

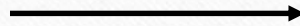
کسب و کارهای کوچک، زودبازده با سرمایه کم

دکتر کورش پارسا معین



راه اندازی کسب و کارهای کوچک دانشی می خواهد به اندازه عمق یک متر و سطح یک اقیانوس

عوامل
درونی



عوامل موثر بر موفقیت در کسب و کار

عوامل
بیرونی



دایره شایستگی های خود را پیدا کنید

عبارت جالب **دایره شایستگی** توسط **وارن بافت** خلق شده است. دایره شایستگی یعنی یافتن حوزه‌هایی که در آن خوب هستید و یا به قولی صلاحیت و شایستگی و توانایی دارید.

داخل این دایره توانایی‌هایی هستند که در آن‌ها مهارت زیادی دارید. بیرون آن مسائلی هستند که یا فقط بخشی از آن را متوجه می‌شوید یا اصلاً چیزی از آن نمی‌دانید. شعار بافت در زندگی این است: دایره شایستگی‌تان را بشناسید و به آن پایبند بمانید. اندازه این دایره اهمیت زیادی ندارد اما شناختن مرزهای آن بسیار حیاتی است.



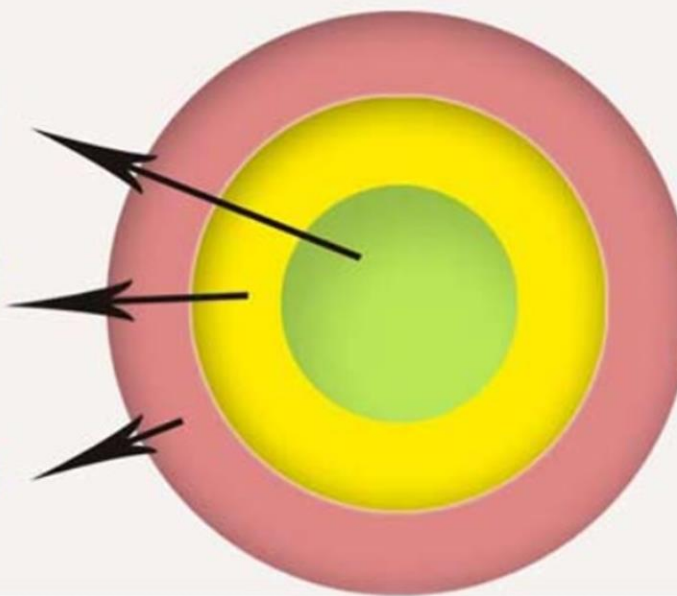
دایره شایستگی شما کدام موارد است؟



آنچه می‌دانیم

آنچه فکر می‌کنیم
می‌دانیم

آنچه نمی‌دانیم



شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

کاریزما

در لغت به معنی جذابیت غیرعادی و دارا بودن صفتهای ویژه و ممتاز و منحصر به فردی است که مورد پسند و ستایش تعداد زیادی از دیگر انسانهاست. جاذبههای انفرادی (فردی) که اثری اجتماعی (جمعی) دارد.

از اواسط قرن بیستم و در ادبیات سیاسی و اجتماعی، واژه کاریزما به تعبیر غالبی در توصیف چهره‌های سیاسی برجسته بدل شد، چهره‌های مثبت یا منفی که جذابیت مقاومت‌ناپذیری برای توده‌ها داشته، توان اثرگذاری بی‌مانندی بر آنها یافته بودند.

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- ارتباطات و فن بیان

پایه و اساس ارتباط را نیازهای ما شکل می دهد. حتما افرادی را می شناسید که توانسته اند به بهترین شکل ممکن با دیگران ارتباط برقرار کنند و این نیاز را در خود رفع کنند. شاید خود شما فردی باشید که به دلیل عدم آگاهی و نداشتن فن بیان و مهارت های ارتباطی، از برقراری ارتباط اجتناب کرده اید. گاهی به سختی ارتباط برقرار کرده اید و برای نبودن در جمع و صحبت نکردن، به رفتارهایی پناه برده اید که از شما محافظت کند. یکی از مولفه های مهم در ارتباط عاطفی، دانستن و فهمیدن فن بیان و مهارت های ارتباطی است.

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- قانون تجارت

- انواع شرکت ها در قانون تجارت
- ترکیب هیأت مدیره شرکت ها (موظف و غیرموظف)
- حق امضاها و حدود اختیارات
- مسئولیت ها و تهدیدها
- شرکا و میزان سهم
- آیین نامه، دستورالعمل، بخشنامه
- اساسنامه
- مجامع

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- انواع شرکت ها و هلدینگ ها

- شرکت سهامی عام
- شرکت سهامی خاص
- شرکت با مسئولیت محدود
- شرکت های تضامنی
- شرکت های مختلط غیرسهامی
- شرکت های مختلط سهامی
- شرکت نسبی
- شرکت تعاونی

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار - حوزه منابع انسانی

اداری

- ✓ قانون کار
- ✓ دیوان
- ✓ تأمین اجتماعی
- ✓ شورای عالی کار
- ✓ ساختار
- ✓ چارت و نمودار سازمانی
- ✓ ارتقای عمودی و افقی
- ✓ طرح طبقه بندی مشاغل
- ✓ گروه و رتبه
- ✓ آیین نامه حقوق و دستمزد
- ✓ انواع بیمه و قوانین بازنشستگی
- ✓ HSE و ایمنی و بهداشت
- ✓ سختی کار

مدیریتی

- ✓ جذب
- ✓ توانمندسازی
- ✓ توسعه فردی
- ✓ استعداد ها
- ✓ جانشین پروری
- ✓ برنامه ریزی نیروی انسانی
- ✓ برنامه استراتژیک
- ✓ شاخص های اجرایی منابع انسانی
- ✓ بهره وری

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- مالی

- انواع صورتهای مالی
- مفروضات حسابداری
- نسبتهای مالی و تفاسیر
- مسئولیت ها و تهدیدها
- تقسیم سود
- انواع قرارداد و کسورات قانونی و معافیت ها
- حاشیه سود

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- بازارهای سرمایه

- بورس
- ارز دیجیتال
- بیت کوین
- توکن

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- علوم سیاسی

- دولت - مجلس - وزارتخانه - بودجه

علوم سیاسی که گاهی اوقات سیاست‌شناسی نامیده می‌شود، یک علم اجتماعی است

که با سیستم‌های حکمرانی و تجزیه و تحلیل فعالیت‌های سیاسی، افکار

سیاسی، قانون اساسی مرتبط با رفتار سیاسی سروکار دارد.

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

- آشنایی با ICDL

ICDL مخفف (International Computer Driving License) گواهینامه بین المللی کاربری کامپیوتر است که به منظور ارتقای دانش عملی در مهارت های هفتگانه استفاده از کامپیوتر ارائه می شود.

آموزش ICDL یک برنامه آموزشی است که از سال ۱۹۹۷ و از سوی بنیاد اروپایی هدایت می شود. بطور کلی مدرک ICDL به عنوان یک مدرک بین المللی فناوری اطلاعات و ارتباطات شناخته می شود.

مدرک ICDL از طرف سازمان ها و ارگان های دولتی، انجمن های انفورماتیکی، شرکت های تجاری و کسب و کارهای بزرگ و کوچک

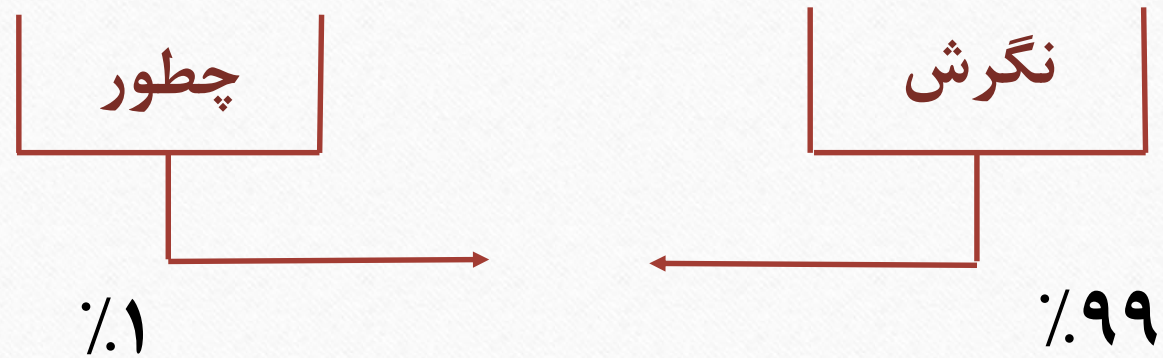
معمولا آموزش های ICDL را به ۷ دسته کلی تقسیم بندی می کنند. این ۷ مهارت را در زیر می بینید:

- (IT) آشنایی با مفاهیم پایه و اساسی فناوری اطلاعات
- (Windows) آشنایی با سیستم عامل ویندوز و نحوه کار با آن
- (Word) آموزش استفاده از نرم افزار واژه پرداز
- (Excel) آموزش استفاده از صفحه گسترده
- (Access) آموزش استفاده از نرم افزار پایگاه داده ها
- (PowerPoint) آموزش استفاده از نرم افزار ارائه مطلب
- (Internet) آموزش مفاهیم اولیه اینترنت و ارتباطات

شایستگی های لازم برای راه اندازی یک کسب و کار

زبان خارجه

ترازوی موفقیت



مدیریت
رهبری
کارآفرینی

امنیت

کارمند (استخدام)

استقلال

کارآفرین

کارفرما (خویش فرما)

سرمایه گذار

واقعیت تلخ موجود در مورد راه اندازی کسب و کارهای کوچک و کسب و کار های اینترنتی این است که کارآفرینان، سال های ابتدایی پر تنش و چالش برانگیزی را پیشرو دارند. پژوهش ها، ۵ سال اول را سرنوشت ساز میدانند. یعنی اگر طی ۵ سال توانستید، مسیر خود را ادامه دهید و در مقابل رقبا دوام بیاورید؛ احتمال موفقیت تان چندین برابر افزایش مییابد و توسط کسب و کارهای غول پیکر، به راحتی حذف نمی شوید.

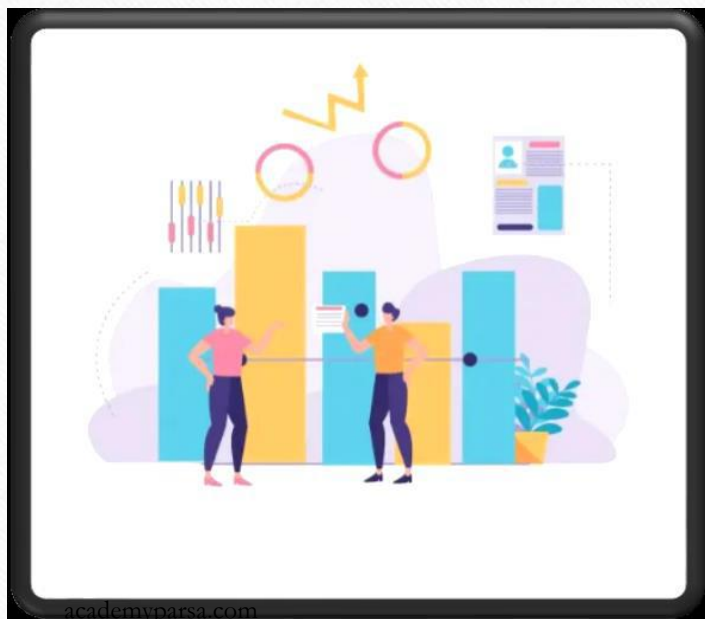
معیارهای شناخت کسب و کار کوچک یا SBA

بهترین معیارهایی که برای تعریف و شناخت کسب و کارهای کوچک یا Small Business Administration وجود دارد، شامل موارد زیر است:

- ۱ - به تازگی شروع به فعالیت کرده باشد.
- ۲ - محدود بودن میزان محصولات یا خدمات تولیدی
- ۳ - تعداد پایین کارمندان (معمولا حدود ۱۰ تا نهایتا ۵۰ کارمند)
- ۴ - میزان درآمد سالانه، تعداد مشتریان و سن کسب و کارهای کوچک، کمتر از کسب و کارهای بزرگ و متوسط است. (به عنوان مثال تعداد مشتریان محصول تولیدی خود را با مشتریان یک فروشگاه بزرگ که محصولات مشابه شما را دارد، مقایسه کنید).

کسب و کارهای کوچک، رمز پیشرفت اقتصادی کشورها

علاوه بر کسب و کارهای متوسط، کسب و کارهای کوچک نیز یکی از رموز توسعه و پیشرفت اقتصادی جوامع در دهه‌های آینده هستند و مکانیسم اثر گذاری این نوع کسب و کارها توسط موارد زیر ایجاد میشوند:



۱ - ایجاد فرصت های شغلی متعدد

۲ - افزایش درآمد افراد از طریق افزایش اشتغال

۳ - کارآفرینی

۴ - نوآوری

۵ - پیشرفت در فناوری

۶ - پویایی صنعت

آشنایی با انواع کسب و کارهای کوچک



کسب و کارهای کوچک خانگی

به تمامی کسب و کارهایی که در خانه مدیریت می شوند؛ کسب و کار خانگی گفته می شود. از این رو، افرادی که در این نوع کسب کار مشغول فعالیت هستند؛ محصولاتی را در منزل تهیه کرده یا به صورت عمده خریداری میکنند و در خانه خود به فروش می رسانند.

مزیت این نوع از SBA ها این است که نیاز به مجوز و فروشگاه نداشته و تمام فرآیندهای آن در خانه انجام میشود. در سالهای گذشته، کسب و کارهای خانگی در اینستاگرام رشد بسیاری داشته و صاحبان آن، با گرفتن سفارش از افراد مختلف، محصول مورد نظر را برای مشتریان خود حتی به دورترین شهرهای کشور نیز ارسال میکنند. از جمله کسب و کارهای خانگی میتوان به تولید ترشیجات، صنایع دستی، فروش لوازم آرایش در منزل و... اشاره کرد. میزان درآمد این نوع کسب و کار در حد متوسط است و در برخی موارد می توان آن را گسترش داد.

۲- کسب و کارهای کوچک محلی

کسب و کارهایی که در یک محدوده مکانی مشخص و محدود همچون یک محله فعالیت میکنند، کسب و کار محلی محسوب می شوند. به عنوان مثال بقالی ها، خیاطی های کوچک، لوازم خرازی و امثال آن به این دلیل در زمره کسب و کارهای کوچک به شمار میروند که فقط ظرفیت پشتیبانی از یک محله را دارند و از سوی دیگر، دارای کارکنان کمی نیز هستند.



۳- کسب و کارهای کوچک اینترنتی

این نوع کسب و کار، این روزها طرفداران زیادی دارد و حتی بسیاری از نوجوانان نیز به کسب و کارهای اینترنتی روی آورده اند. در کسب و کارهای اینترنتی، فرایند سفارش خرید و فروش محصولات یا خدمات مورد نظر از طریق وب سایتها یا فروشگاه های آنلاین انجام شده و سپس به دست مشتریان میرسند. نکته مهمی که در اینجا باید به آن اشاره کنیم، تفاوت کسب و کارهای اینترنتی بزرگ و کوچک است. در واقع آنچه باعث می شود یک کسب و کار اینترنتی کوچک محسوب شود؛ تعداد کم مشتریان و درآمد پایین صاحبان آن است در حالی که در کسب و کارهای بزرگ اینترنتی، هم تعداد مشتریان و هم درآمد به شکل قابل توجهی بسیار بالا است.



۱- تحقیقاتی کامل را انجام دهید

احساسی گام برداشتن عاملی است که امروزه خصوصاً در حوزه کسب و کار دیگر معنایی ندارد و لازم است هر اقدام شما با توجه به مطالعات شما باشد و نسبت به درستی کار خود اطمینان کافی داشته باشید. در بسیاری از موارد افراد صرفاً به علت اشتیاق خود برای انجام کاری وارد آن عرصه می شوند و به علت نداشتن پشتوانه درست و اقدامات اصولی، خیلی زود از بازار کنار گذاشته می شوند. بدون تردید این امر مطلوب هیچ کارآفرینی نیست، به همین خاطر لازم است در ابتدای راه خود تمامی پارامترهایی را که ممکن است تأثیرگذار باشد شناسایی کنید. اگرچه این امر ممکن است برای شما وقت گیر باشد با این حال به آهستگی به سمت جلو پیشرفتن همواره بهتر از متوقف شدن ناگهانی است. در ابتدای تحقیقات خود لازم است مشخص کنید نیازهای بازار هدف شما چه است. این امر شما را در چارچوبی قرار خواهد داد که راهنمای عمل شما خواهد بود. در گام بعدی با تعیین نیازی که قصد تأمین آن را دارید، لازم است نوع محصول، نحوه توزیع و سایر موارد را به طور کامل مشخص کنید. با این حال موردی که باید همواره در این بخش مورد توجه باشد این است که وضعیت رقابت چگونه است و برنامه های شما برای آن شامل چه اقداماتی می شود. نکته طلایی این بخش این است که در انجام هر کاری گام نخست مهم ترین بخش است، به همین خاطر همواره توصیه می شود از مشاوران مجرب در این رابطه استفاده کنید.

۲- طرح کسب و کار خود را مشخص کنید

برای به مرحله عمل رساندن تمامی ایده های خود شما نیاز به ایجاد یک برنامه جامع و منطقی دارید. برنامه کسب و کار در واقع یک طرح است که اقدامات شما را از ابتدا تا سطح مطلوب مورد نظرتان مشخص می سازد. در واقع این طرح به نوعی راهنمای شما خواهد بود و لازم است به دقت و درستی صورت گیرد، در غیر این صورت به زودی با مشکلات کاملاً جدی مواجه خواهید شد. با این حال نکته مهم در این رابطه این است که تنوع در این امر بسیار زیاد بوده و محدودیتی برای افراد وجود ندارد. این امر باعث می شود هر فردی با توجه به نیازها، امکانات و توانایی های خود بتواند مطلوب ترین برنامه را برای خود مهیا سازد. همواره این احتمال وجود دارد که با گذشت زمان نیاز به اعمال تغییراتی در برنامه وجود داشته باشد به همین خاطر در این رابطه لازم است به نحوی عمل کنید که امکان اعمال تغییرات وجود داشته باشد.

۳- برنامه مالی شما چیست؟

اگرچه شروع یک کسب و کار کوچک نیاز به سرمایه چندانی ندارد با این حال لازم است در رابطه با اوضاع مالی شرکت در آینده و به طور کل هزینه ها و درآمدها به طور جدی فکر شود. بدون شک هر کسب و کاری در هر ابعادی که باشد ابتدا نیاز به سرمایه اولیه دارد. برای مثال در صورتی که این هزینه را از طریق وام می خواهید تأمین کنید، لازم است در رابطه با نحوه بازگرداندن آن واقع گرایانه برنامه ریزی کنید. همچنین همواره این نکته را مدنظر داشته باشید که اصل جا افتادن و شناخته شدن در بازار نیازمند مدت زمانی است که طولانی یا کوتاه بودن آن را اقدامات شما مشخص خواهد کرد. به همین خاطر باید به گونه ای عمل کنید که هزینه ها از میزان درآمد پیشی نگیرد، در این صورت خیلی زود با معضل ورشکستگی مواجه خواهید شد. در رابطه با برنامه مالی اگرچه تصمیم گیرنده شما هستید با این حال توصیه اکثر کارشناسان این است که دو برنامه کوتاه و بلند مدت برای شرکت خود در نظر داشته باشید تا بتوانید بدون مشکل در این رابطه به سمت موفقیت پیش روید.

۴- ساختار خود را تعیین کنید

شرکت شما ممکن است به هر نحوی شکل بگیرد و به همان طریق رشد پیدا کند. به همین خاطر لازم است نحوه این شکل گیری و رشد با توجه به اهداف و نیاز شما باشد. برای رسیدن به این امر لازم است قبل از شروع کار، ساختار شرکت خود را تعیین کنید. این ساختار به احتمال زیاد بعدها دچار دستخوش اساسی خواهد شد، با این حال ابتدا لازم است ساختاری را برای خود تعریف کنید.

۵ - انتخاب و ثبت نام شرکت

انتخاب نام شرکت امری بسیار مهم تلقی می شود، به این علت که امکان تغییر آن وجود ندارد و به همین خاطر لازم است در رابطه با آن تمام ویژگی های مدنظر مورد توجه قرار گیرد. در انتخاب نام پیش از هر چیزی لازم است چند گزینه را برای خود در نظر بگیرد سپس اطمینان حاصل کنید که مشابه آن وجود نداشته باشد. در گام بعد می توانید اقدام به ثبت آن کنید که قوانین و اقدامات آن در هر کشوری متفاوت است. فراموش نکنید که یک نام مناسب می تواند به خوبی در بین مخاطبان جای بیفتد و برعکس یک نام نادرست باعث فراموشی شرکت شما خواهد شد. برای شروع نیز توصیه می شود مشخص سازید که می خواهید نام شرکت بیانگر کدام ویژگی محصولات شما باشد. همچنین از انتخاب نام های طولانی خودداری کنید زیرا برای مخاطبان جذابیت چندانی ندارند.

۶- مجوزهای لازمه را دریافت کنید

هر شرکتی بنا بر نوع فعالیتی که قرار است داشته باشد، نیاز به یکسری مجوزها دارد. در این رابطه لازم است همان ابتدا نسبت به تهیه آنها اقدام کرده و قوانین مرتبط با آن را مطالعه کنید. توجه داشته باشید که برخی شرکت ها انجام این دسته از کارها را کم اهمیت دانسته و به بعدها موکول می کنند. با این حال در موارد متعدد مشاهده شده است که همین سهل انگاری منجر به مشکلات زیادی شده است، به نحوی که زمان زیادی را از افراد خواهد گرفت. به همین خاطر بهتر است به روش معمول و درست عمل کنید.

۷- سیستم حسابداری و سامانه خدمت رسانی خود را مشخص کنید

حجم رویدادهای مالی در یک شرکت و نوع اطلاعات مالی مورد نیاز، تعیین کننده سازمان و تشکیلات سیستم حسابداری است که به سه دسته دستی، مکانیکی و کامپیوتری تقسیم بندی می شود. واقعیت این است که کسب و کارهای کوچک تنها زمانی به شکل مؤثر عمل خواهند کرد که از سیستم های مناسبی برخوردار باشند. یکی از مهم ترین این سیستم ها سیستم حسابداری بوده که باید با توجه به نیاز خود نسبت به دایر کردن آن اقدام کرد. در رابطه با سامانه خدمت رسانی نیز ذکر این نکته ضروری است که امروزه با رشد روزافزون تکنولوژی دیگر نمی توان با تکیه بر روش های قدیمی در بازار به رقابت پرداخت به همین خاطر لازم است سامانه پیامکی و اینترنتی برای خدمت رسانی بهتر به مشتریان ایجاد کرد.

۸- مکان احداث شرکت را مشخص کنید

در رابطه با مکان شرکت، تنها منظور جایگاه ساخت آن نیست، بلکه نوع شرکت نیز مدنظر است. برای مثال شرکت شما یک دفتر کوچک است یا یک تولیدی بزرگ، بدون تردید مکان قرار گیری آن با توجه به نوع کسب و کاری که قصد شروع آن را دارید تعیین می شود. اقدام بعدی در این راستا این است که تعیین کنید قصد خرید ساختمان مدنظر را دارید یا اجاره آن، حتی ممکن است شما تنها زمینی را خریداری و شرکت خود را درون آن احداث کنید. در این رابطه همه چیز وابسته به نیاز و میزان بودجه اولیه شما دارد.

۹- تیم خود را آماده سازید

امروزه اهمیت تیم کاری بر هیچ کس پوشیده نیست و در این مرحله استخدام مهم ترین بخش محسوب می شود. در رابطه با استخدام نخستین نکته ضروری این است که مشخص کنید به چه تعداد استخدام رسمی و غیررسمی نیاز دارید. در گام بعدی لازم است نحوه استخدام خود را به نحوی اجرا کنید که شایسته ترین افراد از بین تمامی متقاضیان جذب شوند. در این رابطه امروزه شرکت ها در راستای کاهش هزینه های خود دست به خلاقیت های کاملاً کاربردی می زنند. برای مثال می توانید دربان خود را از بین بی خانمانان استخدام کنید و به جای دستمزد به آنها جایی برای خواب و سه وعده کامل غذایی بدهید. این امر بدون شک کم هزینه تر خواهد بود و در صورت مانور دادن روی آن به علت اینکه عملی انسان دوستانه محسوب می شود، می تواند خود تبلیغی مناسب برای شرکت باشد.

چطور پس از راه اندازی کسب و کار کوچک مان ، موفق شویم؟

تمام کارفرینان بزرگ دنیا، روزی از یک ایده و کسب و کار کوچک، استارت موفقیت خود را زده اند. این کار آفرینان یکی از بزرگ ترین تجربیات خود را در اختیار شما قرار داده اند؛ آنجایی که همگی متفق القول می گویند: “برای موفقیت، یک فرمول خاص وجود ندارد که با استفاده از آن، مشتریان و درآمد خود را به چند برابر فعلی برسانید و پیروز همیشگی میدان رقابت باشید.” مگر به مجموعه ای از دانش و مهارت های زیر مسلط باشید و دائما در حال ارتقاء خود و کسب و کارتتان باشید.

- ۱ - بوم مدل کسب و کار داشته باشید. (بوم کسب و کار، ابزاری مدیریتی است که اهداف، چشم انداز و جزئیات کسب و کار را توسط آن طراحی می کنید).
- ۲ - تحقیق و تعیین مشخصات مشتریان و بازار هدف محصول یا خدمت تولیدی
- ۳ - شناسایی ایده های نو و فرصت های نهفته در بازار و همچنین شناخت رقبا.
- ۴ - تیم سازی و اصول مدیریت را با جزئیات و بدون فوت وقت یاد بگیرید.
- ۵ - تعلل در تصمیم گیری را کنار بگذارید. کارآفرینی یعنی مهارت تصمیم گیری در بحران و چالش ها.
- ۶ - وجود کسب و کار شما به وجود مشتریان گره خورده، پس تا میتوانید نیازهای مشتریان را بشناسید، آنها را مرتفع کرده و اعتماد سازی کنید.
- ۷ - از فرصت های موجود در وب و فضای مجازی برای برند سازی و معرفی محصولا تتان استفاده کنید. حتی کسب و کارهای سنتی نیز، در حال به روز شدن و قدم گذاری در بستر اینترنت هستند.

راه اندازی کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی، از موضوعاتی است که موجب رونق اقتصاد کشور میشود. از این رو و با توجه به اهمیت این موضوع، در این مقاله، اشاره ای به معیارهای شناخت این نوع کسب و کارها داشتیم. در ادامه به ۷ مورد کمتر گفته راجع به موفقیت در کسب و کارهای کوچک پرداختیم. همچنین، متذکر شدیم که هر کسب و کار غول پیکری در ایران و جهان، روزی از یک ایده و تعداد محدودی مشتری، فعالیت خود را آغاز کرده، پس شما هم می توانید.



برای موفقیت در هر نوع کسب و کاری با هر وسعتی که دارد باید راه و چاه را بدانید. پس همیشه رمز موفقیت، خوش شانسی و داشتن سرمایه کافی نبوده بلکه در حقیقت دانستن و اجرای نکاتی بوده است که به آن اشاره خواهد شد.

مراحل راه اندازی یک کسب و کار جدید چیست؟ از صفر تا صد

برای راه اندازی یک کسب و کار جدید در ابتدا نیاز به یک ایده خوب دارید. البته بین داشتن یک ایده خوب و راه اندازی موفق یک کسب و کار تفاوت زیادی وجود دارد. طی کردن مراحل راه اندازی یک کسب و کار جدید داشتن ویژگیهای یک کارآفرین را می طلبد. بسیاری از شرکتهای غول پیکر زمانی یک استارت آپ کوچک بوده اند. نمونه هایی از این شرکت ها فیس بوک، واتس آپ و اوبر را هستند. در ادامه مراحل راه اندازی یک کسب و کار جدید را به طور کامل شرح می دهیم و در آخر به سوالات احتمالی پیرامون آن می پردازیم.



مراحل راه اندازی یک کسب و کار جدید

بدیهی است برای راه اندازی یک کسب و کار نیاز به ایده دارید. برای تبدیل ایده به یک کسب و کار ۱۱ مرحله زیر را طی کنید. چالش های راه اندازی یک کسب و کار را در نظر بگیرید. برای حفاظت از دارایی های شخصی، یک شرکت ثبت کنید. طرح کسب و کار خود را بنویسید. بودجه لازم را تامین کنید. از افراد متخصص و مناسب بهره بگیرید. مکان شرکت را انتخاب کنید و وب سایت خود را طراحی کنید. تبدیل به متخصص بازاریابی شوید. ارزش قابل ارائه و نقاط تمایز خود را مشخص کنید. پایگاه مشتریان خود را بسازید. کسب و کارهای رقیب را به صورت جامع بررسی کنید. برای هر اتفاقی آماده باشید.

۱. در نظر گرفتن چالش های پیش رو

راه اندازی یک کسب و کار تعهد زیادی را برای شما ایجاد می کند. قبل از شروع به کار در مورد زمان، منابع و انرژی موردنیاز اطلاعات کسب کنید. در ادامه مهم ترین چالش های پیش رو در مراحل راه اندازی یک کسب و کار را فهرست کرده ایم. داشتن ایده برای محصول یا خدمتی منحصر به فرد داشتن برنامه و چشم انداز برای کسب و کار منابع مالی کافی استخدام کارمندان شایسته کار کردن در ساعات طولانی نا امید نشدن در صورت عدم پذیرش محصولات و خدمات توسط مشتریان مدیریت زمان کارآمد ایجاد تعادل بین کار و زندگی دانستن زمان مناسب برای تجدید نظر کردن در استراتژی ها

۲. ثبت یک شرکت برای حفاظت از داراییهای شخصی

بدون ثبت یک شرکت، دارایی های شخصی شما به دلیل مسئولیت و بدهی های کسب و کارتان، در معرض خطر قرار می گیرند. البته این کار صد درصد از دارایی های صاحبان شرکت محافظت نمی کند، اما احتمال ریسک را به شدت کاهش می دهد. همچنین اقدامات لازم برای حفاظت از مالکیت معنوی محصولات و خدمات باید انجام گیرند.



۳. طرح کسب و کار

باید ایده خود را به یک بیزنس پلن تبدیل کنید. در طرح تجاری پیش بینی موارد متعددی از جمله میزان سرمایه، نیروی انسانی و تجهیزات مورد نیاز انجام می گیرد. کسب و کارهایی که با تدوین بیزنس پلن کار خود را آغاز می کنند، جوانب امور را بهتر می سنجند و در مورد چالش های پیش رو دیدگاه بهتری دارند. طرح تجاری به زبان ساده، شرح مکتوب آینده شرکت شما است و فعالیت های آن را مشخص می کند. به طور معمول، استراتژی های ۳ تا ۵ سال اول کسب و کار، توسط بیزنس پلن تعیین می شود.



۴. تامین بودجه

برای شروع کار، به سرمایه نیاز دارید، البته هیچ رقم ثابتی برای راه اندازی کسب و کارهای مختلف وجود ندارد. بودجه مورد نیاز بسته به حوزه های تخصصی مختلف و شرایط، متفاوت است. هزینه های یک استارت آپ کوچک پاره وقت بدون هیچ گونه امکانات خاص، حقوق به کارکنان و سایر هزینه های تولید بسیار کمتر از یک واحد تولیدی با ماشین آلات پیشرفته و کارکنان متعدد است.



همه طرح های تجاری، یک برنامه مالی دارند. این برنامه شامل ترازنامه، پیش بینی فروش، صورت سود و زیان و صورت جریان وجوه نقد است.. از این صورت های مالی برای تعیین میزان سرمایه لازم برای شروع کار استفاده می شود. معمولا ارقام به طور قابل توجهی بیشتر از آن چیزی است که در ابتدا پیش بینی می کردید. به عنوان مثال، افراد زیادی بدون اینکه هزینه ساخت اپلیکیشن موبایل را بدانند، برای ایده های مختلف پیشنهاد ساخت آن را می دهند.

دوستان

خانواده

سرمایه گذاران « Angel سرمایه گذاران بخش خصوصی هستند که در شرکت های کوچک در ازای دریافت سهام () »
سرمایه گذاری می کنند.

سرمایه گذارانی هستند که در مراحل اولیه کسب و کارهای نوآورانه با پتانسیل رشد زیاد، () « سرمایه گذاران خطرپذیر »
سرمایه گذاری می کنند و برای نرخ بازگشت سرمایه خود، رقمی را مشخص می کنند.

وام های بانکی

نوع کسب و کاری که م یخواهید آغاز کنید در احتمال مشارکت سرمایه گذاران Angel و خطرپذیر تاثیر
دارد.

۵. بهره‌گیری از افراد مناسب

برای راه‌اندازی یک کسب و کار جدید، به تعدادی کارمند و مدیر نیاز دارید تا به کمک آن‌ها شرکت را ایجاد کنید. تعداد نیروی کار لازم برای شروع، به حوزه تخصصی شما مرتبط است. در صورتیکه از قانون، مالی و حسابداری سررشته‌ای ندارید، از یک وکیل، حسابدار و مشاور مالی کمک بگیرید. این موضوع در بلندمدت باعث صرفه‌جویی‌های زیادی می‌شود. آن‌ها می‌توانند الزامات قانونی و تعهدات مالی را بر اساس ساختار کسب و کار شما توضیح دهند و از بروز بسیاری از مشکلات پیش‌گیری کنند. سپس بیمه‌ای با پوشش مناسب و قیمت مناسب پیدا کنید و کسب و کار خود را بیمه کنید. اکنون زمان آن است که کارمندان خود را استخدام کنید.

۶. انتخاب مکان شرکت و طراحی وب سایت

کسب و کار شما به یک مکان فیزیکی و وب سایت نیاز دارد و تفاوتی ندارد که یک دفتر کار، مغازه خرده فروشی یا واحد تولیدی تاسیس می کنید. برای این که حجم زیادی از سرمایه خود را صرف خرید مکان کسب و کار نکنید، یک واحد را اجاره کنید. البته خریدن ملک در بلند مدت صرفه اقتصادی دارد. برای ایجاد وب سایت منتظر راه اندازی کسب و کار خود نمانید. از این طریق زمانی که افراد به صورت آنلاین برای خدمات حوزه تخصصی شما جست و جو می کنند، خود را به آن ها به عنوان یک کسب و کار فعال معرفی می کنید. « پیش سفارش » همچنین می توانید از طریق وب سایت درآمدزایی کنید و فروش داشته باشید. به این روش از فروش (Pre order) می گویند. بسیاری از شرکت های بزرگ مانند تسلا از این روش هنگام تولید یک محصول جدید استفاده می کنند و قبل از این که آن را وارد بازار کنند، در وب سایت خود اقدام به فروش از طریق روش پیش سفارش می کنند. کسب و کار شما بدون حضور در فضای آنلاین دوام نمی آورد. پس از راه اندازی وب سایت از شبکه های اجتماعی مانند فیسبوک، توئیتر، اینستاگرام و اسنپ چت برای تبلیغات و جذب مشتری استفاده کنید. بیشتر مشتریان احتمالی شما حتما در یکی از این شبکه های اجتماعی حضور دارند.

۷. متخصص شدن در بازاریابی

اگر بهترین محصولات و خدمات در دنیا را داشته باشید اما کسی از آن خبر نداشته باشد، کسب و کار شما به موفقیت نمی رسد بنابراین، باید یک متخصص بازاریابی شوید. روش های دیجیتال مارکتینگ مانند موارد زیر را یاد بگیرید.

۱ بازاریابی محتوایی

۲ (« بازاریابی معارفه ای » (Affiliate Marketing

۳ بازاریابی ایمیلی

۴ بهین سازی برای موتورهای جستجو

۵ بازاریابی موتورهای جستجو

۶ تبلیغات کلیکی

اگر کسب و کار کوچک و محلی راه اندازی م یکنید، از مزایای روشهای سنتی مانند موارد زیر نیز بهره ببرید.

۱ تبلیغات چاپ شده مانند تراکت ها

۲ تبلیغات رادیویی

۳ تبلیغات تلویزیونی

۴ بیلبوردها

اگرچه این روش های سنتی موثر هستند اما تلاش های بازاریابی برون گرا برخلاف بازاریابی درون گرا، مانند گذشته کارآمد نیست. اگر اطلاعات بازاریابی محدودی دارید، بسته به اندازه کسب و کارتان، استخدام یک مدیر بازاریابی یا حتی تیم بازاریابی مفید است. تلاش های بازاریابی یکی از مهم ترین مؤلفه های راه اندازی استارت آپ شما خواهد بود. باید بودجه ای به بخش بازاریابی اختصاص دهید و نحوه توزیع آن را در کانال های مختلف تعیین کنید. برای این کار باید برنامه ریزی کنید و نرخ بازگشت سرمایه برای هر کمپین تبلیغاتی را به حداکثر برسانید.

تصویر زیر نشان دهنده نرخ بازگشت سرمایه بر اساس هزینه های بازاریابی در شرکت های مختلف است. در این تصویر نرخ بازگشت سرمایه بر اساس هر ۱ دلار هزینه شده نمایش داده می شود. برای مثال ۱ دلار هزینه در تبلیغات بنری، ۲ دلار به شرکت بازگردانده است. برای هزینه کردن در هر کانال به این نمودار توجه کنید و سرمایه خود را در تبلیغات بنری هدر ندهید. بنا بر مطالب گفته شده، بازاریابی باید اولویت کسب و کار شما باشد.



۸. مشخص کردن ارزش قابل ارائه و نقاط تمایز

در مورد ارزشی که محصولات و خدمات شما ایجاد می کند به کارمندان، سرمای هگذاران و مشتریان توضیح دهید و نقاط تمایز خود با سایرین را مشخص کنید. آن ها را متقاعد کنید که کسب و کار شما منحصر به فرد است. در صحبت های خود روی این موضوع تمرکز کنید که استفاده از این محصولات یا خدمات چه کمکی به افراد می کند و چگونه مشکلات آن ها را حل م یکنند.

۹. ایجاد پایگاه مشتریان

پس از ایجاد وب سایت، آغاز فعالیت در شبکه های اجتماعی و تبدیل شدن به یک متخصص بازاریابی زمان آن است که مشتریان را به خرید دعوت کنید. برای کارایی و سودآوری بیشتر، باید کاری کنید که مشتریان بارها و بارها از شما خرید کنند. به همین جهت باید واحد پشتیبانی از مشتریان را راه اندازی کنید. مشتریان، دارایی اصلی کسب و کار شما هستند و باید به خوبی با آن ها رفتار شود. با ایجاد پایگاه مشتریان می توانید از مزایای آن بهره مند شوید. به خاطر داشته باشید از مشتریان فعلی نسبت به مشتریان جدید درآمد بیشتری خواهید داشت. در ضمن حفظ مشتریان فعلی به شما در صرف هجویی در هزینه برای جذب مشتری جدید کمک میکند چراکه هزینه حفظ مشتری فعلی بسیار کمتر از جذب مشتری جدید است.



برای فروش بیشتر به مشتریان فعلی می توان از روش های « Upselling و « Cross Selling استفاده کرد. « روش Upselling بهتر از روش Cross Selling عمل می کند. طبق آمار کمتر از نیم درصد افراد به روش Cross Selling پاسخ مساعد م ی دهند در حالی که بیش از ۴ درصد با روش Upselling محصولات شما را خریداری می کنند. روش Upselling عبارت است از تشویق افراد به خرید محصول با کیفیت تر از محصول مورد نظر و روش Cross Selling دعوت مشتری به خرید محصولات مکمل یا مرتبط به محصول مورد نظر است. برای مثال می خواهید یک تشک خریداری کنید، فروشنده با روش

Upselling به جای یک تشک فنری معمولی به شما یک تشک طبی ضد آب با گارانتی دائمی می فروشد. در روش Cross Selling فرض کنید یک گوشی موبایل خریداری م یکنید و فروشنده پیشنهاد خرید یک قاب گوشی را نیز به شما م ی دهد. این استراتژی ها هر دو به داشتن کمپین های بازاریابی موثر کمک م یکنند. به طور کلی پای ه گذاری، ایجاد و حفظ پایگاه مشتری در را هاندازی کسب و کار به شما کمک می کند.

۱۰. تحلیل کسب و کارهای رقیب

۱ رقبای اصلی شرکت چه کسانی هستند.

۲ مزیت رقابتی شرکت شما چیست.

۳ در مقایسه با رقبا، برنامه شما برای رقابت در بازار با در نظر داشتن قیمت و کیفیت، چیست.

۴ موانع ورود به حوزه تخصصی شما چیست.

محصولات و خدمات رقبای خود را بررسی کنید و پیشرفت ها و اطلاعاتی که آن ها را در نظر داشته باشید. برای اطلاع از هر مطلبی که رقا در فضای آنلاین منتشر می کنند، از ابزار «Google Alert» استفاده کنید. احتمالاً سرمایه گذاران سوالات زیر را از شما در مورد رقا می پرسند.

۱۱. آمادگی برای همه پیش آمدها

انتظار اتفاقات غیرمنتظره را داشته باشید. مراحل راه اندازی یک کسب و کار آسان نیست و باید برای موانع پیش رو برنامه هریزی کنید. اگر همه چیز طبق برنامه جلو نرفت، نا امید نشوید. مشکلاتی که در هر مرحله با آن روبه رو می شوید، شما را برای مراحل بعدی آماده تر می سازد. حتی پس از راه اندازی شرکت، لزوماً همه چیز آرام و بدون مشکل نخواهد بود. در طول فعالیت شرکت موفقیت ها، اشتباهات و شکست ها اتفاق خواهند افتاد و بسیاری از این موارد در کنترل شما نیستند. برای این موضوع می توان بحران اقتصادی ملی یا فجایع طبیعی را مثال زد. کارمندان زیادی به شرکت شما می آیند یا از آن مایرونند و با تصمیمات سخت و دوراهی ها مواجه می شوید و گاهی تصمیم اشتباه می گیرید. همه این ها قابل قبول هستند. بخشی از کارآفرین بودن این است که از اشتباهات خود درس بگیرید و وقتی کار اشتباهی انجام دادید، رو به جلو حرکت کنید و تمام تلاش خود را به کار بگیرید تا آن اشتباه را دوباره تکرار نکنید. مالیات خود را پردازید و در محدوده قانون فعالیت کنید. با عمل کردن در این قالب، بر موانع پیش روی شرکت غلبه می کنید.

تاریخچه قانون تجارت

قبل از اینکه قانون تجارت تصویب شود، شرع به عنوان قانون بر روابط و مبادلات تجاری حاکم بود و اگر در موضوعات تجاری اختلافی پیش می آمد، قانون حاکم، شرع و همان قانون مدنی عمومی بود که در مجمعی از تجار حل می شد. قانون تجارت برای اولین بار در سال ۱۳۰۳ تصویب شد. این قانون شامل ۳۷۸ ماده بود که در سال ۱۳۱۱ منسوخ شد و قانون جدیدی جایگزین شد. در سال ۱۳۴۷ قانونی مشتمل بر ۳۰۰ ماده که مربوط به امور شرکت های سهامی بود تصویب شد؛ این ۳۰۰ ماده جایگزین مواد ۲۱ الی ۹۳ قانون سال ۱۳۱۱ شد.

قانون تجارت چیست؟

قانون تجارت، قواعد و مقررات در زمینه حقوق تجارت است.

حقوق تجارت مجموعه قواعدی است که بر روابط بازرگانان و اعمال تجارتي حاکم است؛ بنابراین قانون تجارت مهمترین قانون در زمینه امور تجاری و امور مربوط به بازرگانان است.

این قانون بر اساس قانون تجارت ۱۸۰۷ فرانسه ترجمه و تهیه شده است؛ البته حقوقدانان زیادی معتقدند که این قانون به جز قسمت مربوط به شرکت های سهامی، دارای ابهام است و دارای نواقص زیادی است.

همانطور که توضیح دادیم، این قانون، در حال حاضر، با ۶۰۰ ماده، قانون مرجع، در زمینه تجارت، امور تجاری و امور مربوط به فعالیت تجار و بازرگانان است. بعد از افزودن اصلاحیه سال ۱۳۴۷ و افزودن ۳۰۰ ماده بر مواد این قانون، تقسیم بندی و توضیح مواد قانون تجارت، شکل تازه ای به خود گرفت.

در این قسمت، قصد داریم تا در خصوص تقسیم بندی و توضیح مواد قانون تجارت توضیح دهیم که به شرح زیر، می باشد:

باب اول:

باب اول قانون تجارت، در خصوص تعریف تاجر و اعمال تجاری است که از ماده ۱ تا ۵ قانون تجارت را به خود اختصاص داده است.

باب دوم:

این باب از قانون تجارت، در خصوص دفاتر تجاری و دفتر ثبت تجاری است و از ماده ۶ تا ماده ۱۹ را به خود اختصاص داده است. شایان ذکر است، امروزه، امکان ثبت اینترنتی اظهارنامه دفتر ثبت تجاری، وجود دارد.

باب سوم:

در خصوص شرکت های تجاری است که از ماده ۲۱ تا ۹۳ قانون تجارت را به خود اختصاص داده بوده که در سال ۴۷، ۳۰۰ ماده درباره شرکت های سهامی، جایگزین آن شد. در حال حاضر، ماده ۱ تا ۳۰۰، اصلاحیه سال ۱۳۴۷، جایگزین مواد ۲۱ تا ۹۳ مصوب ۱۳۱۱ شده است. موضوع مواد این باب، در خصوص شرکت های سهامی، ایجاد، تغییر و انحلال آن ها می باشد. از ماده ۳۰۰ به بعد، مواد قانون تجارت، از شماره ۹۴، دوباره از سر گرفته می شوند. از ماده ۹۴ تا ۲۲۲ قانون تجارت، به سایر شرکت های تجاری، از جمله مسئولیت محدود، تضامنی، تعاونی و ... پرداخته می شود.

باب چهارم:

در خصوص برات ، فته طلب ، چک است؛ قانون تجارت، از ماده ۲۲۳ تا ماده ۳۱۹ به موضوع چک ، سفته و برات پرداخته است. البته، برات، این روزها کاربرد ندارد، اما، قواعد آن درباره انتقال، وصول، پشت نویسی و سایر موارد، به چک و سفته نیز تسری می یابد.

باب پنجم:

این باب، در تقسیم بندی مواد قانون تجارت، به اسناد در وجه حامل اختصاص دارد که شامل ماده ۳۲۰ تا ماده ۳۳۴ است.

باب ششم:

باب ششم قانون تجارت، درباره دلالی است. از ماده ۳۳۵ تا ماده ۳۵۶، به کلیاتی درباره دلال، اجرت دلال و مخارج او پرداخته شده است.

باب هفتم:

موضوع این باب، حق العمل کاری (کمیسیون) است و از ماده ۳۵۷ تا ماده ۳۷۶ به این موضوع، می پردازد.

باب هشتم:

در خصوص قرارداد حمل و نقل است. از ماده ۳۷۷ تا ماده ۳۹۴، به موضوع متصدی حمل و نقل، قرارداد حمل و نقل و مسئولیت متصدی حمل و نقل پرداخته شده است.

باب نهم :

قائم مقام تجارتي و ساير نمايندگان تجارتي، در باب نهم قانون تجارتي مورد بررسي، قرار گرفته است و شامل ماده ۳۹۵ تا ماده ۴۰۱ مي باشد.

باب دهم:

در تقسيم بندي مواد قانون تجارتي، در باب دهم، موضوع ضمانت، مورد توجه است و از ماده ۴۰۲ تا ماده ۴۱۱، نکاتي در باب ضمانت و ضامن، ذکر شده است.

باب يازدهم:

باب يازدهم قانون تجارتي، درباره ورشکستگي است. اين باب، از ماده ۴۱۲ تا ماده ۵۴۰، موضوعاتي درباره ورشکستگي، تعيين عضو ناظر، تعيين مدير تصفيه، وظيف مدير تصفيه، توقيف اموال ورشکسته، فروش اموال و وصول مطالبات، تشخيص مطالبات طلبکاران، قرارداد ارفاقی، اقسام مختلف طلبکاران، دعوي استرداد و شکايت از احکام صادره راجع به ورشکستگي را بيان کرده است.

باب دوازدهم:

باب دوازدهم قانون تجارتي، درباره ورشکستگي به تقصير و ورشکستگي به ثقلب مي باشد. از ماده ۵۴۱ تا ۵۶۰، به دو نوع خاص از ورشکستگي، يعني ورشکستگي به تقصير و ورشکستگي به ثقلب پرداخته شده است.

باب سیزدهم:

این باب از تقسیم بندی مواد قانون تجارت، درباره اعاده اعتبار می باشد. قانون تجارت، از ماده ۵۶۱ تا ماده ۵۷۵، به موضوع اعاده اعتبار تاجری که تمام دیون خود را پرداخته باشد، می پردازد.

باب چهاردهم:

اسم تجارتي، باب ۱۴، قانون تجارت است و از ماده ۵۷۶ تا ماده ۵۸۲، قواعد حاکم بر اسم تجارتي را مشخص کرده است.

باب پانزدهم:

این باب از تقسیم بندی مواد قانون تجارت، درباره شخصیت حقوقی می باشد. از ماده ۵۸۳ تا ماده ۵۹۱، مقرراتی درباره اشخاص حقوقی، اقامتگاه و تابعیت و حقوق و وظایف آن ها وضع شده است.

باب شانزدهم:

این باب از تقسیم بندی مواد قانون تجارت، درباره مقررات نهایی می باشد. از ماده ۵۹۲ تا ماده ۶۰۰، مقررات نهایی قانون تجارت بیان شده است.

شرکت ها

انواع شرکت های تجاری :

ماده ۲۰ قانون تجارت انواع شرکتهای تجاری بر هفت قسم تقسیم کرده است:

- ۱- شرکت سهامی
- ۲- شرکت با مسئولیت محدود
- ۳- شرکت تضامنی
- ۴- شرکت مختلط غیر سهامی
- ۵- شرکت مختلط سهامی
- ۶- شرکت نسبی
- ۷- شرکت تعاونی تولید و مصرف.

۱. شرکت سهامی

قانون تجارت شرکت سهامی را اینگونه تعریف می کند:

شرکتی که سرمایه آن به سهام تقسیم شده و مسئولیت صاحبان سهام محدود به مبلغ اسمی سهام آن هاست و به دو نوع تقسیم می شود (عام و خاص)



fi W|óH 1 ¼/pj W;ã|| "Ãa" 1 ¼/pj 1 j > èö
.èÿ> ...óvãf U' – ¼ T j 1 ¼/pj

L áè Ø' ¼/pj W=V ów fi || ðh wfi || Wk " ' pj
1 ¼/pj aóA .fièc Ø' =Á ñ Ø fi || óvH gð
èW ¼ || Ø– ¼ T j

ویژگی اصلی شرکت سهامی

نخست : تقسیم سرمایه به تعدادی سهام

به عنوان مثال اگر شرکت سهامی با سرمایه ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال تاسیس شده باشد ممکن است ارزش هر سهم برابر با ۱۰۰۰ ریال تعیین و در

نتیجه کل سرمایه اولیه شرکت به ۱۰/۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی تقسیم گردد

منظور از سهم مطابق ماده ۲۴ لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت: « سهم قسمتی است از سرمایه شرکت سهامی که مشخص میزان

مشارکت، تعهدات و منافع صاحب آن در شرکت سهامی می باشد»

به عبارتی سهام، بیانگر میزان نقش سهامدار در تصمیمات، منافع و اموال شرکت است زیرا:

حق رای در شرکت های سهامی اصولاً بر اساس تعداد سهم هر سهامدار تعیین می گردد.

سود قابل تقسیم شرکت نیز بر تعداد کل سهام تقسیم می شود و به ازای هر سهم، سود مقرر به سهامدار مربوطه پرداخت می گردد.

میزان تعهد هر سهامدار در برابر شرکت نیز بر اساس ارزش اسمی سهام او تعیین می شود. به طور مثال اگر شخصی صاحب ۵۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی باشد باید مجموعاً ۵۰/۰۰۰ ریال به عنوان آورده خود به شرکت تسلیم یا تادیه نماید و اگر کمتر از این مقدار پرداخته باشد از وی مطالبه می گردد و در هر حال بیش از تادیه و تسلیم آورده خود، تعهدی در برابر شرکت یا طلبکاران شرکت ندارد.

دوم: محدود بودن مسئولیت سهامدار

مسئولیت هر سهامدار محدود به مبلغ اسمی سرمایه اوست و بیش از آن تعهد یا مسئولیتی ندارد. بر این اساس شرکت سهامی مصداقی از شرکت های سرمایه است، یعنی شرکت هایی که فقط سرمایه مورد توجه است نه شخص سرمایه گذار (شرکت سرمایه در برابر شرکت شخص است.) و شرکا فقط تا میزان سرمایه ای که به شرکت آورده اند مسئول اند.

• شرکت سهامی عام :

قانون تجارت اصلاحی ماده ۴ بند الف: شرکت سهامی عام شرکت سهامی است که موسسین توان یا تمایل به تأمین فقط بخشی از سرمایه را داشته و مابقی سرمایه لازم برای تاسیس و فعالیت شرکت را از اشخاص داوطلب در قالب فرایندی که پذیره نویسی نامیده می شود جمع آوری می نمایند.

شرکت سهامی عام:

۱. شرکتی است بازرگانی (ولو اینکه موضوع عملیات آن، امور بازرگانی نباشد) سرمایه ی آن به سهام، تقسیم شده که بخشی از این سرمایه از طریق فروش سهام به مردم تأمین می شود.
۲. تعداد سهام داران نباید از سه نفر کمتر باشد
۳. در این شرکت، عبارت «شرکت سهامی عام» باید قبل از نام شرکت یا بعد از آن، بدون فاصله با نام شرکت در کلیه ی اوراق و اطلاعیه ها و آگهی های شرکت به طور روشن و خوانا قید شود.

• شرکت سهامی خاص :

قانون تجارت اصلاحی ماده ۴ بند ب: شرکت هایی که تمام سرمایه آن ها در موقع تاسیس منحصرأ توسط موسسین تامین گردیده است.

شرکت سهامی خاص:

- ۱- شرکتی است بازرگانی که تمام سرمایه آن منحصرأ توسط موسسین تامین گردیده ؛
- ۲- سرمایه آن به سهام تقسیم شده؛
- ۳- مسئولیت صاحبان سهام، محدود به مبلغ اسمی سهام آنها است؛
- ۴- تعداد سهامداران نباید از ۳ نفر کمتر باشد.
- ۵- عنوان « شرکت سهامی خاص:» باید قبل از نام شرکت یا بعد از آن بدون فاصله با نام شرکت بطور روشن و خوانا قید شود.

«H i || wvVc =E» ♦ =|| i ""Q'eR"Q"ew..J'f Aa ""< ' wv"QF "4/4".j. O/ ' ot Oje%4"|| O\H" wv" pĀ
"A .gO || wvVc =Efi"ē h w|| O\H" wv" pĀ "W" ' .gO .j. O%4 GŞ "> QeW\Hj"Ā.«f Aa ""< ' wv"Q"|| %h ū
.eĀ "wv"< "V\lg HĀ"> .OF 1/2

جهات افتراق شرکت های سهامی عام و خاص

نقل انتقال سهام در شرکت سهامی عام
مشروط به موافقت مدیران و یا مجمع
عمومی صاحبان سهام نیست در صورتی
که در شرکت های سهامی خاص چنین
نقل و انتقالی منوط به توافق مدیران یا
مجمع عمومی شرکت خواهد بود سهام
شرکت سهامی عام تحت شرایطی در
بازار بورس قابل معامله می باشد

مدیران و
سهامداران شرکت
سهامی عام حداقل
5 نفر و شرکت
سهامی خاص می
تواند حداقل 3 نفر
باشد

شرکت سهامی عام می
تواند مبادرت به
صدور اوراق قرضه
نماید ولی شرکت
سهامی خاص چنین
اختیاری ندارد

شرکت سهامی عام برای
تأمین سرمایه و افزایش
سرمایه از طریق پذیره
نویسی عمومی اقدام
مینماید در صورتیکه
شرکت سهامی خاص حق
مراجعه به عامه
در امور مذکور را ندارد

سرمایه شرکت سهامی
عام در موقع تأسیس
نباید از 5.000.000
ریال کمتر باشد در
حالی که سرمایه
شرکت سهامی خاص
بهنگام تأسیس حداقل
1.000.000 ریال می
باشد.

۲. شرکت با مسئولیت محدود

- مطابق ماده ۹۴ قانون تجارت: « شرکت با مسئولیت محدود شرکتی است که بین دو یا چند نفر برای امور تجاری تشکیل شده و هر یک از شرکاء بدون اینکه سرمایه به سهام یا قطعات سهام تقسیم شده باشد فقط تا میزان سرمایه خود در شرکت مسئول قروض و تعهدات شرکت هستند.»
- شرکتی است که بین دو یا چند نفر برای امور تجاری تشکیل شده؛ (حداقل تعداد شرکاء برای تشکیل شرکت با مسئولیت محدود، دو شریک می باشد. و کلمه « نفر» در ماده هم شامل اشخاص حقیقی و هم شامل اشخاص حقوقی می شود).
 - - هر یک از شرکا بدون این که سرمایه به سهام یا قطعات سهام تقسیم شده باشد، فقط تا میزان سرمایه خود در شرکت مسئول قروض و تعهدات شرکت است؛ در واقع در شرکت با مسئولیت محدود، سرمایه شرکت به سهام یا قطعات سهام تقسیم نمی شود
 - منظور قانون از عبارت « فقط تا میزان سرمایه خود در شرکت، مسئول قروض و تعهدات شرکت است.» این است که: اگر شرکت تصفیه شود و اموال شرکت کافی برای تأدیه همه دیون شرکت نباشد و شریک سهم خود از سرمایه مقرر در اساسنامه را قبلاً تأمین و تسلیم شرکت کرده باشد آنگاه شریک مزبور هیچ مسئولیتی در قبال دیون تصفیه نشده شرکت نخواهد داشت.

- شرکت با مسئولیت محدود فقط برای امور تجاری قابل تشکیل است و به اعتبار موضوع خود تجاری محسوب می شود.
- در نام شرکت باید عبارت «با مسئولیت محدود» به طور کامل ذکر شود
- در اسم شرکت [با مسئولیت محدود] باید عبارت «با مسئولیت محدود» قید شود و الا آن شرکت در مقابل اشخاص ثالث، شرکت تضامنی محسوب و تابع مقررات آن خواهد بود.... (ماده ۹۵ قانون تجارت)

□ افرادی که قصد ثبت شرکت بازرگانی را دارند شرکت مسئولیت محدود را انتخاب می کنند. حداقل سرمایه برای ثبت این نوع شرکت ها یک میلیون ریال در نظر گرفته شده است. مدت مسئولیت هیات مدیره در شرکت مسئولیت محدود، نامحدود است مگر اینکه در اساسنامه به ترتیب دیگری در نظر گرفته شده باشد. مسئولیت و ضمانت شرکاء در شرکت با مسئولیت محدود تا سقف میزان سرمایه است. در کشورهای خارجی برای امور بازرگانی و عمومی اکثرا شرکت (با مسئولیت محدود) LTD را انتخاب می کنند

۳. شرکت تضامنی

- مطابق ماده ۱۱۶ قانون تجارت « شرکت تضامنی شرکتی است که در تحت اسم مخصوصی برای امور تجاری بین دو یا چند نفر با مسئولیت تضامنی تشکیل می‌شود اگر دارایی شرکت برای تادیه تمام قروض کافی نباشد هر یک از شرکا مسئول پرداخت تمام قروض شرکت است.»

هر قراری که بین شرکا بر خلاف این ترتیب داده شده باشد در مقابل اشخاص ثالث معتبر نخواهد بود

ویژگی و خصوصیت شرکت تضامنی:

۱. حداقل تعداد شرکا برای تشکیل شرکت تضامنی دو شریک می باشد. با توجه به ماده ۵۸۸ قانون تجارت واژه « نفر » شامل شخص حقوقی نیز می شود. الفاصله بعد از نام شرکت باید نام یک نفر از شرکا در صورتی که نام شرکت مشتمل بر نام کلیه شرکا نباشد و عباراتی از قبیل « و شرکا » یا « برادران » قید شود مانند « شرکت تضامنی حسن زاده و برادران » ؛

۲. شرکت تضامنی فقط در امور تجاری قابل تشکیل است و به اعتبار موضوع خود تاجر محسوب می‌شود. از جمله شرکت های شخصی محسوب گردیده و شخصیت شرکا نقش بسیار مهمی در آن ایفا می نماید؛
تحت اسم مخصوص برای امور تجاری بین حداقل دو نفر شریک با مسئولیت تضامنی تشکیل می شود؛

۳. مراد از مسئولیت تضامنی این است که: اگر شرکت تصفیه شود و اموال شرکت کافی برای تأدیه همه دیون شرکت نباشد آنگاه هر یک از شرکا بدون توجه به اینکه چه میزان سهم الشرکه در شرکت داشته است مسئول پرداخت تمام دیون شرکت در مقابل اشخاص ثالث است.

۴. اگر دارایی شرکت برای پرداخت قروض شرکت کافی نباشد، هر یک از شرکا به تنهایی مسئول پرداخت تمام قروض شرکت می باشند) اگر شرکا قراری برخلاف این مورد بین خود مقرر نموده باشند این قرار در مقابل اشخاص ثالث کان لم یکن خواهد بود.
تضامنی بودن مسئولیت شرکا در برابر اشخاص ثالث در شرکت های تضامنی حکمی آمره است و اگر شرکا بر خلاف این امر توافق کنند توافق مزبور تنها بین آن ها معتبر است و در برابر اشخاص ثالث اعتبار ندارد.

۵. مسئولیت نهایی بین شرکا به نسبت سرمایه آنها تقسیم خواهد شد. بنابراین:

اگر ده شریک هر یک ۱۰ درصد از سرمایه شرکت را تامین نموده باشند و اشخاص ثالث (طلبکاران) مطالبات باقی مانده خود را تماماً از یکی از شرکا وصول و دریافت کنند، شریکی که مطالبات طلبکاران را پرداخته است حق دارد به هر یک از شرکای خود بابت ۱۰ درصد از کل دیونی که توسط او پرداخت شده رجوع کند.

در مثالی دیگر هرگاه سه شریک به ترتیب با میزان ۲۰٪، ۴۵٪ و ۳۵٪ در سرمایه شرکت نقش داشته باشند و دیون باقی مانده شرکت توسط شریکی که ۲۰٪ سرمایه را دارد پرداخت شده باشد او می‌تواند از شرکای دیگر خود به ترتیب ۴۵٪ و ۳۵٪ وجوه پرداختی خود را مطالبه نماید.

۶. آنچه در بالا گفته شد جزو احکام آمره قانون نیست و اصطلاحاً جزو احکام یا قواعد تکمیلی و تفسیری تلقی می‌شود یعنی می‌توان خلاف آن شرط کرد. صراحت قسمت اخیر ماده ۱۲۴ قانون تجارت و مفهوم مخالف قسمت اخیر ماده ۱۱۶ قانون تجارت موید این امکان است.

۷. مسئولیت تضامنی شرکای شرکت تضامنی هنگامی است که شرکت تضامنی منحل شده باشد و در جریان تصفیه باشد یا تصفیه آن خاتمه یافته باشد. ماده ۱۲۴ قانون تجارت بیان کننده این شرط یعنی ضرورت انحلال شرکت است. بنابراین:

در هیچ موردی مادامی که شرکت منحل نشده است طرح دعوا علیه شرکا در خصوص دیون شرکت وجاهت ندارد. در نتیجه:

اولاً: اگر شرکت تضامنی اعلام انحلال کرده و عملیات تصفیه آن در جریان است، طلبکاران شرکت اسناد و مدارک مطالبات خود را به مدیر تصفیه تسلیم نموده و طلب خود را مطالبه می کنند و به محض اینکه به صورت مستند معلوم شود اموال شرکت کافی برای تهیه تمام مطالبات نیست می توانند علیه شرکای شرکت بابت باقی مانده طلب خود یعنی برای آن بخش از طلب خود که اموال شرکت را نمی دهد به طور تضامنی طرح دعوا نمایند.

ثانیاً: اگر شرکت تضامنی اعلام انحلال نموده است طلبکار باید طلب خود را از شرکت مطالبه نماید چنانچه شرکت متوقف از تأدیه دین خود باشد طلبکار می تواند دادخواست ورشکستگی شرکت را تقدیم دادگاه کند. چنانچه دادگاه خواسته را وارد تشخیص داد حکم به ورشکستگی شرکت می دهد که موجب انحلال آن است و در این مرحله شرط فوق الذکر یعنی «انحلال شرکت تضامنی» محقق شده و می توان علیه شرکا نیز طرح دعوا نمود.

ثالثاً: هرگاه شرکت تضامنی منحل شده و عملیات تصفیه خاتمه یافته باشد و دینی از دیون شرکت باقی مانده باشد در این مرحله نیز می تواند

دعوی مطالبه طلب علیه شرکا مطرح نمود.

۸. با توجه به استقلال و جدایی شخصیت حقوقی شرکت از شرکا:

اول:

اگر الف به شرکت بدهکار باشد و در عین حال از یکی از شرکا طلبکار باشد شخص مذکور نمی‌تواند در مقابل شرکت که طلب خود را از او مطالبه می‌نماید به تهاتر استناد کند یعنی نمی‌تواند بگوید بدهی من به شرکت با طلب من از شریک شرکت به صورت متقابل ساقط شده‌اند.

دوم:

در مثال فوق هرگاه شخص الف به شرکت مراجعه نموده و طلب خود را از او مطالبه کند، شریک نمی‌تواند مدعی شود که بین طلب الف از او و بدهی الف به شرکت تهاتر رخ داده.

سوم:

هرگاه شخص الف از شرکت طلبکار و به یکی از شرکا بدهکار باشد، در صورت مراجعه شریک به شخص الف و مطالبه طلب خود از او، شخص مزبور (الف) نمی‌تواند مدعی شود که بین بدهی او به شریک و طلبه او از شرکت تهاتر رخ داده است. مفهوم مخالف قسمت اخیر ماده ۱۳۰ قانون تجارت به‌روشنی مبین این امر است.

چهارم:

در مورد مطروحه در بند سوم هرگاه شرکت منحل شود و اموال آن کافی برای تادیه دیون نباشد و در نتیجه طلب شخص الف از شرکت به اصطلاح «لاوصول» مانده باشد بین طلب او از شرکت و بدهی وی به شریک تهاتر رخ می‌دهد، این حکم مفاد آخرین عبارت ماده ۱۳۰ قانون تجارت است.

۴. شرکت مختلط غیرسهامی

به موجب ماده ۱۴۱ قانون تجارت: «شرکت مختلط غیر سهامی شرکتی است که برای امور تجاری در تحت اسم مخصوص بین یک یا چند نفر شریک ضامن و یک یا چند نفر شریک با مسئولیت محدود بدون انتشار سهام تشکیل می شود.» ویژگی ها و خصوصیت های شرکت مختلط غیر سهامی:

- ۱- در این شرکت وجود حداقل یک شریک ضامن و حداقل یک شریک با مسئولیت محدود ضرورت دارد .
- ۲- حداقل سرمایه شرکت در قانون تعیین نشده بنابراین شرکت مزبور با هر میزان سرمایه قابل تشکیل است
- ۳- شریک با مسئولیت محدود، کسی است که مسئولیت او فقط به میزان سرمایه ای است که در شرکت گذارده و یا بایستی بگذارد .
- ۴- شریک ضامن، مسئول کلیه ی قروضی است که ممکن است علاوه بر دارایی شرکت پیدا شود .
- ۵- در اسم شرکت باید عبارت شرکت مختلط و لااقل اسم یکی از شرکاء ضامن قید شود ولی این تکلیف قانونی فاقد ضمانت اجرا است
- ۶- آورده طرفین می تواند نقدی یا غیرنقدی باشد

بیشتر بدانید:

اکنون که در این باره ضمانت اجرای خاص پیش‌بینی نشده است نمی‌توانیم به ملاک شرکت با مسئولیت محدود، مسئولیت شریک یا شرکای با مسئولیت محدود در چنین شرکت مختلط غیر سهامی را مسئولیت تضامنی بدانیم زیرا:

مسئولیت تضامنی خلاف اصل است و محدود به موارد مصرح قانونی یا قراردادی است. علاوه بر عمومات حقوق مدنی ملاک ماده ۴۰۳ قانون تجارت که تضامنی بودن ضمانت را محدود به مواردی نموده که در قرارداد یا قانون مسئولیت تضامنی پیش‌بینی شده باشد موید این استدلال است.

همانطور که اشاره شد حداقل نام یکی از شرکا ضامن باید در اسم شرکت قید گردد و لذا نمی‌توان و نباید نام شریک با مسئولیت محدود را در اسم شرکت قرار داد.

تخلف ممنوعیت بالا موجب می‌شود شریک با مسئولیت محدودی که نام او در اسم شرکت آورده شده در برابر طلبکاران شرکت شریک ضامن تلقی شود هر توافقی که بین شرکا برخلاف این حکم داده شده باشد، فقط بین خود آن‌ها معتبر است و در برابر اشخاص ثالث اعتبار ندارد.

۵. شرکت مختلط سهامی

مطابق ماده ۱۶۳ قانون تجارت: « شرکت مختلط سهامی شرکتی است که تحت اسم مخصوصی بین یک عدد شرکت سهامی و یک یا چند نفر شریک ضامن تشکیل می‌شود .

ویژگی و خصوصیت شرکت مختلط سهامی:

۱. با توجه به اینکه حداقل تعداد سهامداران در شرکت سهامی سه شخص است و به علاوه عرفاً به دو نفر « عده » گفته نمی‌شود. برای تشکیل شرکت مختلط سهامی حداقل به ۴ شخص نیاز داریم که سه شخص از آن‌ها به عنوان سهامدار و دیگری به عنوان شریک ضامن خواهند بود.

۲. ذکر عبارت شرکت مختلط و نام حداقل یکی از شرکای ضامن در اسم شرکت الزامی است ولی ضمانت اجرای خاصی برای آن پیش‌بینی نشده است. شرکای سهامی کسانی هستند که سرمایه‌ی آنها به صورت سهام یا قطعات سهام متساوی‌القیمه درآمده و مسئولیت آنها تا میزان همان سرمایه‌ی است که در شرکت دارند. شریک ضامن کسی است که سرمایه‌ی او به صورت سهام درنیامده و مسئول کلیه‌ی قروضی است که ممکن است علاوه بر دارایی شرکت پیدا شود. در صورت تعدد شریک ضامن، مسئولیت آنها در مقابل طلبکاران و روابط آنها با یکدیگر، تابع مقررات شرکت تضامنی خواهد بود

بیشتر بدانید:

در این مورد نمی توان ضمانت اجرای مقرر در مورد شرکت های با مسئولیت محدود را به این شرکت نیز تسری داد و گفت که در صورت عدم قید عبارت شرکت مختلط در نام شرکت، شرکای سهامدار در برابر اشخاص ثالث ضامن تلقی می شوند چرا که مسئولیت تضامنی در حقوق ما امری خلاف اصل است و نمی توان دامنه آن را با قیاس توسعه داد و باید به مقدار و موارد مصرح در قانون بسنده شود.

۱. در این شرکت حداقل سرمایه توسط قانون تعیین نشده است.

۲. در نام شرکت باید عبارت «شرکت مختلط» و لااقل اسم یکی از شرکای ضامن قید شود

الزامات بعد از تأسیس شرکت مختلط سهامی

مهمترین الزام تشکیل یک نهاد بازرسی به نام هیات نظار است. تشکیل این نهاد در شرکت مختلط سهامی الزامی و در مختلط غیرسهامی اختیاری است. اعضای این هیئت حداقل سه شخص می باشند ولی حداکثری برای آن پیش‌بینی نشده است. قاعدتاً اعضای این هیئت باید از بین شرکت‌های سهامی باشند زیرا از آنجا که اداره شرکت با شرکای ضامن است نظارت باید با سایرین باشد زیرا نظارت شرکای ضامن بر خودشان معنی ندارد

مدت مأموریت یا عضویت در هیئت نظار، اولین بار یک سال است ولی برای دفعات بعد محدودیتی در قانون پیش‌بینی نشده است پس می‌توان به مدت نامحدود باشد

وظایف و مسئولیت‌های هیئت نظار در مواد ۱۶۶ تا ۱۶۹ قانون تجارت ذکر شده است

۶. شرکت نسبی

مطابق ماده ۱۸۳ قانون تجارت : « شرکت نسبی، شرکتی است که برای امور تجاری در تحت اسم مخصوص بین دو یا چند نفر تشکیل و مسئولیت هر یک از شرکا به نسبت سرمایه ای است که در شرکت گذاشته است»

ویژگی ها و خصوصیت های شرکت نسبی:

۱. حداقل تعداد شرکا برای تشکیل شرکت نسبی دو شریک می باشد.
۲. با توجه به ماده ۵۸۸ قانون تجارت واژه « نفر» شامل شخص حقوقی نیز می شود.
۳. شرکت نسبی فقط در امور تجاری قابل تشکیل است و به اعتبار موضوع خود تاجر محسوب می شود.
۴. در این نوع شرکت مسئولیت شرکا به نسبت سرمایه شان می باشد. مسئولیت هر یک از شرکاء به نسبت سرمایه ای است که در شرکت گذاشته است. منظور از مسئولیت شرکاء به نسبت سرمایه، این است که هر شریک در صورتی که دارائی شرکت پس از انحلال و تصفیه برای ادای دیون و قروض شرکت کافی نباشد، به نسبت سهم الشرکه خود از کل قروض در مقابل طلبکاران مسئولیت مدنی دارد.

۵. در اسم شرکت نسبی عبارت شرکت نسبی و الاقل اسم یک نفر از شرکا باید ذکر شود. در صورتی که اسم شرکت مشتمل بر اسامی تمام شرکاء نباشد، بعد از اسم شریک یا شرکائی که ذکر شده، عبارتی از قبیل «و شرکاء»، «و برادران» ضروری است (ماده ۱۸۴ قانون تجارت) بنابراین کسانی که یک شرکت نسبی را تشکیل می دهند، باید در اسم آن حتماً عبارت «شرکت نسبی» را قید کنند و الا طلبکاران شرکت حق دارند شرکاء را شریک تضامنی تلقی کنند.

۶. شرکت نسبی یکی از اقسام شرکت های اشخاص است. قانون گذار ایران مقررات راجع به شرکت نسبی را از مقررات شرکت مدنی و اصول حقوق اسلامی اقتباس کرده است و در حقوق اروپایی نمی توان برای آن شرکتهای مشابه نام برد.

توضیحات تکمیلی

۱. شرکت نسبی از این جهت که مسئولیت هر شریکی بیش از میزان آورده اوست شبیه شرکت تضامنی است.
۲. شرکت نسبی از این جهت که هر شریکی مسئول تمام دیون باقی مانده شرکت نیست بلکه مسئول درصدی از آن دیون است که با درصد یا نسبت آورده او در شرکت هماهنگ است با شرکت تضامنی تفاوت دارد.

بنابراین:

اگر شریکی پنج درصد از سرمایه شرکت نسبی را در اختیار دارد در برابر اشخاص ثالث فقط مسئول پنج درصد از دیون باقی مانده شرکت است نه بیشتر و اگر شریکی مثلا ۷۱ درصد از سهم شرکت را در اختیار دارد مسئول ۷۱ درصد مطالبات اشخاص ثالث است.

۳. مسئولیت شرکای شرکت نسبی در برابر اشخاص ثالث مشابه مسئولیت شرکت های شرکت تضامنی در برابر یکدیگر است.

۴. شرکت نسبی اصولا تابع همان قواعد و اصولی است که در باب شرکت تضامنی گفته شد.

۵. قانون تجارت مواد ۱۱۸ تا ۱۲۳ و ۱۲۶ الی ۳۳۶ را که در باب شرکت های تضامنی است به شرکت های نسبی نیز سرایت داده و مفاد

مواد ۱۸۷ و ۱۸۸ قانون تجارت در باب شرکت های نسبی نیز، منطبق با مواد ۱۲۴ و ۱۲۵ قانون تجارت در باب شرکت های تضامنی است.

بنابراین:

اگر شریکی پنج درصد از سرمایه شرکت نسبی را در اختیار دارد در برابر اشخاص ثالث فقط مسئول پنج درصد از دیون باقی مانده شرکت است نه بیشتر و اگر شریکی مثلا ۷۱ درصد از سهم شرکت را در اختیار دارد مسئول ۷۱ درصد مطالبات اشخاص ثالث است.

۳. مسئولیت شرکای شرکت نسبی در برابر اشخاص ثالث مشابه مسئولیت شرکت های شرکت تضامنی در برابر یکدیگر است.

۴. شرکت نسبی اصولا تابع همان قواعد و اصولی است که در باب شرکت تضامنی گفته شد.

۵. قانون تجارت مواد ۱۱۸ تا ۱۲۳ و ۱۲۶ الی ۳۳۶ را که در باب شرکت های تضامنی است به شرکت های نسبی نیز سرایت داده و مفاد مواد ۱۸۷ و ۱۸۸ قانون تجارت در باب شرکت های نسبی نیز، منطبق با مواد ۱۲۴ و ۱۲۵ قانون تجارت در باب شرکت های تضامنی است.

برای مثال، هرگاه شرکت، سه نفر شریک داشته باشد و هر یک از شرکا، مالک یک سوم سرمایه شرکت باشند، هر شریکی باید یک سوم از طلب طلبکاران شرکت را بپردازد. اگر طلبکاران به شرکت مراجعه کنند و شرکت قادر به پرداخت تمامی دیون خود به طلبکاران نباشد، طلبکاران می توانند بقیه طلب خود از شرکت را از شرکا بگیرند؛ اما چون مسئولیت شرکا تضامنی نیست، طلبکاران فقط یک سوم از مطالبات خود را از هر شریک می گیرند و برای دو سوم دیگر باید به دو شریک دیگر مراجعه کنند. برای نمونه، اگر سرمایه شرکت ۹۰۰ هزار ریال و سهم الشرکه هر شریک ۳۰۰ هزار ریال باشد، هرگاه دارایی شرکت حین تقاضای طلبکاران فقط ۹۰۰ هزار ریال، اما طلب طلبکاران ۱۲۰۰۰۰۰ ریال باشد، طلبکاران بابت ۳۰۰ هزار ریال باقی مانده از طلب خود - که شرکت قادر به پرداخت آن نبوده است - می توانند به هر شریک فقط تا سقف ۱۰۰ هزار ریال مراجعه کنند که این مقدار را هر شریک باید از دارایی شخصی خود پرداخت کند.

تفاوت شرکت نسبی با شرکت تضامنی

عمده تفاوت بین این دو شرکت، میزان مسئولیت شرکا در برابر اشخاص ثالث است که در شرکت تضامنی به صورت مطلق بوده و در شرکت نسبی به نسبت سرمایه هر شریکی است. لذا با ارجاع مباحث به آنچه در باب شرکت تضامنی گفته شد از تکرار آن خودداری می گردد

۷. شرکت تعاونی

به موجب ماده ۱۷ قانون تجارت، شرکت تعاونی، شرکتی است که تمام یا حداقل ۵۱٪ سرمایه ی آن به وسیله ی اعضا در اختیار شرکت تعاونی قرارگیرد و وزارتخانه ها، سازمان ها، شرکت های دولتی و وابسته به دولت و تحت پوشش دولت، بانک ها، شهرداری ها، شوراهای اسلامی کشوری، بنیاد مستضعفان و سایر نهادهای عمومی می توانند جهت اجرای بند ۲ اصل ۴۳ از راه وام بدون بهره یا هر راه مشروع دیگر از قبیل مشارکت، مضاربه، مزارعه، مساقات، اجاره، اجاره به شرط تملیک، بیع شرط، فروش اقساطی و صلح، اقدام به کمک در تأمین یا افزایش سرمایه ی شرکت های تعاونی نمایند؛ بدون آن که عضو باشند.» مطابق ماده ی ۲۶ همان قانون: «تعاونی های تولیدی، شامل تعاونی هایی است که در امور مربوط به کشاورزی، دام داری، دام پروری، پرورش و صید ماهی، شیالت، صنعت، معدن، عمران شهری و روستایی و نظایر اینها فعالیت می نمایند» و به موجب ماده ی ۲۷ «تعاونی های توزیع، عبارتند از تعاونی هایی که نیاز مشاغل تولیدی و یا مصرف کنندگان عضو خود را در چهارچوب مصالح عمومی و به منظور کاهش هزینه ها و قیمت ها تأمین می نمایند». تبصره ی ماده ی ۲۸: «تعاونی های موضوع این قانون با رعایت قوانین و مقررات می توانند به امر صادرات و واردات در موضوع خود بپردازند»

شرکت تعاونی سازمانی است متشکل از افراد که بمنظور بهبود وضع اقتصادی و اجتماعی اعضاء و وصول به هدف مشترک و رفع نیازمندیهای آنان از طریق کار و کوشش جمعی و همکاری و اشتراک مساعی همگان و با رعایت اصول آزادی و تساوی حقوق و ابراز رای تشکیل می شود .

در شرکت های تعاونی صاحب سهم صرف نظر از تعداد سهامی که دارد فقط دارای یک رای است در حالیکه در شرکت غیرتعاونی صاحب سهم بر حسب مقدار و سهام و نوع آن ممکن است صاحب چندین رای باشد.

مسئولیت مالی اعضاء در شرکتهای تعاونی محدود به میزان سهم آنان می باشد. تعداد اعضاء شرکت تعاونی حداقل باید هفت نفر باشد مدت تصدی هیئت مدیره در شرکت های تعاونی سه سال است .

چهار درصد از سود خالص به عنوان حق تعاون و آموزش به صندوق تعاون واریز می گردد.

مبنای منطقی شکل گیری شرکتهای تعاونی: ایجاد زمینه همکاری و تعامل بین گروهی بوده که دارای منافع یا نیازهای مشترک اند تا از طریق این همکاری حاجات مشترک خود را برآورده سازند. بنابراین بر خلاف سایر شرکتها که موضوع فعالیت آنها رفع نیاز شرکا به صورت مستقیم نیست در شرکت تعاونی اصولاً موضوع مرتبط با نیاز اعضا است و تحویل و تقسیم سود به صورت معمول در سایر شرکتها کمتر پیش می آید.

این امر بدین معنی نیست که از عملکرد شرکت هیچ سودی نصیب اعضا نمی شود، بلکه سودی اگر در میان باشد به صورت مستقیم به آنها تعلق می گیرد، نه اینکه در صندوق شرکت انباشته و سپس تقسیم گردد.

به عنوان مثال، اگر موضوع یک شرکت سهامی ساخت و فروش آپارتمان باشد:

اولاً: هدف شرکت – در اصل – تامین نیاز سهامداران خود به مسکن نیست بلکه آپارتمان ها را هر مشتری که متقاضی باشد عرضه می کند.

ثانیاً: در این داد و ستد سودی منظور می کند و در پایان سال مالی پس از حسابرسی، سود حاصله را بین سهامداران خود تقسیم می کند.

حال اگر به جای شرکت سهامی مذکور با یک شرکت تعاونی مواجه باشیم،

اولاً: هدف اصلی و اولیه چنین شرکتی رفع نیازهای اعضای خود به مسکن است.

ثانیاً: به جای اینکه شرکت در فروش مسکن سودی برای خود منظور کند و آن سود در پایان سال بین اعضا تقسیم کند، مسکن را به قیمت

تمام شده به اعضای خود واگذار می کند و اعضا از عملکرد شرکت به صورت مستقیم بهره مند می شوند.

توجه کنید:

از آنجا که مسئولیت هر عضو در شرکت تعاونی محدود به میزان آورده اوست، شرکت تعاونی را جز شرکت های سرمایه محسوب می کنیم. البته

اعضا می توانند مسئولیت را بر اساس توافق فی مابین کم یا زیاد کند.

ویژگی های خاص شرکت تعاونی

برخی از ویژگی ها در شرکت تعاونی منحصر به فرد بوده و در سایر شرکتها نمونه ندارد. این موارد به قرار ذیل است:

۱. شرکت تعاونی، سرمایه ثبت شده ندارد و با توجه به امکان خروج و اخراج اعضا، سرمایه آن مرتب در معرض تغییر است.
۲. موضوع شرکت تعاونی می تواند امور تجاری باشد یا نباشد. البته شرکت تعاونی فقط وقتی تاجر محسوب می شود که موضوع آن تجاری باشد.
- برخی از مهمترین موضوعات شرکت های تعاونی عبارت است از: تولید، توزیع، مصرف، مسکن، چند منظوره و تعاونی اعتبار.
۳. عضویت در تعاونی ها معمولاً دارای شرایط خاصی است و برای همگان آزاد نیست.
۴. انتقال سهم اعضا، معمولاً فقط به سایر اعضای تعاونی امکان پذیر است.
۵. هر عضوی فقط یک رای مساوی با دیگران دارد، خواه سرمایه او با دیگران مساوی باشد خواه نباشد. توجه داشته باشید فقط در صورتی سهم اعضا با یکدیگر می تواند متفاوت باشد که اساسنامه چنین چیزی را پیش بینی کرده باشد والا سهم اعضا با یکدیگر مساوی خواهد بود.
۶. اعضای شرکت تعاونی ممکن است از شرکت اخراج شوند.
۷. هر عضو شرکت در هر زمان می تواند آورده خود را از شرکت استرداد نموده و از آن خارج شود.
۸. نهادی دولتی (وزارت تعاون) ناظر بر امور شرکت تعاونی بوده و حتی می تواند به انحلال آن اقدام نماید

تفاوت های موجود در انواع شرکت ها

ذیل به مهم ترین این ها به طور جداگانه می پردازیم:

نحوه ی تصمیم گیری در شرکت ها:

متفاوت است. به عنوان مثال، در شرکت های تضامنی و نسبی تمام تصمیم گیری ها به اتفاق آرا صورت می پذیرد اما در شرکت با مسئولیت محدود، طبق ماده ی ۱۰۶ قانون تجارت، تصمیمات راجع به شرکت باید به اکثریت لاقبل نصف سرمایه اتخاذ شود. اگر در دفعه ی اول، این اکثریت حاصل نشد باید تمام شرکا مجددا دعوت شوند. در این صورت تصمیمات به اکثریت عددی شرکا اتخاذ می شود، اگر چه اکثریت مزبور دارای نصف سرمایه نباشد. (اساسنامه ی شرکت می تواند ترتیبی برخلاف مراتب فوق مقرر دارد) لذا هر یک از شرکا به نسبت سهمی که در شرکت دارد، دارای رای خواهد بود ، مگر این که اساسنامه ترتیب دیگری مقرر داشته باشد.(ماده ی ۱۰۷ قانون تجارت)

در صورت تصمیم عده ای از شرکا که سهم الشرکه ی آن ها بیش از نصف سرمایه باشد شرکت منحل می شود.(بند ب ماده ی ۱۱۴ قانون تجارت) اکثریت عددی شرکا که دارای لاقل سه چهارم سرمایه اند ، طبق ماده ی ۱۱۱ قانون تجارت میتوانند راجع به تغییر در اساسنامه ی شرکت ، اقدام به عمل آورند مگر این که در اساسنامه ، اکثریت دیگری مقرر شده باشد. همچنین انتقال سهم الشرکه نیز فقط با رضایت عده ای از شرکا که لاقل سه ربع سرمایه متعلق به آن ها بوده و اکثریت عددی نیز داشته باشند امکان پذیر است.(ماده ی ۱۱۰-۱۱۲ قانون تجارت)

در شرکت های سهامی نیز تصمیم گیری ها به گونه ای دیگر است. طبق ماده ی ۸۴ قانون تجارت در مجمع عمومی فوق العاده، دارندگان بیش از نصف سهامی که حق رای دارند باید حاضر باشند. اگر در اولین دعوت، حد نصاب مذکور حاصل نشد، مجمع برای بار دوم دعوت و با حضور دارندگان بیش از یک سوم سهامی که حق رای دارند رسمیت یافته و اتخاذ تصمیم خواهد نمود، به شرط آن که در دعوت دوم نتیجه ی دعوت اول قید شده باشد.

تصمیمات مجمع عمومی فوق العاده همواره به اکثریت دو سوم آرای حاضر در جلسه ی رسمی معتبر خواهد بود.(ماده ی ۸۵ قانون تجارت) همین طور طبق ماده ی ۷۵ قانون تجارت، در مجمع موسس، حضور عده ای از پذیره نویسان که حداقل نصف سرمایه ی شرکت را تعهد نموده باشند ضروری است . اگر در اولین دعوت اکثریت مذکور حاصل نشد ، مجمع عمومی جدید فقط تا دو نوبت توسط موسسین دعوت می شوند.مشروط بر این که لااقل بیست روز قبل از انعقاد آن مجمع، آگهی دعوت آن با قید دستور جلسه ی قبل و نتیجه ی آن در روزنامه ی کثیرالانتشاری که در اعلامیه ی پذیره نویسی معین شده است منتشر گردد.

مجمع عمومی جدید وقتی قانونی است که صاحبان لاقل یک سوم سرمایه ی شرکت در آن حاضر باشند.در هر یک از دو مجمع فوق ، کلیه ی تصمیمات باید به اکثریت دو ثلث آرای حاضرین اتخاذ شود.در صورتی که در مجمع عمومی سوم اکثریت لازم حاضر نشد، موسسین عدم تشکیل شرکت را اعلام می دارند. در شرکت های سهامی، اتخاذ تصمیم مجمع عمومی عادی از طریق اکثریت مطلق (نصف به اضافه ی یک) صورت می پذیرد. استثنا: (اکثریت نسبی: انتخاب مدیر و بازرس، اکثریت سه چهارم آرای حاضر در مجمع عمومی: انتخاب رئیس هیات مدیره به عنوان مدیر عامل) که دعوت اول از دارندگان اقلابیش از نصف سهامی که حق رای دارند و دعوت دوم از حضور هر عده از صاحبان سهام که حق رای دارند به عمل می آید.

تحدید اختیارات مدیران در شرکت ها:

با توجه به این که مدیریت شرکت در واقع (نمایندگی و وکالت) از طرف شرکت است ، اقدامات مدیر در صورتی در حق شرکت نافذ است که به (قصد نیابت از طرف شرکت) انجام شده باشد. تحدید اختیارات مدیران در شرکت های سهامی، از طریق اساسنامه و یا توافق جداگانه انجام می گیرد که در هر دو حال در برابر ثالث اعتبار ندارد (در رابطه ی بین خود مدیر و شرکا اعتبار دارد و در برابر ثالث اعتبار ندارد). تحدید اختیارات مدیران در شرکت های تضامنی و نسبی و با مسئولیت محدود نیز از طریق اساسنامه و توافق جداگانه صورت می پذیرد، اما تحدید در اساسنامه هم در برابر ثالث و هم در رابطه ی بین خود شرکا کاملاً معتبر است در صورتی که در توافق جداگانه، تحدید اختیار فقط در رابطه ی مدیر و شرکا اعتبار دارد و در برابر ثالث اعتبار ندارد.

رکن اداره کننده ی شرکت ها:

در شرکت سهامی خاص، نحوه ی انتخاب در ابتدا توسط کلیه ی سهامداران و بعد ها توسط مجمع عمومی عادی صورت می گیرد. تعداد مدیران حداقل ۵ نفر است. (ماده ی ۳ و ۱۰۷ قانون تجارت) مدت مدیریت نباید متجاوز از دو سال باشد و غیر از مدیر عامل، اعضای هیات مدیره نیز باید سهامدار باشند. در شرکت سهامی عام، نحوه ی انتخاب در ابتدا توسط مجمع عمومی موسس و بعد ها توسط مجمع عمومی عادی انجام می پذیرد.

تعداد مدیران حداقل ۵ نفر است. (ماده ی ۳ و ۱۰۷ قانون تجارت) و مدت مدیریت نباید متجاوز از دو سال باشد. غیر از مدیر عامل، اعضای هیات مدیره نیز باید سهامدار باشند. همچنین در شرکت با مسئولیت محدود، نحوه ی انتخاب بر اساس قاعده ی ماده ی ۱۰۶ قانون تجارت، «الف» اکثریت لاقل نصف سرمایه، ب) اکثریت عددی در صورت عدم حصول اکثریت در دفعه ی اول» می باشد. تعداد مدیر حداقل ۱ نفر است و مدت مدیریت هم محدودیتی ندارد و می تواند مدت هم نداشته باشد.

میزان مسئولیت شرکا در شرکت ها:

در شرکت تضامنی میزان مسئولیت شرکا نامحدود و به صورت مطلق است. «هر یک مسئول تمام قروض است» (ماده ی ۱۱۶ قانون تجارت) در صورتی که در شرکت با مسئولیت محدود، مسئولیت شرکا محدود و تا میزان سرمایه ی شریک در شرکت است. (ماده ی ۹۴ قانون تجارت) همین طور در شرکت نسبی، میزان مسئولیت شرکا نامحدود و به نسبت سهم الشرکه ی شریک به کل سرمایه است. (ماده ی ۱۸۳ قانون تجارت) و در شرکت سهامی نیز، میزان مسئولیت شرکا محدود و به مبلغ اسمی سهام است. (ماده ی ۱ لایحه ی اصلاحی قانون تجارت) از جمله سایر تفاوت ها میان شرکت ها، میزان آورده های شرکت ها است. من باب مثال، حداقل سرمایه برای ثبت شرکت با مسئولیت محدود و سهامی خاص یک میلیون ریال است. اما در شرکت سهامی خاص، حداقل ۳۵ درصد سرمایه باید نقدا در یکی از شعب بانک ها تودیع و گواهی مربوطه ارائه و ۶۵ درصد در تعهد سهامداران باشد. همچنین، در شرکت های سهامی عام جهت تامین سرمایه اقدام به پذیره نویسی عمومی می شود، اما شرکت های سهامی خاص حق مراجعه به عموم را ندارند. قابل توجه است، برخی از شرکت ها نیز آورده ی غیر نقدی (نظیر حق اختراع و حق کسب و پیشه) سرمایه ی اصلی شان است.

همین طور در یک مقایسه ی تطبیقی میان شرکت ها در می یابیم در شرکت مختلط غیر سهامی ، سهم شریک با مسئولیت محدود به قطعات سهام تقسیم نمی شود و آزادانه قابل معامله نیست و شخصیت شرکای با مسئولیت محدود در شرکت مد نظر است، در صورتی که در شرکت مختلط سهامی، شرکای با مسئولیت محدود به صورت سهم در می آید و مانند سهام شرکت های سهامی قابل نقل و انتقال است و شخصیت شرکای صاحب سهم از اهمیت برخوردار نیست و هر صاحب سهمی شریک محسوب می شود.

همچنین این نکته قابل ذکر است که انتخاب روزنامه ی کثیرالانتشار در شرکت سهامی خاص برای درج آگهی های دعوت شرکت الزامی و در شرکت با مسئولیت محدود اختیاری است. شرایط احراز حد نصاب در مجامع عمومی در شرکت سهامی خاص سهل تر و در شرکت با مسئولیت محدود با توجه به نوع شرکت مشکل تر می باشد.

علی رغم تفاوت های عمده ای که در انواع شرکت ها برشمردیم، در ثبت شرکتهای اشتراکاتی نیز وجود دارد که به طور مختصر به آن ها نیز اشاره می نماییم :

وجود شریک:

حداقل ۲ شریک در (شرکت تضامنی، شرکت نسبی، شرکت با مسئولیت محدود، شرکت مختلط غیر سهامی)

حداقل ۳ شریک در (شرکت سهامی خاص، شرکت مختلط سهامی)

حداقل ۵ شریک در (شرکت سهامی عام)

حداقل ۷ شریک در (شرکت تعاونی تولید و مصرف)

انعقاد قرارداد شرکت:

تشکیل شرکت، ماهیت قراردادی دارد که به صورت اساسنامه یا شرکتنامه تنظیم می شود. لذا، رعایت شروط اساسی صحت معاملات یعنی قصد و رضا، اهلیت، موضوع با شرایط خاص آن، مشروعیت جهت، ضروری است و عدم رعایت این شروط، منجر به بطلان یا عدم نفوذ شرکت خواهد بود. علاوه بر این شرایط، یک سری شرایط شکلی هم مانند ضرورت وجود قرارداد کتبی، برای تشکیل شرکت لازم است.

آورده ی شرکا (سرمایه):

- نقدی: آورده ای که موضوع آن وجه نقد باشد.
- غیر نقدی: مال مادی (منقول و غیر منقول) مال غیر مادی : (حق تالیف ،حق اختراع ،حق کسب و پیشه ،حق انتفاع ،دانش فنی) هنر (کار ،صنعت، فعالیت)

قابل ذکر است ارزیابی آورده های غیر نقدی موسسان، توسط کارشناس رسمی وزارت دادگستری که به صورت کتبی اعلان نظر می کند انجام می شود. (ماده ی ۷۶ لایحه) و همانطور که از ظاهر ماده ی ۷۶ لایحه استنباط می شود، فقط موسسین حق آوردن آورده های غیر نقدی را دارند.

موفق باشید