستطيع أن أحكم علي شئ مثل هذا بمجرّد مكالمة تليفونيّة )

-

ولكن دعونا في هذا المقال نحاول أن نذكر بعض القواعد الحاكمة

لموضوع النسب في الشراكات

-

بداية

الشراكة إمّا أن ترفع الشركاء جميعا

وتصل بهم إلي أبعد من مجموع ما يستطيع كلّ واحد منهم

أن يصل إليه بمفرده

-

فكما تقول الحكمة

( بمفردك ستسير أسرع - ومع الجماعة ستصل أبعد )

-

أو ببساطة فإنّه في الشراكة الصالحة يكون

( 1 + 1 أكبر من 2 )

-

وهنا نجد آثارا تحثّ علي الشراكة الصالحة

كحديث قدسي يقول

( أنا ثالث الشريكين مالم يخن أحدهما صاحبه

فإن خانه خرجت من بينهما )

ومن باب الأمانة فإنّ هذا الحديث

فيه نقاش حول صحّته من ضعفه

ولكن لا تخفي علينا كثير من النماذج

التي كانت الشراكة فيها دافعا للنجاح

بحيث يكمل كلّ شريك نقص الآخر

-

علي الجانب الآخر نجد تحذيرات من مشاكل الشراكة

كما في قوله تعالي

( وإنّ كثيرا من الخلطاء ليبغي بعضهم علي بعض

إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم )

-

كما أنّ مسألة المال نفسها هي أكبر اختبار لضمير الإنسان

فيكفيك قوله تعالي

( ومن أهل الكتاب من إن تأمنه بقنطار يؤدّه إليك

ومنهم من إن تأمنه بدينار لا يؤدّه إليك إلا ما دمت عليه قائما )

فهذا دليل علي أنّ الصدق والمكاشفة يقاس أوّل ما يقاس في المال

وأنّ المال هو أوّل ما يغري الإنسان لخيانة الأمانة

-

بل إنّ الإنسان يبحث لنفسه دائما عن مبرّرات

تبرّر له قيامه بالاستيلاء علي حقوق الآخرين الماليّة

-

ولا شكّ أنّ موضوع الشراكة هو أوسع الميادين

التي يمكن أن تحدث فيها مغالطات بخصوص المال

وخصوصا فيما يخصّ موضوع النسب

-

فدعونا نبدأ الموضوع كالتالي

أوّلا

حقّ الفكرة

أو نسبة الفكرة

وهو موضوع خلاف شائع

يقول أحدهم

كانت الفكرة فكرتي من البداية

فأنا أريد نسبة عليها

ونقول

الفيصل في هذا الموضوع هو

( مدي الابتكار الموجود في الفكرة )

فلو اقترح أحدهم أن نفتتح مطعما مثلا

فنقول له فكرتك هذه لا قيمة لها في تقسيم النسب

-

لو اقترح أحدهم عمل مصنع ملابس مثلا

نقول له فكرتك هذه لا تساوي شيئا

ولا داعي لأن تثير الجلبة بخصوصها يوما بعد الآخر

وتثير النقاش دائما حول كونك أنت صاحب الفكرة

ولا يحقّ لك أن تطالب بنصيب مقابل هذه الفكرة

-

لكن

لو كانت الفكرة مبتكرة - ولا يعرف عنها أحد شيئا

وخصوصا إذا كان من الممكن الحفاظ علي سرّ هذه الفكرة

والمثال الأشهر علي ذلك هو تطبيقات الموبايلات

مثل " اطلب " مثلا أو " كريم "

فإنّ الفكرة في هذه الحالة يكون لها نصيب من الشركة

بمعني أنّ صاحب الفكرة يكون له سهم مستقلّ

خاصّ بالفكرة قبل تقسيم باقي الأسهم

وأنا أري أن يتراوح هذا النصيب بين 10 % إلي 20 % مثلا

-

ويمكن أن يتناقص هذا النصيب سنويّا حسب الاتّفاق

بمعني أنّ مشاركة الفكرة في أرباح الشركة

ستتناقص سنة بعد سنة

وسيظهر علي الساحة منافسون جدد

وبهذا تصبح قيمة الفكرة في تناقص

ويظهر الدور الرئيسي في أرباح الشركة

وهو الدور القائم علي الإدارة والتسويق والإنتاج والسعي

بينما يتراجع دور الفكرة نفسها

فمن العدالة أن تتناقص نسبة الفكرة

في تقسيم الأرباح عاما بعد عام

حتّي تصبح بعد 3 سنوات مثلا لا قيمة لها

فتصبح مثلها مثل فكرة المطعم أو مصنع الملابس

-

وفي حالة كون الفكرة " شبه " مبتكرة

بمعني أنّ المجال ككلّ معروف

لكن صاحب الفكرة اقترح العمل علي ثغرة غير معروفة في المجال

فإنّه يستحقّ نسبة ولتكن 10 % من صافي الربح في أوّل سنة

تتناقص ل 5 % في السنة الثانية

ثمّ تصبح لا قيمة لها في السنة الثالثة

-

ثانيا

حقّ التصميم

وهو حقّ مشابه لحقّ الفكرة

بمعني

قام أحد المهندسين بتصميم جهاز ما

ثمّ أنشأنا شركة لتصنيع وبيع هذا الجهاز

فإنّه يحقّ لهذا المصمّم أن يأخذ نصيبا من صافي الأرباح

مقابل أنّ التصميم في الأصل تصميمه

-

أو

تقوم الشركة بشراء تصميمه مرّة واحدة قبل بداية الإنتاج

وبالطبع في هذه الحالة سيبيع التصميم بمبلغ كبير

ويصبح بذلك متنازلا عنه تماما

ويحقّ للشركة أن تفعل بالتصميم لاحقا ما يترائي لها

حتّي وإن باعته لشركة أخري

ولا يحقّ لصاحب الفكرة أن يحقد علي الأرباح الضخمة

التي قد تحدث لاحقا للشركة من وراء فكرته التي باعها بالكليّة

-

لكن في حالة احتفاظ المصمّم بحقّ التصميم

فإنّه يتقاضي مقابلا لحقّ التصميم من صافي الأرباح

وأنا أري أنّ هذه القيمة

تتراوح بين 5 % إلي 10 % من صافي الأرباح بشكل دائم

-

وبالطبع يحقّ للشركة أن تمنع المصمّم من بيع التصميم لشركة أخري

كما يحقّ للمصمّم أن يمنع الشركة من بيع التصميم لشركة أخري

-

ثالثا

حقّ العلامة التجاريّة

بمعني

أنا صاحب شركة

تعبت في عمل اسم مشهور لها وسمعة موثوق بها

ثمّ أراد أحدهم أن يشاركني

وقتها سنقول أنّ الشركة

( الأرض والمباني والماكينات والخامات

والمنتجات غير المباعة والسيولة النقدية التي معي )

مجموع كلّ ذلك يساوي مثلا 10 مليون جنيه

فلنفترض أنّ الشريك يريد ضخّ تمويل

بقيمة 10 مليون جنيه أخري

فهل نكون شركاء بالتساوي في هذه الحالة ؟!

-

بالطبع لا

فهناك عنصر منسي في هذه المعادلة

ألا وهو قيمة العلامة التجاريّة للشركة

فالعملاء يشترون منتجاتي ثقة في اسمي

وهذه الثقة أنا بنيتها علي مدار سنوات

وانفقت عليها في أبواب كثيرة

مثل التضحية بالأرباح في السنوات الأولي

لوصول المنتج للعميل

وتكاليف تسويق وإعلانات

وعروض وهدايا قدّمتها للموزّعين والعملاء

كلّ هذا من أجل تكوين هذا الاسم

-

إذن فهذا الاسم له قيمة

ولا تتعجّب عندما تجد قيمة العلامة التجاريّة

تتفوّق أحيانا بل كثيرا علي قيمة الأصول

-

نعود للأصول والسيولة المملوكة لي

والمقدّرة بـ 10 مليون جنيه

نضيف عليهم وليكن 20 مليون آخرين

مقابل قيمة العلامة التجاريّة

إذن نصيب الشريك الآخر سيكون 25 % فقط

لانّه شارك ب 10 مليون من جهته

مقابل 30 مليون من جهتي

بالطبع نحن لم نتحدّث عن الإدارة بعد

-

رابعا

الإدارة

ويقصد بها كلّ الجهود التي يبذلها المدير في إدارة الشركة

وتكون عادة جهود إداريّة صرفة داخل المصنع

وجهود تسويقيّة خارج المصنع

وفي حالة قيام الشريك بالإدارة

فإنّه يستحقّ نسبة مقابل الإدارة تتراوح بين 15 % إلي 25 %

من صافي الأرباح

حسب قيمة جهود الإدارة والتسويق في تحقيق الأرباح

-

فإذا كانت الإدارة والتسويق مهامّا اعتياديّة في هذه الشركة

خصوصا بعد فترة من نضج الشركة

وإرساء قواعدها الإداريّة ولوائحها التنظيميّة

ووضع ما يعرف بدليل الإجراءات القياسيّة

واللوائح الداخليّة للشركة

فإنّه يمكن تعيين مدير براتب ولو كان من الشركاء

-

لكن لو كانت الإدارة ذات أهميّة كبيرة في الشركة

وتتسّم بالديناميكيّة والتغيّر المستمرّ تبعا لظروف السوق

وتحتاج لمدير متفرّغ ومتابع للسوق بشكل دائم

ليتّخذ ردود أفعال مختلفة حسب كلّ موقف

فإنّه من الأفضل أن يكون للإدارة نصيبا مستقلّا من الأرباح

-

وهناك نقطة جوهريّة هنا

وهي أنّ الشركة في السنوات الأولي

التي يتفاني فيها المدير في إنجاحها

ويبذل جهودا مضاعفة في التسويق وخلافه

عادة ما تكون الأرباح قليلة

نظرا لكون الشركة ما زالت في مرحلة اختراق السوق

-

بينما في السنوات اللاحقة تتحقّق الأرباح بسهولة

بينما يري الشركاء أنّ دور المدير يقلّ سنة بعد سنة

بينما قيمة نصيبه من الأرباح تتزايد

فيجب الانتباه لهذا العنصر

-

ويمكن تجاوز هذه المعضلة بعمل نسبة تناقصيّة لأرباح المدير

ولتكن 25 % في السنة الأولي

تقلّ بقيمة 5 % كلّ سنة

ثمّ تتوقّف عند قيمة 5 % ولا تقلّ عنها

-

كما يمكن تعويض المدير عن جهوده في السنوات الأولي

براتب ثابت بجوار النسبة

حيث أنّ بعض الشركات قد تحقّق خسائر أصلا في السنوات الأولي

وهذا طبيعي جدّا ومنطقيّ ومقبول طبقا لمنحني دورة حياة المنتجات

حيث تتزايد النفقات علي البحوث والتسويق في السنوات الأولي

بينما تكون المبيعات قليلة

فتحدث خسائر

ومع مرور الزمن يبدأ المنتج في تحقيق التعادل ثمّ تحدث الأرباح

-

خامسا

الحصص النقديّة والعينيّة

المقصود بكلمة العينيّة هي المشاركات غير النقديّة

مثل مشاركة أحد الشركاء بقطعة أرض مثلا يتمّ بناء المصنع عليها

أو مشاركة أحد الشركاء بالخامات

وفي هذه الحالة يتمّ تحويل المشاركات العينيّة إلي قيم نقديّة

لحساب نسبة الشركاء من الناحية الماليّة

-

يعني مثلا أربعة شركاء

شارك كلّ شريك منهم بمبلغ 5 مليون جنيه

وشارك أحدهم بقطعة أرض تساوي قيمتها 10 مليون جنيه

إذن يكون هذا الشريك وكأنّه شارك بمبلغ 15 مليون جنيه

فيكون له 50 % من نسبة رأس المال

والباقون يكون لكلّ منهم 16.667 % من قيمة رأس المال

-

طيّب لو زادت قيمة أحد الأصول أو نقصت

إيه العمل ؟

يعني كنّا بادئين أنا بمخزن قيمته 300 ألف جنيه

وإنتا بادئ بسيّارة ربع نقل قيمتها 300 ألف جنيه

وبعد سنة المخزن قيمته تضاعفت

والسيّارة عملت حادثة وقيمتها بقت صفر

-

في الحالة دي نسأل

هل إحنا كنّا بادئين على سبيل التعاون أم التشارك ؟

يعني

لو كنّا بادئين على سبيل التعاون

إنتا تملك مخزنك وأنا أملك سيّارتي

وما عملناش شركة

يعني مجرّد اتّفاق شفويّ بيننا

إنّنا هنتعاون في العمل ونتقاسم الأرباح

وقتها يظلّ كلّ طرف محتفظا بأملاكه

ويكسب من زادت قيمة أصوله

ويخسر من نقصت قيمة أصوله

-

لكن

لو دخلنا في شركة

فإحنا كأنّنا قمنا ببيع المخزن والسيّارة للشركة

فلو حصل تضاعف لسعر المخزن وحادثة للسيّارة

يظلّ كلّ منّا يملك نصف رأس مال الشركة

ويبقى صاحب السيّارة له نصف المخزن

-

ونسأل الله التوفيق

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته