

أرسل الموضوع إلى صديق

التعايش مع السكري
فرصة للتدريب

نماء

&\$\$) #\\$+##/8&

م نماء



نا شاب سوداني لدي مشروع لتطوير الحرف اليدوية المحلية والملابس التقليدية. وقد أعجب أحد أقاربي بالفكرة. وقرر مساعدتي بتمويل المشروع بأكثر من ثلاثة أرباع التكلفة على أن أقوم أنا بالتنفيذ والإدارة. وبالطبع أنا صاحب الفكرة والمخطط لها.

سؤالني هو: كيف سيكون تقسيم

الأرباح. وفي اعتقاد شريكي أن الأرباح ستكون منصفة بحكم أنه صاحب رأس المال وأنا المنفذ والمدير. فهل أقبل العرض؟ خاصة أنني أرى أن العرض منصف في

الفترة الأولى. ولكن على المدى الطويل إذا نجح المشروع فسيكون العبء عليّ كاملاً. فضلاً عن أن الأفكار والابتكارات ستتجدد. ولكن رأس المال لن يطرأ عليه التطور.. فكيف يجب أن يتصرف الإنسان في مثل هذه العروض؟

هذه المشكلة التي يتحدث عنها الشباب السوداني تواجه الكثير من شبابنا العربي؛ ولذا دكتور نبيل شلبي مستشار تنمية المنشآت الصغيرة بالغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية بالسعودية يؤكد في البداية على مبدأ أساسي في تأسيس أي مشروع يجب أن يستوعبه كل شاب. وهو أن "العقد شريعة المتعاقدين".

فالاتفاق الواضح والتراضي بين الطرفين !كما يقول الدكتور شلبي - و من أهم عوامل نجاح المشروع. غير أن هناك نسبة استرشادية غير إلزامية لتقسيم الأرباح بين الأطراف. ويأتي الاتفاق فيما بين الأطراف هو الأولى. من أبرز هذه النسب:

! من 5- 10% نظير الإدارة دون رأس المال

- من 40- 60% نظير الإدارة والمشاركة في رأس المال

- من 50- 70% للممول دون الإدارة

وعليه !دكتور شلبي يرى أن نسبة الـ50% معقولة في أرباح المشروع. كما أن على الشباب السوداني ألا ينسى أنه إذا كبرت شركته فإن الممول هو الذي وقف إلى جانبه وساعده في الوقت الذي كان فيه التمويل هو العقبة التي تحول دون بدء المشروع.

ول في مشكلة الشباب السوداني وغيره:

ت على الشراكة وتقسيم الأرباح فيجب أن تكون مقتنعا وراضيا بذلك حتى لا ينعكس على حماسك، ويفشل المشروع.

- يمكن إدراج بنود بعقد الاتفاق بينكما توضح مدة الاتفاق وكيفية التخارج بعد فترة معينة (عشر سنوات مثلا). ويتم التخارج بسعر التقييم السوقي.

! أولك: نا في نظري أن العرض منصف في الفترة الأولى. ولكن على المدى الطويل إذا نجح المشروع فسيكون العيب عليّ كاملا إلى جانب أن الأفكار ستتجدد. ولكن رأس المال لن يتطور... يوحى بأنك غير مستريح للعرض بالرغم من أنني أراه عادلا).

وعليه فحاول البدء بإمكانياتك المحدودة أو بالاقتراض من جهة تمويلية بمنطقتك تشجع الصناعات الحرفية دون اللجوء للشراكة: لأنني أخشى أنك لن تقبل ذلك بسهولة.

ركعة في الإسلام

يؤيد ما ذهب إليه الدكتور شلبي بعض أساتذة الفقه. ومنهم الدكتور محمد بكر إسماعيل الأستاذ بجامعة الأزهر الذي يقول في فتوى له على "إسلام أون لاين.نت": إن الشركة المباحة في الإسلام هي التي تقوم على التراضي بين الخلطاء، ولا يتأتى منها غبن ولا ظلم، ولا يدخل عليها باب من أبواب الربا. ولا يكون فيها ما حرم الله بيعه والعمل فيه. وأن يكون مال الشركة معلوماً والعمل معلوماً والشركاء أهلاً للتصرف.

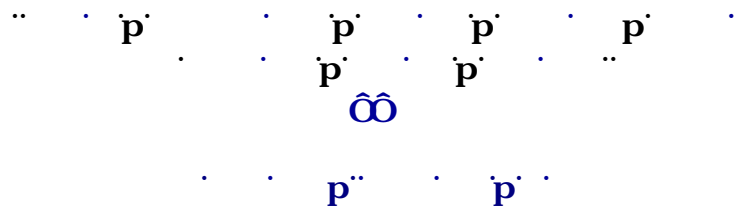
يوصي الدكتور إسماعيل ركاء بأن يتعاونوا على البر والتقوى ويتواصوا بالحق ويحرص كل منهم على مصلحة أخيه، وقد قال -صلى الله عليه وسلم: "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه".

والشركاء دائماً عرضة لوساوس الشيطان ومغرياته بالخيانة أو الطمع فيما ليس لهم بحق، فينبغي للمؤمن ألا يحقد على أخيه أو يستكثر عليه ربحه أو يحسده على ما آتاه الله من فضله أو يحط من شأنه أو ينكر جهده في العمل أو يتجاهل مكانته بين الناس أو يتعالى عليه بعلمه أو بماله أو بنسبه أو بمنصبه.. وليحرص كل شريك على حق شريكه ومنفعته.

إذن، فمنطق الشركاء في إقامة أي مشروع تجاري يستلزم تعاوناً وتفاهماً وإيماناً من قبل أطراف هذا المشروع بأن لكل منهم دوره في العمل، ونصيبه وريحه هو بمقدار ما اتفقوا عليه جميعاً.

رأ أيضاً:

- **نسبة الربح في الشراكة**
- **جهات تمويل مشروعك**
- **رية مصرية.. تنمية بالتركيز**
- **رب.. مشروعات صغيرة وهموم كبيرة**



!%-- }

MS Internet
Explorer 5