



الشراكة التجارية

قاله بن سليمان الراجحي

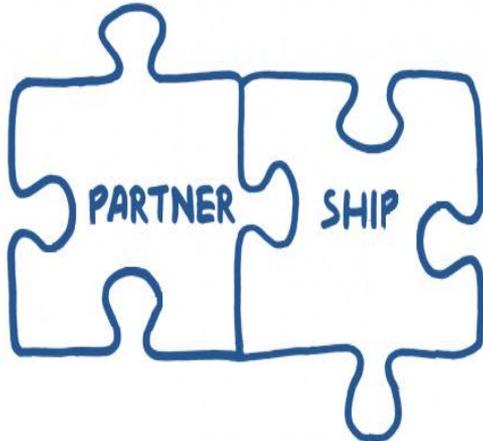
2014

أولاً: لا تقم بالدخول في شراكة إطلاقاً إلا ... للضرورة القصوى .

• الشراكة ضرورة في بعض الحالات لنجاح بعض المشاريع .

• على أن يتم عملها بطريقة علمية صحيحة .

• وهو قرار استراتيجي .



ثانياً : اختيار الشريك :

- دخول الشريك يجب أن يكون لسببٍ مقنعٍ ومهم ، وبغير ذلك يكون العملُ مستقلاً أفضل .



ثالثاً: إغراء المال لا يجب أن يُنسيك العناصر الأخرى :

- وجود الخبرة عند شريكٍ ما ، سببٌ مقنعٌ للدخولِ معه بشراكة .
- توفر التمويل الذي يحتاجه المشروع سببٌ آخر مقنعٌ كذلك .
- ولكن ... لا تجعل إغراء المال يسيطرُ عليك .



رابعاً: تقييم الشريك :

- اختيار الشريك قرارٌ هام ، لا يجب أن يتم بعشوائية .

- يجب تقييم الشريك من حيث :



• تعاملاته السابقة وشركائه إن وجدت .

• قدراته المالية .

• خبراته .



خامساً : أهم عنصر للتقييم :

- يجب أن يكون الشريكان مكملين لبعضهما البعض وليس متطابقين ، فإن تشابها فلا مبرر للشراكة .



سادساً : تكاتبوا:

• من أكثر مشاكل الشراكات عدم الوضوح في العقود ، مما يجعل تفسيرها عند الحاجة مدعاة للمشاكل بدلاً من التوافق .

• وضوح المرجعية في القرارات يساهم في انسيابيتها بحيث لا تعطل أعمال

الشراكة .



سابعاً : حفظ الحقوق :

- من النقاط التي يجب أن تُكتب في عقد الشراكة بوضوح ،المحافظة على حقوق الأقلية في الشراكة على أن لا تعطل مصالح الأغلبية ، فلا ضرر ولا ضرار .



ثامناً : فكر بالخروج قبل الدخول :

- يجب أن يُحدّدَ بشكل واضح طريقة التقاضي في حال الاحتياج (لا قدر الله) على أن تبدأ بالحل الودي ومن ثم الحل القضائي الرسمي .



ختاماً :

قال الرسول صلى الله عليه وسلم : " إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ :
أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا
صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا " .

ابتسم



للتواصل :



@khalid_alrajhi



khalid@kalrajhi.com