

الباب الأول

انشاء المشروعات التجارية

من السهل أن ينشئ فرد بيتاً للتجارة . ولكنه ليس سهلاً أن ينجح هذا البيت أو أن يدوم طويلاً إذا غاب عن المؤسس الطرق التي تؤدي إلى هذا النجاح أو ذلك الاستقرار . ذلك أنه في الأوقات الحاضرة أصبح نجاح المشروعات رهين درس هذه الطرق درساً وافياً والإلمام بها من شتى النواحي . وأصبحت القواعد والنظريات العلمية الخاصة بإنشائها حقيقة راهنة لا يمكن إغفالها أو التغاضي عنها ، وإلا لكان نصيب المشروع في معظم الأحوال الفشل والخذلان

وهذا الباب يبحث في المسائل التي يجب الإلمام بها عند التفكير في إنشاء مشروع تجارى

وهي : -

- ١ - دراسة احتمال نجاح المشروع
- ٢ - اختيار الشكل القانونى للمشروع
- ٣ - اختبار الموقع
- ٤ - تقدير المال اللازم لتكوين المشروع
- ٥ - كيفية إيجاد هذا المال
- ٦ - القيام بتنفيذ الاجراءات اللازمة للتكوين
- ٧ - الاجراءات المتممة

الفصل الأول دراسة احتمالات النجاح

الأمل بالنجاح :

لا بد من أن يحمل المشروع بين ثناياه عوامل الأمل بالنجاح حتى ينجح في النهاية . ولا بد من أن تكون هذه العوامل حقيقية لا خيالية . ويبد أن جميع الناس متفقون في هذا الرأي إلا أنه من دواعي الأسف أن العدد الوافر من المشروعات يقوم بها مؤسسوها دون التأكد من هذا العامل الهام وتراهم يقدمون على صرف الأموال في التأسيس بمجرد اختمار فكرة صائبة أو خاطئة في رأس أحدهم دون سابق بحث أو استقصاء ، وهنا الهاوية السحيقة التي تبتلع أموال المؤسسين وأرباب المشروعات والتي تودي في النهاية بمشروعاتهم . والأمثلة العملية لذلك عديدة العدد وناطقة البيان (١)

وليس المقصود من هذا البحث أو الدرس مجرد الكلام والمناقشة وإنما المقصود جمع الأرقام الحقيقية والبيانات العملية من مختلف المصادر الموثوق بها ليقوم عليها الاستنتاج الصحيح . وليس لجاهل بموضوع المشروع أن يقوم بهذه العملية ، بل من المهم جداً أن يقوم بها الفنيون في المهنة الذين مارسوها طويلاً ، أو على الأقل الذين قد اشتركوا في تأسيس مثلها من قبل .

(١) من هذه الأمثلة ما قامت به إحدى الشركات في المكسيك من إنشاء خط حديدي - على أثر اكتشاف منجم غني بالفحم - يربط هذا المنجم بالجهات المسكونة قبل التحرى عن مدى نجاح المنجم نفسه . وبعد إتمام الخط وشراء العربات والقاطرات وما إليها وجد أن المنجم غير قابل للاستغلال التجاري لأن الفحم كان يحتوى على كميات كبيرة من المواد الكبريتية تحتاج إلى مال طائل لفصلها عن الفحم ، وبذلك لم تجر ولا عربة واحدة من عربات السكة الحديدية . هكذا هوى مشروعان كبيران مجرد عدم استيفاء البحث مقدماً وهما - مشروع استغلال المنجم ومشروع السكة الحديدية (إقرأ Vaes ص ١٤) . ومن الأمثلة الأخرى فشل مصنع كبير للصابون أنشأه بعض الماليين في القاهرة عام ١٩٣٢ ، وبعد عامين من إنشائه دعا أصحابه المؤلف لبحث أسباب توالي الخسائر الفادحة وبالتالي عدم نجاح المشروع ، فتبين أن السبب الأكبر يرجع إلى عدم قيام المؤسسين بأية دراسة علمية قبل التأسيس وإن كل ما عمل من تشييد المباني وتركيب الأجهزة والآلات وإنتاج بعض أصناف الصابون لم يكن أساسه البحث ولكن طبقاً لأوامر المدير الذي لم يسبق له الاشتغال بهذه الصناعة ولم يدرس السوق الخاصة بتجارة الصابون من قبل

فاذا لم يكن من بين المؤسسين من يمكن الارتكان عليهم في المسائل الفنية وجب عليهم أن يستأجروا خدمات الفنيين في الأمر فهؤلاء بسر المهنة عالون ، وعلى خباياها وخفاياها واقفون ، ويمكنهم الوصول إل قرارات صائبة هي من الأهمية بمكان مواصلة تأسيس المشروع أو التخلي عنه بناتاً . وأجر هؤلاء الفنيين يتحمله المؤسسون في حالة الخيبة ، ولكنهم يدفعونه مالا أو على شكل أوراق مالية في الحالة الأخرى . وخير المؤسسين أن يتخلوا عن مشروع بدأ لهم فشله من أن يقدموا على إنشائه ويكلفوا أنفسهم مالا وجهداً ، ثم يذهب كل ذلك أدراج الرياح وتسوء سمعتهم التجارية فلا تقوم لهم قائمة بمدائد لا في هذا المشروع ولا في غيره .

(١١) بحث عوامل النجاح :

بعد هذه المقدمة الموجزة تنشأ مشكلة موضوع الدرس . أو بعبارة أخرى ما هي الامور التي ينبغي على الباحث معرفتها ، والجواب على هذا السؤال تقول انه ينبغي بحث المشروع من جميع نواحيه . بمعنى أنه في المشروعات التجارية يجب درس المسائل الآتية :

- ١ - حدود السوق التي ستباع فيها البضائع - هل هو سوق محلي (في المدينة) أم سوق أهلي (في القطر كله) أم سوق عالمي (خارج القطر) . ويتحدد هذا السوق برغبة المؤسسين ومقدرتهم المالية وبنوع المتجر . فتاجر التجزئة (القطاعي) يكون سوقه محلياً في الغالب . وتاجر الجملة المتوسط يكون أهلياً . أما تاجر الجملة الكبير فيكون سوقه عالمياً .
- ٢ - مدى اقبال المستهلكين على البضائع - ويمكن معرفة ذلك من إحصائيات البيع والشراء التجارية التي تصدرها المحال الكبيرة والمهبات التجارية كالغرف التجارية والنقابات والقنصليات وغيرها ، أو من إحصائيات الجمارك إذا كان البيع خارجياً وإذا لم يتيسر ذلك فيمكن للشخص الفني الذي مارس بيع هذه الأصناف أن يعلم عما إذا كانت البضائع المزمع الاتجار فيها هي من الأصناف الرائجة أم الكاسدة ، وهل هي ذات طلب عام كبير أم ذات طلب خاص يسير . وسواء أكان السوق عالمياً أم أهلياً فيتحتم دراسة أذواق المستهلكين المختلفين في كل قطر أو منطقة يشملها هذا السوق .

- ٣ - مصادر الشراء - وهل تكون من المصانع مباشرة أو من بعض تجار الجملة أو هل من الضروري توسط الوسيط في الأمر . وفي كل حالة ينبغي معرفة هذه المصادر بالذات ومعرفة أسمائها وأنواع البضائع التي تنتجها أو تنجز فيها وسمعتها في الأسواق وشروط التعامل معها

٤ - الأثمان - وتشمل هذه أسعار الشراء ومصاريف النقل والتأمين وأسعار البيع . وتقضى عمل مقارنات كثيرة ومفصلة بين أسعار مصادر الشراء المختلفة وشروط التسليم والبيع فيها، وهل سيكون الدفع عاجلاً أم آجلاً . ثم معرفة التكاليف التي تستلزمها نقل البضائع من كل مصدر الى محلنا . ومعلوم أن مصاريف النقل تشمل عناصر كثيرة أهمها الألف والحزم والشحن والتولون البحري أو البري والتفريغ والرسوم الجمركية والرسوم المحلية الأخرى والتخليص والنقل المحلي والتأمين على البضاعة في كل مرحلة من مراحل هذا النقل . وبعد هذا يمكن معرفة سعر التكلفة (أى سعر الشراء مضافاً إليه جميع التكاليف) وبعد دراسة أسعار البيع المختلفة الجارية في السوق والتي يتحتم علينا البيع بها إن لم يكن أقل منها يمكن معرفة عما إذا كان سيفيض لنا شيء من الربح ومقدار النسبة المئوية لهذا الربح بالنسبة لسعر التكلفة أو لسعر البيع ، أو عما إذا كان هذا الربح ضئيلاً لدرجة لا تبرر إنشاء المشروع وليس في الاستطاعة تقليل النفقات

٥ - موقع البيت - هنا ينصح الباحثون مؤسسى المشروع باختيار أحسن موقع للبيت لما لهذه المسألة من الأهمية في تصريف البضائع كما سيتضح ذلك في الكلام على اختيار الموقع . كما أنه من المهم معرفة عما إذا كان سيقام بناء خاص أم يمكنني باستئجار مكان معلوم وذلك لإمكان تقدير التكاليف في كل حالة .

٦ - المصروفات العمومية - وهذه تشمل مهأيا الموظفين وأجور العمال والايجار والتأمين ومصاريف الانارة والمياه والصيانة والتصليحات والبريد والتأمين ومصاريف البيع والتوزيع وغيرها مما هو معروف لدى المحاسبين والتجار . وتقديرها مقدماً ولو على وجه التقريب يسهل معرفة ما يتعرض له المشروع من المصروفات وهل في مقدوره أن يتحملها أم أنه يعجز عن ذلك ، وإذا كان الأمر الثاني فالى أى حد يتيسر تخفيضها (١)

(١) هذا فيما يختص بالمشروعات التجارية التي ينفرد بها هذا البحث أما المشروعات الصناعية فتحتاج الى دراسة إضافية على جانب عظيم من الأهمية ، تختص بأنواع الآلات والقوى المحركة والوقود ثم طريقة تركيب هذه الآلات ووضعها بحسب العملية الصناعية ومراعاة الشروط الصحية داخل المصنع وشروط سلامة العمال . ثم بحث أنواع المواد الخام ومصادر شرائها وتخزينها . وكذلك عدد العمال اللازمين وأجورهم والتأمين عليهم ضد الاصابات وغير ذلك من الأمور . ولقد شاهدنا كثيراً من المصانع لا تلبث أن تشيد حتى ينهار عمالها لاستعمال آلات غير النوع المطلوب أو لخطأ في تركيبها أو إدارتها أو لسبب آخر أساسه عدم درس المشروع درساً كافياً قبل الاقدام على تأسيسه

الانتفاع بالمعلومات :

بعد الحصول على هذه البيانات وعلى غيرها مما يرى الفنيون ضرورته وفائدته يقدم هؤلاء تقريرهم الى ارباب المشروع مشفوعاً بالأرقام اللازمة التي تبين احتمال نجاح المشروع أو فشله . وفي البلاد المتقدمة تجارياً وصناعياً توجد هيئات خاصة ترشد أصحاب المشروعات الى هؤلاء الفنيين . ويوجد لديها قائمة بأسمائهم مرتبة بطبيعة الحال بحسب كل نوع من أنواع المتاجر أو الصناعات بل بحسب كل فرع منها . فتجارة الورق مثلاً لها اخصائيون مختلفون يختص نفر منهم بورق الطباعة ، وآخرون بورق الكرافت السميكة . وغيرهم بورق الكرافت الرقيق ، وغيرهم بالورق المفضل الذي تلف فيه الشكولاته أو السجائر أو اللبن ، ثم ورق التغليف ، وورق الحوائط وهكذا . وقس على ذلك بالنسبة للبضائع الأخرى .

الكفاية الادارية :

غنى عن البيان أن نجاح الأعمال لا يكون ميسوراً بغير كفاية في الادارة العامة ، كفاية فنية تمت بجميع نواحي موضوع العمل ، وكفاية إدارية خاصة بتنظيم المشروع تنظيمياً حديثاً لا يتسرب إليه خال ولا بعتوره وهن ولا مرض . وكمن من المشروعات الصناعية والتجارية التي ما لبثت أن بزغت الى الوجود حتى عاجلتها المنية في طفولتها بسبب إسناد الادارة إلى أناس مجردين من هذه الكفاية . وقد يكون هؤلاء الأشخاص على جانب عظيم من الجاه أو من اليسر أو من العلم البحت أو مزودين بأعظم الألقاب ، غير أن هذا كله لا يوازن بجوار إلمامهم بموضوع المشروع أى بالسلمة التي يدور عليها ربحي الصناعة أو التجارة .

والمران له قيمته الأولى في نجاح العمل ، ومن ثم نرى أن أفضل من يوكل اليه عملية الادارة هو من تربى في المهنة ومارس العمل في جميع أدواره ومختلف نواحيه ودرسه دراسة وافية بعد أن يكون قد أتم دروسه النظرية التجارية .

ومهم جداً أن نلاحظ أن الادارة المتوفرة فيها هذه الصفات تحفظ رأس المال من الضياع الى حد كبير . فكثير من الأعمال تضع جزءاً عظيماً من رأس مالها في التجارب الناشئة عن عدم الخبرة . بل أن الأمر أخطر من هذا فان عدم الخبرة كثيراً ما تودي بحياة المشروع كله . فغالباً ما يبدأ المشروع عمله بشكلاً لا يصادف ارتياحاً لدى المستهلكين أو يخرج في

الأسواق مصنوعات ناقصة أو مشوهة أو تخالف الصنف المطلوب . ونتيجة هذا ظاهرة للعيان إذ أن الادارة تجدد نفسها أمام الأمر الواقع في أحد المظهرين الآتيين :-

(١) ضياع جزء كبير من رأس المال في هذه التجربة الفاشلة

(٢) تكوين سمعة سيئة لا تمحوها الأيام الغريبة

وإذا ما أصيب بيت بهذه العوارض فهو الموت المحقق له إذ أنه لن يجد فيما بعد المال الكافي للإنتاج ، وأنه حتى إذا رغب في اقتراض ما يكفيه من المال ليسد به المقدار الضائع فإنه لن يتوصل إلى ذلك إلا بشروط مرهقة لأن المقرض يعلم أنه قادم على عملية خطيرة . وفي النهاية إذا فرضنا أنه توصل بعد هذا إلى إنتاج سامة مرضية فليس من السهل توزيعها بعد تكوين هذه السمعة السيئة . ثم أن ما يربحه من البيع لا شك ضائع كله أو معظمه في سداد فوائد القرض الذي اقترضه . أما الكفاية الادارية فيقصد بها القدرة في إدارة البيت الداخلية من حيث تنظيم العمل وتوزيعه بين الموظفين والعمال ، وسيأتي الكلام على هذا الموضوع في مكان آخر . ويكفي أن نقول هنا أن هذه القدرة تتطلب صفات كثيرة في شخص المدير أو المديرين أهمها المران والحزم وحسن التصريف مع المراقبة الدائمة . ويجب فوق هذا أن يتوافر في المديرين صفة ضرورية هي إخلاصهم لعمالهم ورغبتهم في نجاحه وتفوقه ، ومن الشروط الأساسية أنه ينبغي أن يكون لديهم إلمام تام بما تتطلبه وظائفهم من المعلومات الفنية .

لابد من العنصر التجارى فى الإدارة :

من المشاهدات التى تلت النظر فى تأسيس المشروعات ان بعض الاخصائين يقومون بإنشاء مؤسسات تجارية أو صناعية فى موضوع اختصاصهم دون أن يشركوا معهم العنصر التجارى أى اخصائين فى شئون المتاجرة . من ذلك ما شاهدناه كثيراً فى السوق المصرى من قيام كيميائى مثلاً بإنشاء شركة لصناعة المواد الكيماوية والعقاقير ، أو كهربائى للمتاجرة فى أدوات الكهرباء ، أو مهندس المتاجرة فى الآلات أو فى مواد البناء ، أو زراعى لإقامة مصنع لمنتجات الألبان أو للصناعات الزراعية ، شاهدنا هؤلاء وأمثالهم يؤسسون المشروعات دون تفكير فى اشتراك العنصر التجارى فى الإدارة ، فكانت عملية التأسيس ناقصة لأن الفن يحتاج إلى التجارة سواء أكان ذلك أثناء عملية الإنشاء ذاتها أو فى الأعمال اليومية بعد الإنشاء ، ولهذا السبب وحده فشلت هذه المشروعات ، فلقد عجز أصحابها من الفنيين عن إدارتها وعن تنظيمها واختلت أعمالها وحقق بها الدمار .

والواقع الذي لا مراء فيه أن كل ادارة لمؤسسة ينبغي أن تشمل في جميع الظروف العنصر التجاري بجوار العنصر الفني ، وانه لا غنى للعنصر الواحد عن زميله الآخر . وينبغي أن يجرأ الاختصاص بينهما ، كل يعمل في محيطه الخاص ، فعملية الانشاء وتنظيم الأعمال الادارية ، وتنظيم أعمال البيع والشراء والنقد ، والمحاسبة ، والاشراف على شئون الموظفين والعمال ، والمراسلات ، والتخزين ، كل هذه من اختصاص المدير التجاري ولا يستطيع الفني القيام بها ، أما الصناعة من الناحية الفنية وتحديد الأصناف التي ينظر في انتاجها أو بيعها وطرق هذه الصناعة ، والاشراف الفني على العمال ، وتحديد المواد التي تشتري ، فكل هذا من عمل المدير الفني ، وبديهي أن مثل هذه المؤسسات لا تستقيم أحوالها الا بجهودات المديرين معاً .

الفصل الثاني

(٢) اختيار الشكل القانوني للمشروع

القانون وهو فنه بتحديد المسؤوليات :

تحديد المسؤولية القانونية في معاملاتنا التجارية أصبحت من الأهمية بمكان بحيث أنه لا ينظر نجاح مشروع دون وضع قواعد واضحة لتحديد هذه المسؤولية لكل شخص متصل بالمشروع بناحية من النواحي ، سواء أكان مديراً له أو مساهماً فيه أو موظفاً به وحتى وبالنسبة المتعاملين معه . لذلك فإن القانون التجاري أخذ يتطور ويتقدم في السنين الأخيرة بقصد تحديد هذه المسؤوليات المختلفة وبيان حقوق وواجبات جميع الأشخاص المتصلين بالأعمال التجارية والصناعية ، فإن هذه الحقوق والواجبات تشعبت وتكاثرت بسبب نمو الأعمال التجارية وتعدد أنواعها تشبيهاً مع التقدم الاقتصادي المضطرد .

فمدير المشروع يجب أن يكون مسؤولاً عن عمله وخاصة عن كيفية تصرفه في مالية المشروع . كما أن الشريك أو المساهم يجب أن تعطى له كافة الضمانات الممكنة لعدم ضياع أمواله ، وإلا فإن الثقة في انشاء المشاريع تنعدم ولا يقدم شخص على تثير أمواله في هذه المشروعات المفيدة . وكذلك بالنسبة للموظفين والعمال المشتغلين بالبيت فينبغي أن يجعل كل منهم مسؤولاً عن عمله مع بيان حدود هذا العمل ، كما أن لكل منهم حقوقاً ازاء أصحاب البيت يجدر بيانها بكل وضوح وجلاء . كل هذه الحقوق وتلك الواجبات تتوقف في تحديدها الى حد كبير

على الشكل القانونى للمشروع. وبمقتضى القانون المصرى يتخذ المشروع أحد الأشكال القانونية الآتية: -

- ١ (الملكية الفردية
- ٢ (شركة تضامن
- ٣ (شركة توصية بسيطة
- ٤ (شركة مساهمة
- ٥ (شركة توصية ذات أسهم
- ٦ (شركة محاصة

وليس الغرض اجراء بحث مفصل فى الاجراءات القانونية اللازمة لتكوين هذه المحال أو فى إدارتها وتصفيتهما أو بيان حقوق وواجبات الاشخاص القائمين بإدارتها والمتصلين بها ، فهذا كله من مباحث القانون التجارى . إنما مهمتنا تنحصر فى بيان مزايا كل مظهر قانونى وعيوبه ومدى صلاحيته للمشروع المزمع انشاؤه حتى يختار المؤسسون من بينها ما هو أكثر ملاءمة لظروفهم وحاجتهم .

ولا شك فى أن مؤسس المشروع يجب أن يكون ملماً بجميع النقط القانونية الخاصة بهذه الاشكال المختلفة ، أو عليه على الأقل أن يستعين بمشورة الاخصائيين من رجال القانون حتى يبنى اختياره على أساس صحيح .

١ - الملكية الفردية:

هذه هى أبسط مظاهر المشروعات القانونية - أن يكون البيت ملكاً لفرد واحد ، هو صاحبه وهو فى الغالب مديره وهو الذى يضع سياسته ويتحمل المسئولية فيه ، وأملاكه الخاصة تكون ضامنة لتعهداته التجارية .

وشخصية صاحب البيت فى هذه الحالة هى كل شىء فعليةا تقوم ثقة الجمهور فى المشروع أو تنعدم ، وعليها يحدد مدى الإئتمان الذى يقدمه له البائعون أو الممولون فى شكل بضاعة يدفع ثمنها آجلاً أو فى شكل مال يعطى له بصفة قرض . كما أن هذه الشخصية لها الاثر الاكبر فى كيفية تنظيم المشروع وفى درجة ارضاء زبون المحل . والبيوت المملوكة لفرد هى عادة بيوت صغيرة الحجم تجارتها محصورة فى الجهة أو المدينة المقامة بها وقتما تنعدي أعمالها الى الاقطار الخارجية . والسبب فى ذلك واضح وهو أن البيوت الكبيرة تحتاج الى رؤوس أموال كبيرة لا يتيسر وجودها عند فرد واحد ، وان إدارتها تحتاج الى أكثر من مدير واحد .

وأخص مزايا هذا النوع هي حسن الإدارة والمحافظة التامة على مالية المشروع حيث أن المالك هو المدير والمتصرف في المال ومصاحته تتمثل في إرضاء المتعاملين معه من الجمهور حتى يزيد من أرباحه، كما أنها تتمثل أيضاً في المحافظة على المال وعدم الاسراف فيه بدون مسوغ حتى تنمو تجارته ويثبت مركزه. وربما لاحظ بعض الواقفين على بواطن الأمور في عالم التجارة أن عدداً كبيراً من هذه المشروعات الفردية كان نصيبها الفشل السريع وأن سبب هذا الفشل لم يكن جلياً في معظم الحالات. والواقع أنه من العسير الاهتداء الى السبب الحقيقي في مثل هذه الحال لتركز كل أعمالها في شخص صاحبها وهو المتصرف بلا حساب في أموالها. وعليه فيجوز لنا أن نقول أن السبب الجوهري هو عدم صلاحية شخصية صاحب المشروع للقيام به أو لإهماله في القيام بواجباته. وأخص عيوب هذا النوع هي المسؤولية المطلقة الواقعة على صاحب المشروع فهي مسئولية لاحد لها. ورب غلظة واحدة أودت بالمشروع كله وبما يمتلك صاحبه من المتاع الشخصي، كما قد تتعرض حقوق دائنيه أيضاً للضياع.

٢ - شركة التضامن :

يتضامن الشركاء في هذه الشركة في إدارتها وفي الوفاء بجميع ديونها وتعهداتها، كما أن كل شريك منهم مسئول بمفرده عن هذه الديون والتعهدات. ويتوقف نجاح هذه الشركات على تضامن الشركاء في العمل وإخلاصهم للمشروع. لذلك فإن أول مبدأ يجب مراعاته في تحرير عقد الشركة هو ملاحظة مصالحة كل شريك والعمل على تحقيقها، فإن الاخلاص في هذه المشروعات يقوم حيث توجد المصلحة المادية وينعدم عند انعدامها.

ويتوقف نجاح هذا المشروع أيضاً على اختيار الشركاء، إذ أن شخصية كل فرد منهم لها أهمية خاصة وأثر ظاهر في نجاح العمل. فالجمهور يضع ثقته في أعمال الشركة ويقبل على التعامل معها إذا كان الشركاء جميعاً أهلاً لهذه الثقة. أما إذا كان أحد الشركاء أو بعضهم بعيبين عن ثقة المتعاملين لسبب من الاسباب فإن نجاح المشروع يصبح أمراً عسيراً.

وثقة الجمهور في الشركاء تقوم على حجرين أساسين :-

(١) حسن السمعة في الاسواق

(٢) قيمة الممتلكات الخاصة لكل شريك

وحسن السمعة يمتد معناها الى أقصى الحدود. فرجل الاعمال الذي يرغب لنفسه نجاحاً مستديماً ينبغي أن يكتسب شهرة دائمة في نظافة اليد ودقة المعاملة وضبط المواعيد وتنفيذ

التعهدات على أكمل وجه ، كما يجب أن يكون صادقاً في كلامه بعيداً عن التفكير في النبل من عملائه بطريق الغش أو بانتهاز الفرص الدنيئة ، بل بالعكس يجب عليه أن يرشدهم الى ما فيه صالحهم وأن يكسب رضاهم بكل الطرق المشروعة .

وممتلكات الشريك الشخصية لها مكانة هامة في شركات التضامن إذ أن المتعاملين يجدون فيها ضماناً مادياً يرجعون اليه عند الاقتضاء .

ولهذا النوع من الشركات مزاياه وعيوبه كغيره من الانواع ، فمن مزايا شركات التضامن :-

١ - ان اتحاد الشركاء مع بعضهم يوجد مجالاً مرناً للعمل يسهل تحويره بما يناسب الظروف ويساعد على تنفيذ الأعمال على وجه الدقة وبالعباية الواجبة

٢ - ان المسؤولية المطلقة الملقاة على عاتق الشركاء هي أكبر وازع لهم على مضاعفة جهودهم والسير في العمل بكل حذر وعناية

٣ - هذه المسؤولية المطلقة بعينها تشجع الممولين على مساعدة المشروع بالمال وتزيد من

درجة الائتمان به

وأهم عيوب شركات التضامن هي :-

١ - ان كيان هذه الشركات مهدد دائماً بوفاة أحد الشركاء أو بافلاسه فتتعطل الشركة بمجرد حدوث أحد الأمرين ، وينبغي بعد ذلك اذا أراد الباقون الاستمرار في العمل أن يكتوبوا شركة جديدة ، وعليهم أن يسدوا النقص الذي اعتور رأس المال الناشئ من انفصال الزميل المتوفى أو المفلس .

٢ - أن مجرد شذوذ أحد الشركاء عن خطة زملائه فيه خطر كبير إذ أنه يعرقل مساعي الآخرين ويؤجل أو يمنع تنفيذ الأعمال التي قد تعود على الشركة بالخير العميم

٣ - أن الممتلكات الشخصية للشركاء الاغنياء والتي هي ضامنة لجميع ديون الشركة قد تذهب ضحية خطأ أو إسراف الشركاء الآخرين الذين ليس لهم مثل هذه الممتلكات

٤ - ان اتساع أعمال الشركة تحتاج في غالب الأحيان إلى رؤوس أموال قد يعجز عنها الشركاء . ولذا فانهم يلجأون الى إدخال شركاء آخرين لمجرد الحصول على أموالهم وقد يكون هؤلاء الشركاء الجدد من غير المرغوب فيهم من وجوه أخرى

يمكننا إذن أن نصل الى النتيجة الآتية :- أن شركات التضامن لا تصلح للمشروعات التي تحتاج الى رؤوس أموال ضخمة ، وخصوصاً المشروعات التي عندها رأس مال ثابت كبير

دفع ثمنًا للأرض أو المباني أو الآلات ، وان شركات التضامن تصلح كثيراً لتجارة التجزئة (القطاعي) أو لبيوت الجملة للأصناف الرخيصة الثمن وكذلك للمصانع الصغيرة والورش .
وتصلح أيضاً للشركات القائمة على المهن كشركة محامين أو شركة محاسبين أو شركة رسامين أو شركة معلمين .

٣ - شركات التوصية البسيطة :

نجمع هذه الشركات نوعين من الشركاء : الأول ضامن متضامن لديون الشركة وتعهدها، والثاني يشترك برأس ماله ومستول بقدر ما دفعه فقط ، فالنوع الأول مسئوليته مطلقة والثاني محدودة . لذلك فان الادارة قاصرة على الفريق الأول ولا شأن للثاني بها سوى أن هذا الأخير الحق في طلب بعض بيانات أو حسابات خاصة بأعمال الشركة حتى يقف على حقيقة مركزها . وهذا النوع يصلح لإنشاء المشروعات التي تحتاج الى رؤوس أموال متوسطة تكون أكبر في القيمة من مشروعات شركات التضامن وأقل من الشركات المساهمة . أو بعبارة بسيطة يصلح للمشروعات التي تقوم بها شركات التضامن إذا احتاجت إلى مال أوفر لا يقوى المتضامنون على دفعه ومن محاسن شركات التوصية أنها ترضى نوعين من المستثمرين : المخاطر منهم والحريص . فالمتضامنون فيها يجازفون برؤوس أموالهم وبممتلكاتهم الخاصة ، والموصون لا يعرضون بممتلكاتهم الشخصية الى خطر .

ومن محاسنها أيضاً أنه يمكن بواسطتها جمع رأس مال لا بأس به لا يمكن للمتضامنين وحدهم الحصول عليه ، ثم امکان زيادة رأس المال من وقت لآخر بإضافة بعض أصحاب المال الى قائمة الموصين .

وعيوب شركات التضامن هي أيضاً عيوب شركات التوصية مضافاً إليها عيب آخر من الأهمية بكان ، هو أنه طالما يلجأ المؤسسون لهذه الشركات الى طرُق شبه احتيالية تضر كثيراً بصحة الجمهور وبصحة نفس الشركاء الموصين ذلك بأنهم يقيمون شريكاً متضامناً واحداً يكون خاوي الوفاض أو اثنين من هذا الطراز ويكون جميع السابقين موصين . فيقوم الفريق المتضامن بصرف أموال الشركة بالطريقة التي يهواها أو يقوم بمسدة التزامات باسم الشركة كاقتراض أموال أو شراء بضاعة على الحساب في جرأة غير محدودة وغير حاسبين أى حساب لأنهم لن يخسروا في النهاية شيئاً سوى النذر اليسير الذي دفعوه كرأس مال في بداية العمل .

وبذلك قد تذهب أموال الموصين ومعها أموال الدائنين الى هوة الضياع بسبب هذا التصرف الجريء الذى كثيراً ما يكون مصحوباً بسوء النية وعن سابق تدبير

لذلك كان جديراً بمن يرغب فى الانضمام الى شركة توصية كشريك موص ، أو بمن يفكر فى اقراضها مالا أو بيهما بضاعة بيعاً آجلاً ، أن يفكر ملياً فى الأمر قبل الاقدام عليه وأن يتحقق من حسن سمعة القائمين بالادارة وعلى الخصوص من مقدار ممتلكاتهم ، وأن يدرس ماضيهم وحاضرهم مستفسراً عنهم ممن تربطهم واياهم علاقات تجارية أو مادية بأى شكل من الأشكال.

٤ - الشروط المساهمة :

أما الشركات المساهمة فهي النوع الوحيد الذى يصلح لتكوين المشروعات العظيمة ذات العمل الواسع والتي تتطلب أموالاً جسيمة لا يمكن جمعها إلا من عدد غفير من الجمهور . فشركات المصارف والشركات الصناعية الكبرى وشركات الملاحة البحرية والجوية وشركات النقل بالسكك الحديدية وبالسيارات وبالترام ، وكذلك شركات الأراضى والعقارات والفنادق الرئيسية وغيرها ، كل هذه لا يمكن لفرد واحد أو لعدد قليل من الأفراد تمويلها . فالأمر يحتاج إذن إلى اشتراك مئات بل آلاف من المساهمين

والسهولة الملهوسة فى جمع الأموال الوفيرة عن طريق الشركات المساهمة يرجع الفضل إلى أمرين :

أولها صغر قيمة السهم أو السند ، وثانيهما إمكان تمويلها أو بيعها والحصول على الثمن فى أى وقت من الأوقات . فالمستثمر هنا لا يجد صعوبة تذكر فى المساهمة فى المشروع أو فى الانفصال عنه ، بعكس الحال فى الشركات الأخرى حيث يحتاج المستثمر إلى رأس مال كبير حتى يمكنه الانضمام إلى المشروع ، ثم انه لا يمكنه الانفصال عنه أو استرداد أمواله منه كما يشاء أو حين يشاء ، بل أن أمواله هذه تبقى رهنًا عنه تحت رحمة القائمين بالادارة وردها إليه . وكول إلى رغبتهم ، فانه من المسير جداً أن تكون هناك نقود حاضرة فى الشركة يمكن الاستغناء عنها وردها إلى الشريك المنفصل

ومن مزايا الشركات المساهمة أيضاً أنها بفضل الأنواع المختلفة للأهمم والسندات التي تصدرها ، فهي تعمل على تحقيق رغبات المستثمرين المتباينة ، فمنهم المخاطر بجاله الذى يسعى وراء ربح وفير ، ومنهم المحافظ الذى يقنع بفائدة معلومة محققة ولو أنها صغيرة فى سبيل المحافظة على المال ، ومنهم من يتوسط بين الأمرين ، كما أن منهم من يريد أن يتحقق من أن ماله غير

معرض للضيق بالمرّة فبمخار الذوع الذي يعطيه كل الضمانات التي يرغبها ، وعلى ذلك فهناك أسهم عادية تشترك في الأرباح التي قد تكون كبيرة وقد لا توجد بالمرّة ، إلى أسهم ذات امتيازات معلومة كتوزيع الربح عليها قبل غيرها ، إلى سندات ذات قائدة ثابتة ليس لها صتان خاص ، أو سندات مضمونة بضمانات قوية معلومة وغير ذلك مما سيأتي الكلام عليه في موضعه .

ويلاحظ بخصوص الشركات المساهمة أن إدارتها توكل إلى مجلس إدارة ينتخبه المساهمون لمدة معينة - عادة لثلاث سنوات - وأن هذا المجلس ليس مطلق التصرف في شئون الشركة حتى ولو أجمع كل الأعضاء على أمر ما ، فسلطة المجلس محدودة بالقانون العام والقانون النظامي للشركة ، وليس المجلس أن يعمدها إلا بقرار من الجمعية العمومية للمساهمين ، وأحياناً يحتاج الأمر إلى موافقة الجمعية العمومية غير العادية وإلى موافقة مجلس الوزراء أيضاً ، في هذه الناحية تختلف الشركات المساهمة عن شركات الأشخاص ففي الثانية إذا أجمع الشركاء على أمر أمكنهم تنفيذه دون حاجة إلى أية موافقة تصدر من جهة أخرى .

والمساهمون الذين هم أصحاب الشركة ليس لهم حق التدخل في الإدارة أو في الاطلاع على مستندات الشركة وأعمالها . وكل ما يمتلكونه من حق هو ابداء الاعتراضات أو الملاحظات التي تعين لهم في الجمعية العمومية السنوية . لكن هذا ليس كافياً ولذلك أجاز القانون للمساهمين أن ينيبوا عنهم شخصاً أو أكثر للقيام بجهة المراقبة - مراقبة الحسابات وأعمال الشركة والتأكد من أنها موافقة لنظام الشركة وللقانون العام ومن أن المديرين قاتنون بأعمالهم بما يتفق ومصلحة الشركة - هؤلاء الناخبون هم مراقبو الحسابات الذين تنتخبهم الجمعية العمومية السنوية في كل عام عند استعراض الأعمال السنوية وعرض الحسابات الختامية على جمهور المساهمين .

ومن مساويء الشركات المساهمة أنها قد تعطى فرصة لفريق من ذوى الضمان العريضة لجمع أموال طائلة من الجمهور بطريق الأسهم أو بطريق اصدار سندات ، ثم تصبح هذه الأموال فريسة في أيدي العابثين يتفنونها في الطريق التي تبناها أنفسهم فتضيع حقوق المساهمين - قد يحدث هذا رغم الاحتياطات الكثيرة والشديدة التي نص عنها القانون والتي حتم اتباعها في تكوين هذا النوع من الشركات بفرض المحافظة على أموال المساهمين .

بمجرور سوء نية القائمين بالإدارة قد تضيع رؤس لأموال من سوء تصرفهم أو من الاقدام على مضاربات أو التزامات هي فوق طاقة المشروع أو بسبب الاسراف في مصروفات الشركة ، فواجب المساهمين الأول اولاً هذه الأخطار أن يكونوا على غاية الحذر في انتخاب المديرين

مستوثقين لأنفسهم من وجود صفات الادارة الحكيمه في أشخاصهم ، وعليهم أيضاً أن يقرروا صراحة في نظام الشركة منع الدخول في مضاربات أو مجازفات من أى نوع .
وتكوين الشركات المساهمة يحتاج إلى عدة إجراءات طويلة لا يتيسر تمامها إلا في مدة طويلة من الوقت (راجع أحكام القانون التجارى)

ومن ناحية عملية يبدأ صاحب الفكرة بتكوين هيئة المؤسسين وينبغي أن يكون عددهم سبعة على الأقل ، ويختارون عادة من أصحاب السمعة الذائعة في السوق التجارى حتى يكون في نشر أسمائهم على الجمهور حافز للراغبين في الاشتراك في المشروع والا ككتاب في أسهمه . أما اذا كان هؤلاء المؤسسين من غير المعروفين في الأوساط الاقتصادية ممن يسمونهم «بالنكرات التجارية» فليس هناك ما يشجع الجمهور على الا ككتاب في رأس المال . فاذا تكونت هذه الهيئة على النحو المتقدم واقتنعوا جميعاً بوجاهة المشروع بعد دراسته فانهم يقومون بالاجراءات القانونية ، اللازمة من صياغة العقد الابتدائى للشركة والقانون الاساسى لها - ومن ثم فهم يوقعون على هذه العقود ويطلبون من أحد المصارف أو من أكثر من مصرف واحد أن يطرح أسهم الشركة على الجمهور للا ككتاب فيها وجمع هذه الأموال لدى هذه البنوك ، ثم يقومون بالسعى اللازم لدى السلطات الحكومية لاستصدار المرسوم المؤذن بانشاء الشركة .

هذه هى الشركات العامة ، وقد تكون الشركة المساهمة خاصة ، بمعنى أن الأسهم لا تطرح على الجمهور ولكن يكتب فيها المؤسسون للشركة وأصدقاؤهم أو أقاربهم . وقد تكون عائلية بحجة فيشارك في رأس المال أفراد العائلة فقط .

والمعتاد أن تبدأ الشركة المساهمة برأس مال صغير يساهم به عدد قليل من المساهمين ، فاذا ما صدر المرسوم بانشاء الشركة وبدأت في أعمالها فانها تزيد من رأس مالها بأصدار عدد كبير من الأسهم الجديدة وتطرحه على الجمهور للا ككتاب العام . وهكذا تفعل الشركة كلما احتاجت الى أموال اضافية لتوسع أو للانشاءات الجديدة .

٥ - شروط التوصية بالاسهم :

يمكن بواسطة هذا النوع جمع رؤوس أموال كبيرة ولكنها تكون أصغر قيمة من المبالغ التي تجمع بواسطة الشركات المساهمة ، وذلك لأن عدد المساهمين في التوصية يكون محدوداً نظراً لأن الأسهم لا تطرح عادة للا ككتاب العام بل للا ككتاب بواسطة الأشخاص الذين يكونون معروفين لدى القائمين بالمشروع . ويوجد بجوار المساهمين فريق متضامن مثل التوصية البسيطة .

وحقوق المساهمين من متضامين وموازين وواجباتهم تشبه حقوق وواجبات الشركاء في النوصية البسيطة .

والمساهم هنا مركزه كركز المساهم في الشركات المساهمة ليس له حق التدخل في الادارة وليس له الاطلاع على أعمال الشركة إلا عن طريق مراقب الحسابات الذي يمثل المساهمين ويُنْتَخَبُ بواسطتهم

ونظراً لسهولة تكوين هذه الشركات من الناحية القانونية فانك تجد أن كثيراً من أصحاب المشاريع ياجأون الى اختيار هذا النوع . فتكوين شركة التوصية بالأسهم لا يحتاج إلا لكتابة العقد واتباع اجراءات النشر القانونية كما هو الحال في شركات الأشخاص . وهذه هي إحدى المزايا التي لهذا النوع . غير أن هذه الميزة بعينها هي مصدر خطر مخيف إذا كان المؤسسون من المحتالين . فسهولة اجراءات التكوين تشجعهم على إنشاء المشاريع دون أن يكون عليهم مسئوليات قانونية شديدة . فالقانون هنا لايفرض واجبات كثيرة على المؤسسين بخلاف الشركات المساهمة كما أنه لا يحمي المساهم ازاها ، وكل ذلك نتيجة لتسهيل الاجراءات في التكوين . ففي الشركات المساهمة يتحتم على المؤسسين أن يضعوا قانوناً للشركة وأن يطرحوا الأسهم للاكتتاب مع دفع ربع قيمة كل سهم على الأقل في مصرف معين ، وأن يستصدموا من ذلك المصرف شهادة بأنه استلم فعلا هذه المدفوعات ، وعليهم أيضاً إثبات هذه الاجراءات رسمياً في قلم كتاب المحكمة ليطلع عليها كل من يهيمه ذلك . ثم يقدم طالب بانشاء الشركة الى مجلس الوزراء الذي يقوم بفحص هذه الاجراءات والتثبت من صحتها ومن حسن نية المؤسسين ، ويجب فوق ذلك استصدار مرسوم ملكي بانشاء الشركة كما ذكرنا . كل هذه الاشتراطات قد فرضها القانون لحماية المساهم بالشركة المساهمة ولكنه لم يفرض مثابها على المؤسسين في شركات التوصية ذات الأسهم ، فأصبح المساهم فيها غير محمي بالقانون وأصبح ضمانه الوحيد هو عبارة عن سلوك القائمين بالمشروع ونزاهتهم . فاذا تلاشى هذا فقد تلاشت أمواله معه

لهذه الأسباب فان كثيرين من الواقفين على حقيقة الأمور يطالبون المشرعين بإصلاح هذا النقص المشين وذلك بجعل اجراءات التكوين للتوصية مشابهة بالمساهمة ، ولهذا السبب نفسه فان غالبية رجال المال ينظرون الى مشروعات التوصية بعين الريبة ويحجمون عن المساهمة فيها ولهم في ذلك عذرهم .

ثم أن هناك نقطة ضعف أخرى في إدارة شركات التوصية ، فالقانون لا يحتم إدارتها بمجلس كما

تدار المساهمة وإنما يوكل الأمر الى فرد أو أكثر من المتضامنين ، وبهذا تكون أموال المساهمين وأموال الدائنين للشركة رهينة نزاهة المدير أو المديرين خصوصاً وأن تعيين مراقب الحسابات ليس حتمياً هنا .

شركات المحاصة :

أما شركات المحاصة فلا تدخل في بحثنا هذا لأنها شركات مؤقتة وتنتهي بانتهاء العمل الذي أنشئت من أجله فقد تتكون شركة في صباح يوم وتنفض في مساء اليوم نفسه ، وهي في ذلك تخالف المبدأ الاساسى الذى تقوم عليه دراسة هذه المادة وهو الكلام عن المشروعات الدائمة التى ينتظر لها البقاء طويلاً .

الفصل الثالث

(٢) اختيار الموقع

إذا ما فرغ المؤسس من مهمة تعيين الشكل القانونى لمؤسسته فلا يفوته اختيار موقعها قبل الدخول فى أى تقدير لرأس المال المطلوب .

واختيار الموقع يظهر أثره فى موضعين :-

(١) فى تقدير المال اللازم لانشاء المشروع

(٢) فى نجاح البيت وتقدمه

فبالنسبة للأمر الأول نرى أنه عند احتساب رأس المال تدخل مصاريف التأسيس ضمن عناصره وإيجار المكان لمدة معينة أو تكاليف إقامته هو عنصر هام فى تلك المصاريف ، فإذا كان الموقع فى وسط الحى التجارى فإن إيجاره يكون عادة أعلى جرات كثيرة عنه لو كان بعيداً عن هذا الحى ، وكذلك الحال بالنسبة لثمن الأرض التى يراد تشييد البناء عليها .

ثم إنه عند معرفة الموقع بالضبط ومعاينة المكان نفسه يسهل تقدير ما يتطلبه من أساس وأجهزة ليصبح معداً للتجارة على الوجه المطلوب ، وهذا يدخل أيضاً ضمن عناصر رأس المال المطلوب .

وهناك شروط لا بد من تقديرها عند اختيار الموقع نذكر أهمها فيما يلى :-

الشرط الأول - وجوده في وسط هي الأعمال :

هناك رأيان فاسدان كثيراً ما يأخذ بهما الجمهور وينبغي أن نلفت اليهما الأنظار كي يتحاشاهما كل مؤسس لمشروع . الأول أنهم يختارون عند بدء حياة المؤسسة مكاناً رخيص الإيجار - بعيداً عن حي الأعمال طبعاً - اعتقاداً منهم أن في ذلك توفيراً عظيماً للمال غير عالمين بأن المشروع في أول حياته يحتاج الى دعابة قوية لتكوين شهرة حسنة ذائعة ، وإن هذا لا يتأتى إلا إذا كان الموقع في وسط حي الأعمال الذي يطرقة جميع سكان المدينة وضواحيها من وقت لآخر ، وغير عالمين أيضاً أن البيوت التي تنشأ في الأحياء البعيدة عن حي العمل لا يمكنها توزيع بضائعها إلا على أهل جزء منهم ، فنجاحها غير مضمون وإذا نجحت فإن تقدمها يكون محدوداً للغاية . والرأي الثاني هو أن بعض الناس يلجأ الى اختيار موقع مشروعه قريباً من منزله . هؤلاء قد عكسوا الآية فالواجب اختيار الموقع المناسب للمشروع أولاً ثم اختيار المسكن ثانياً ، لأن مسكن التاجر لا يهم جمهور المشترين في شيء .

لذلك فإن الشرط الأول في اختيار الموقع هو وجوده في وسط حي الأعمال التجارية . ولا يضيف المؤسس غلو قيمة الإيجار ، فإن ذلك سيكون كافياً وزيادة بكثرة المبيعات وبسرعة نجاح المشروع وتكوين عدد وافر من العملاء الدائمين وغير الدائمين .

وقد يفوق هذا فإن وجوده في وسط حي الأعمال يسهل كثيراً تنفيذ العمليات التجارية والأعمال اليومية اللازمة للمتجر ، فكل ما يحتاج اليه من خدمات أو لوازم يومية يمكن قضاؤها بسرعة وبدون ضياع وقت طويل . هذا فضلاً عن أن البنوك وشركات النقل والتأمين وغيرها مما لا غنى عنها لكل بيت تجارى تراها تنشيء الفروع في وسط هذه الأحياء لتكون على مقربة من بيوت التجارة المختلفة .

الشرط الثاني - قرابه من منافسيه :

ربما تسرب الى الفكر أن التاجر عليه أن يتعد عن منافسيه وأن يهرب من الميدان الذي يكثرفيه الباعة الذين يبيعون بضاعته حتى يخلوله الجو ويمكن أن ينشط مبيعاته بهذه الكيفية . غير أن الأمر على تقيض ذلك لأن عقلية الزبون العادى تقضى عليه أن يذهب إلى سوق الصنف ، أى الجهة التي تكثر فيها المحلات التي تبيعه حيث يكون الاختيار واسعاً وحتى يمكنه أن يبحث عن الصنف الذي يرضيه من بين المحلات المختلفة ويقارن الأسعار بعضها . أما إذا

كان المحل منعزلاً وحاداً في مكان بعيد عن هذا السوق ، فان معظم المشترين لا يذهبون اليه خشية عدم وجود الصنف المطلوب فيه أو لعدم ملائمة الاسعار فيضطرون بعد ذلك للرجوع الى حيث المحلات متعددة وكثيرة ، فتوفيراً لتلك الجهود تراهم يذهبون مباشرة الى السوق الذي يشمل عدداً من المتاجر المتماثلة . انظر الى المتاجر الكبرى في القاهرة أو الاسكندرية أنها كلها متقاربة من بعضها فيخرج الزبون من أحدها ليدخل في غيره باحثاً ومقارناً ، وفي النهاية يكون لنفسه رأياً عن أفضلها بالنسبة للسلعة التي يريدتها فيعود اليه ليشتريها . لكن اذا كان أحد هذه البيوتات الكبرى بعيداً عن هذا السوق كما لو كان في شبرا أو العباسية أو القامة مثلاً فانه من المشكوك فيه جداً أن بيتاً هذا موقعه يمكن أن ينجح في النهاية مهما كانت بضائعه جيدة أو رخيصة . حتى ان سكان هذه الأحياء ذاتهم لن يقبلوا عليها رغم قربها منهم لأن المشتري يريد أن يقتنع قبل أن يشتري ، وهذا الاقتناع لا يأتي إلا عن طريق البحث والمقارنة .

أضف إلى ما تقدم أن حتى الأعمال فيه جمهور المشترين ، ووجود البيت في وسطه يمان لهم عن نفسه فيذكروهم بكثير من السلع التي يرغبون في شرائها ويمكنه بيع كميات كبيرة من البضائع بهذه الوسيلة

ويستثنى من هذه القاعدة المحال التي تباع الحاجيات المنزلية اليومية مثل البقالة والجزارة ومنتجات الألبان ، والمحال التي تؤدي خدمات منزلية أو شخصية مثل غسل وكى الملابس والحلاقة . كما أن هذا الشرط لا ينطبق على المشروعات الصناعية .

الشرط الثالث - قرب من طرق المواصلات :

هذا شرط واضحته قيمته . فالقرب من المواصلات يوفر وقتاً ومالاً ، والأهم من ذلك أنه يسهل مهمة المشتري الذي يتلمس السهولة والراحة ويطرق أقرب الأبواب اليه . لذلك كان من المهم أن يكون الموقع قريباً من مواقف وسائل النقل ، من عربات الترام أو الامنوبيس وأن يكون بقدر الامكان في جهة تكثر فيها هذه الوسائل وتصلها بأجزاء المدينة المختلفة . وخير المواقع ما كان بجوار المواقف مباشرة حيث ينزل الناس فتقع أعينهم على المتجر وتكون أرجلهم قريبة من أبوابه المفتوحة لهم ، فاذا وجدوا في هذه البيوت راحتهم فانهم يصبحون فيها زبناً دائماً ولن يتركوها إلى غيرها ، وهكذا يزيد عدد الزبن بمرور الأيام وذلك كله بفضل الموقع الذي أحسن اختياره .

وفي كثير من الأحيان عند ما يقع بيت مشهور عند موقف الترام أو الامنيوس فإن هذا الموقف أو المحطة تسمى باسم البيت ، وفي هذا اعلان لا مثيل له لذلك البيت

الشرط الرابع - أنه يكون في الشوارع الرئيسية لا الفرعية :

الشوارع الرئيسية هي الشوارع التي يكثر فيها مرور الجمهور وتجري بها وسائل النقل والمواصلات وهي المعروفة للسكان أكثر من غيرها . فمن الخطأ إذن أن ينشأ بيت تجارى - كل علاقته ستكون مع الجمهور - في مكان يجلبه معظم هذا الجمهور ، بعيداً عن وسائل النقل ، وبعيداً عن أعين الناس . كما أنه من المهم جداً أن يلاحظ أن تكون أبواب المتجر على الشارع الرئيسي وكذلك نوافذه التي يعرض فيها بضائعه ، وإلا فإن المبيعات تنقص إلى حد مريع يهدد استمرار المشروع . وكل ذلك ناشئ عن الرغبة في توفير بضعة جنيهات قليلة في إيجار المحل وتفضيل الموقع الرخيص البعيد من الشوارع الرئيسية لخص إيجاره . وكثيراً ما قضى هذا التفكير العقيم على مشروعات كان نجاحها مقررراً لولا موقعها الختفى عن الأعين

الفصل الرابع

(٤) تقدير المال اللازم

طريقة التقدير :

إذا ما اختار المؤسسون المظهر القانوني للبيت واختاروا موقعه فالخطوة التالية هي تقدير رأس المال اللازم لإنشاء المشروع وهذا المال يتوقف الى حد كبير على الاختيار السابق - فالشركات المساهمة تحتاج في تكوينها الى مبلغ كبير من المال - وعلى نوع العمل اذا كان صناعياً أو تجارياً . ويتوقف كذلك على كيفية تنفيذه : هل يبدأ بإنشاء مشروع جديد أم أن العمل سيقوم على أقاض مشروع قديم ويختلف المبلغ أيضاً باختلاف الحالة الاقتصادية وأحوال التجارة العامة، ففي أوقات الأزمات يكون رأس المال المطلوب أقل منه في أوقات الرخاء لأن قوة النقود على الشراء تكون أكبر في الحالة الأولى ، ولأنه ليس من المرغوب فيه شراء كميات كبيرة من البضائع في الاوقات المأزومة.

وفي المشروعات الكبيرة يحسن استشارة الفنيين في هذا الأمر ، وتوجد في الممالك المتقدمة هيئات من الخبراء يقدمون استشارات من هذا القبيل في مقابل أجر يتفق عليه مقدماً . وهذه الهيئات تتكون غالباً من محاسبين قانونيين وخبراء تجاريين . ويقدمون الى أصحاب المشروع في نهاية مجهم تقريراً ضافياً عن قيمة المشروع من الوجهة التجارية - ومدى احتمال نجاحه وما ينبغي أن يتبع في إنشائه من الاجراءات وما يلزمه من مال ، مستعملين الأرقام في جميع بياناتهم . وسنة تقصر في بحثنا هذا على التقدير اللازم لمشروع ينشأ من جديد لسهولة التقدير في هذه الحالة . أول البحث يبدأ بتحديد الحد الأدنى لقيمة العمل الذي يجب القيام به في مدة معينة للحصول على ربح معقول . أي معرفة أقل عدد من الوحدات يجب أن نصنعه حتى نغطي جميع المصاريف ونحصل على مبلغ إضافي آخر يمثل ربحنا . وفي حالة مشروع تجاري يجب معرفة أقل كمية يمكن بيعها من السلع حتى يمكن الحصول على الربح المطلوب .

ويمكن الوصول الى ذلك بمساعدة الاخصائيين من المؤسسين أو غيرهم من الخبراء المحترفين . وعلى كل حال فيمكن الاسترشاد على وجه الاجمال بالطريقة التالية :

لو قدرنا أن ظروف مشروعنا المالية تسمح بإنشائه في حجم معين يتطلب من المصروفات العامة بمختلف أنواعها مبلغاً قدره ٥٠ جنياً كل أسبوع . وأن المشروع سيتاجر في الصابون من نوع معين سعر التكلفة للقطعة الواحدة منه تبين لنا بعد الدرس أنه ٢٨ مايا ، وأن القطعة نفسها تباع في السوق بسعر قدره ٣٠ ملياً فإن الربح الاجمالي في القطعة الواحدة هو مايلان .

إذن يجب أن نبيع كل أسبوع ما مقداره ٥٠ جنياً ÷ ٢ ملياً = ٢٥ ألف قطعة على الأقل حتى نغطي جميع المصاريف ، بل ينبغي أن نبيع أكثر من ذلك لنحصل على ربح ، أي أن مبيعاتنا الأسبوعية يحسن أن تكون مثلاً ٣٠ ألف قطعة في الأسبوع حتى نحصل على ربح يرضينا . وإذا كان المشروع سيتاجر في عدة أصناف كالبقالة أو الأقمشة أو المصنوعات الحديدية وغيرها فالأساس لا يتغير . وعلى هذا القياس أيضاً تحدد أصغر كمية يجب أن تخرجها مصانعنا - في حالة مشروع صناعي - حتى نغطي مصاريف الصناعة ونحصل على ربح .

إذا ما تعين هذا الحد الأدنى لقيمة العمل يمكننا أن نتخذه أساساً لتقدير رأس المال اللازم للمشروع مع إضافة احتياطي لا يمكن توسيع المشروع في المستقبل . وللوصول إلى هذا الغرض يتطلب الأمر تقدير البنود الآتية :-

١ - مصاريف التأسيس

وتشمل هذه العناصر الآتية :-

- ١ - المصاريف القضائية وإتمام المحامين ورسوم التسجيل والنشر الخ
- ب - تكاليف الحملة الاعلانية
- ج - عمولة البنوك والوسطاء المكلفين بجمع رأس المال
- د - فوائد رأس المال أثناء عملية الانشاء
- هـ - ثمن دفاتر الحسابات وأدوات الكتابة والأوراق وغيرها
- و - التصليحات اللازمة لهيئة البيت التجارى عند أول انشائه

٢ - رأس المال الثابت

ويشمل عادة ما يأتى :-

- ١ - ثمن الأرض التى يقام عليها المصنع أو البيت التجارى
- ب - تكاليف البناء
- ج - ثمن الآلات والعدد ومصاريف تركيبها
- د - الأثاث

٣ - رأس المال العامل

رأس المال العامل هو مجموع المبالغ التى تستعمل فى عمالية الانتاج فى المشروعات الصناعية وأهم عناصره هى :-

- ١ - ثمن المواد الخام اللازمة للعملية
 - ٢ - أجور العمال
 - ٣ - المصاريف اللازمة لصيانة المباني التالفة
- وفى المشروعات التجارية فان رأس المال العامل هو عبارة عن المبالغ اللازم لمباشرة عمليات التجارة ، وأهم عناصر هذا المبلغ هى :-
- ١ - ثمن البضائع
 - ٢ - المصاريف التى تستلزمها عملية الشراء وعملية البيع

وبراعى هنا ما قلناه سابقاً بخصوص احتساب المدة اللازمة للتقدير والتي تختلف باختلاف طبيعة البضاعة وظروفها ، فإذا كانت البضاعة من الأصناف القابلة للتلف بسرعة كالحضر والفاكهة والمأكولات الطازجة فتكون المدة قصيرة جداً - ثلاثة أو أربعة أيام - وإذا كانت من الأصناف التي تمكث مدة طويلة قبل أن يتطرق إليها الفساد مثل الغلال والحبوب وأصناف البقالة فتكون المدة من شهر الى ثلاثة ، وإذا كانت من البضاعة القابلة للتغير بين آن وآخر كملابس السيدات والأزياء فتكون المدة من ثلاثة الى ستة شهور . أما البضائع غير القابلة للتلف أو للتغير كالحديد والخشب والنحاس فتكون المدة طويلة - سنة مثلاً .

بحسب هذه المدة يشتري اتاجر بضاعته بعد أن يكون قد حدد كميتها ، وبناء على ذلك ينبغي أن يكون لديه المال اللازم للشراء لمدة واحدة على الأقل ، بمعنى أنه إذا استعرضنا بيتين يتاجران في صنفين مختلفين بنفس القيمة ، وكانت المدة اللازمة لتصرف بضاعة المحل الأول شهراً واللازمة للثاني شهرين ، فإن رأس المال العامل المطلوب للمحل الأول يكون نصف المطلوب للثاني على اعتبار أن جميع الظروف الأخرى متشابهة . وفي البيوت التي تحتاج الى مدة طويلة - سنة أو اثنتين - لتصرف بضاعتها فإن رأس المال العامل فيها يكون كبيراً يكفي لدفع ثمن البضائع المشتراة طول هذه المدة .

ويعتبرون أنه من الضروري إيجاد نسبة بين رأس المال العام ورأس المال العامل بحيث يكفي الثاني لاستغلال الأول بأكمله الى أقصى درجة ممكنة . وهذه النسبة تختلف طبعاً في المشروعات غير أنه يمكننا أن نقول أنه بالنسبة للمشروعات التجارية تتراوح نسبة الثاني للأول عادة من $\frac{60}{100}$ الى $\frac{80}{100}$.

وبالنسبة للمشروعات الصناعية فإن هذه المدة تكون غالباً منذ ابتداء العمل حتى يمكننا الحصول على ثمن المصنوعات المباعة نقداً ، وتكون نسبة رأس المال العامل الى رأس المال العام أقل منها في المشروعات التجارية نظراً لوجود آلات ومبان بقيمة كبيرة في المصانع .

٤ - المصاريف التجارية « العادية » :

يجرى احتساب هذه المصاريف للمدة غير المنتجة . أي منذ الابتداء في تنفيذ المشروع حتى أن يبدأ العمل أن يكون مربحاً . وتطول هذه المدة عادة في المشاريع الصناعية وقد تصل

الى سنتين أو ثلاث سنوات أو أكثر. أما في المشاريع التجارية فتقل عن ذلك كثيراً وتقدر غالباً بالمدة اللازمة لتصرف البضاعة. وهذه المدة تطول أو تقصر بحسب ماهية البضاعة كما أشرنا الى ذلك من قبل

وأهم هذه المصروفات هي :-

- ١ - مهايا المديرين والموظفين وأجور العمال والخدم
- ب - إيجار المحل والنور والتليفون والتنظيف والبريد والنقل
- ج - الضرائب المختلفة والتوصيليات والتأمين
- د - مصروفات أخرى ثرية

هـ - احتياطي الامانة :

زيادة في الحيطه وضماناً لحسن التقدير يجدر أن نزيد على البنود السابقة نسبة مئوية معينة في مقابل المصاريف غير المنظورة أو الطوارئ الفجائية التي لم تظهر أمامنا وقت التقدير. هذه النسبة يحسن أن تكون كبيرة في المشروعات الصناعية نحو ١٠٪ أو أكثر وذلك لأن الاستعداد الصناعي وما يتبعه من تركيب الآلات وادارتها كثيراً ما يعترضه تغيير أو تعديل لم يكن محسوباً من قبل. أما في المشروعات التجارية العادية فيكفي أن تكون هذه النسبة ٥٪ أو أكثر قليلاً

المغالاة أو النفص في تقدير رأس المال :

يعتبرون أن هنالك مغالاة في رأس المال « Over-Capitalisation » إذا كانت نسبة رأس المال العام الى المبيعات أو الى رأس المال العامل كبيرة عن الحد اللازم. وهذا الحد لا يمكن تقديره بالأرقام لأنه يختلف كما قلنا سابقاً في كل مشروع عن غيره. ولكن يمكن تقديره بالنسبة لكل مشروع على حدة وذلك بواسطة دراسة ظروفه الخاصة. ومن الوجهة العملية نقول أنه لتحديد هذه النسبة يتحتم أن يكون رأس المال العامل كافياً لاستغلال رأس المال العام استغلال تاماً بحيث لا يبقى جزء من هذا أو من ذلك معطلا لا عمل له. وقد ذكرنا أنه - على وجه الاجمال - يقدر في المشروعات التجارية العادية نسبة ٧ الى ١٠ - فإذا كان رأس المال العامل ٧٠٠ جنيهها كان رأس المال العام ١٠٠٠ جنيه. ولكن هذه النسبة تتغير كثيراً بحسب المشروع ونوع المتاجرة وتتغير أكثر من ذلك في المشروعات الصناعية.

وبالعكس اذا نقص رأس المال العام عن النسبة المقررة فان يكفي لشمير رأس المال الثابت على الوجه الأكل وبذلك يكون هناك نقص في التقدير « Under-Capitalisation »

فاذا فرضنا أن محلات تكون برأس مال قدره ١٠ر.٠٠٠ جنيه منها ٦٠٠٠ جنيه رأس مال ثابت صرفت ثمناً للأرض وفي اقامة المباني وشراء الأثاث والأجهزة المختلفة ، ولم يبق كرأس مال عامل سوى ٤٠٠٠ جنيه خصص منها ٣٠٠٠ جنيه لشراء البضائع ، واذا فرضنا أن هذا البيت يربح من بيع البضاعة ربحاً إجمالياً قدره ٣٠٪ في السنة - وأن عليه مصروفات مختلفة تقدر بمبلغ ١٢٠٠ جنيه سنوياً ، فان الربح الاجمالي وهو $3000 \times 30\% = 900$ جنيه لن يكفي لسد المصروفات وتسفر اذن العملية التجارية عن خسارة قدرها ٣٠٠ جنيه . في حين أنه لو كان رأس المال الثابت ٣٠٠٠ جنيه لترك ٨٠٠٠ جنيه كرأس مال عامل ، وبفرض أن ٧٠٠٠ جنيه منها مخصصة لشراء البضائع فيكون الربح الاجمالي $7000 \times 30\% = 2100$ جنيه وبذلك فقط يمكن تغطية جميع المصاريف بل وبوجود فائض يمثل ربحاً صافياً قدره ٩٠٠ جنيه أى بنسبة ٩٪ من رأس المال العام وهي نسبة ترضى القائلين بادرارة المحل

وينبغي الحذر في تحديد قيمة رأس المال الحقيقية ، اذ أنه كثيراً ما يلجأ بعض أصحاب المشروعات الى التويه والتلاعب بالحسابات لظهور المشروع في حالة ليس أهلاً لها . من ذلك أنهم يدرجون بالميزانية مبلغاً ضخماً تحت عنوان « شهرة المحل » وهذا المبالغ هو بطبيعة الحال بمثابة تضخيم مصطنع لرأس المال غير مرغوب فيه وينظر اليه بهين الشك والريبة ويضع نزاهة أصحاب المشروع موضع القيل والقال .

ومن المهم أن نلاحظ هنا أن قيمة رأس المال لها علاقة مباشرة بمسألة الأرباح . فزيادة رأس المال عن الحد المطلوب من شأنه تقليل الأرباح التي تخص السهم الواحد لأن أرباح المشروع ستوزع على عدد أكبر من الأسهم . ولذلك يعتبرون أن رأس المال يجب أن ينقص الى الدرجة التي تصل معها أرباح السهم الى أقصاها

وسواء أخذنا بنظرية أو بأخرى فمن المتفق عليه أن المغالاة في رأس المال لها نتائج غير مرضية منها : -

- ١ - تقليل نسبة الأرباح السنوية كما سبق أن ذكرنا
 - ٢ - نزول أسعار الاسهم في السوق المالي بناء على ما تقدم
- وكذلك النقص في التقدير فله أيضاً بعض المساوي منها : -

- ١ (تعجيز المشروع عن القيام بأعماله على الوجه الأكمل مما يدعو إلى تقليل نسبة الأرباح
 - ٢ (تعريض المشروع إلى عدم الوفاء بتمهيداته كما يجب ، مما يسيء إلى سمعته التجارية
 - ٣ (عرقلة المشروع عن الحصول على أحسن الشروط وأجود البضائع .
- وقد تنشأ الزيادة أثناء العمل في أيام الرخاء حين تكثر النقود . ويحدث النقص في أيام الأزمات . والواجب على القائمين بإدارة المشروع في الحالة الأولى أن يبادروا بتمهير الأموال الزائدة في وجوه أخرى وأن يسدوا النقص في الحالة الثانية

الفصل الخامس

٥١) إيجاد المال اللازم

أفضل الطرق :

إذا ما توصلنا إلى تحديد الرقم الذي يمثل رأس المال بالطريقة السالفة الذكر وجب علينا أن نوجه تفكيرنا صوب البحث في أفضل الطرق للحصول على هذا المال .

وسنذكر في هذا الفصل الطرق المختلفة للحصول على رأس المال بطريقة اجمالية مختصرة . ولزيادة الايضاح ينبغي الرجوع إلى الباب الخاص « بتمويل المشروعات » الذي يتناول المسائل المالية المختلفة .

وأول ما ينبغي أن نذكره بهذا الصدد أنه ليس محتماً أن نحصل على رأس المال كله نقداً قبل البدء في العمل ، فأننا في أغلب الأحيان لن نحتاج إليه دفعة واحدة بل على دفعات على مر الوقت وكما احتجنا إليه ، وبذلك تقتصد فوائد المبالغ التي لا نحتاج إليها . وقتاً وذلك عن طريق تشيورها بطريقة من الطرق . وإنما المهم أننا نضمن قبل البدء في التنفيذ الحصول على جميع الدفعات التي نحتاج إليها من وقت لآخر وقت احتياجنا إليها وبدون تأخير وأن نعلم أن المال موجود تحت تصرفنا .

وسواء أكان المشروع ملكاً لفرد أو لشركة أشخاص أو شركة مساهمة فأفضل الطرق في كل حالة للحصول على رأس المال هو الطريق الذي لا يكلف المشروع شيئاً ، أى الحصول عليه عن طريق الاشتراك والمساهمة لا عن طريق الاقتراض . فالطريق الثاني من شأنه أن

يمرقل نمو المشروع النمو السريع المطرد ، شأنه في ذلك شأن الطفل المريض . فالاقتراض يكلفنا دفع فوائد في فترة التكوين التي لا تنتج أرباحاً . وبعد التكوين ربما ساوت هذه الفوائد أرباح المشروع أو زادت عليها . وكثيراً ما يحمل ميعاد السداد في مواقيت غير ملائمة فتتضي على المشروع كله كالمريض الذي يصاب بضره قاسية فتؤدي به الى المعجز عن احتمالها فإذا كان الاقتراض من مصرف أو من غيره بضمان المحل التجاري لمدة سنة أو أكثر فإن أجل الاقتراض لابد أن ينتهي يوماً من الأيام ويحل ميعاد السداد الذي كثيراً ما يكون في وقت غير ملائم ، فضلاً عن أن هذا السداد لابد مريبك لمالية البيت . وإذا كان الاقتراض بكبيالات تستحق في آجال قريبة أو عند الطاب ، فإن مثل هذه المشروعات تتاجر على « فوهة البركان » لأن السداد هنا يكون رهين رغبة الدائن الذي قد يصمم على استرداد دينه في وقت مأزوم لا يستطيع فيه البيت تلبية رغباته . ولعل أسلم الطرق للاقتراض هي اصدار سندات ذات قيم صغيرة على أن تسدد في آجال بعيدة على عدة سنوات من الأرباح السنوية . غير أن هذا السبيل ليس مفتوحاً إلا للشركات المساهمة .

وعلى كل حال فإنه إذا كان ولا بد من الاقتراض ، فينبغي عدم الاقدام عليه إلا بعد استشارة رؤساء الإدارات المختصة - كادارت الحسابات وإدارة المبيعات أو الاحصاء - لمعرفة مقدرة البيت الحقيقية على السداد وعمّا إذا كان يتبين من الظروف المحيطة به أن ينتظر من العمليات التجارية أن تسفر عن أرباح كافية لهذا الاقتراض ، أم عكس ذلك فيبتعد عنه .

في البيوت التي يملكها فرد أو شركة أشخاص :

وإيجاد المال يكون سهلاً إذا كان البيت ملكاً لفرد وكذلك إذا كان ملكاً لشركة شخصية كشركة تضامن أو شركة توصية بسيطة حيث يكون عدد الشركاء قليلاً ويوجد اتصال شخصي بينهم ، وما عليهم إلا دفع الحصص أو جزء منها مع ارجاء الباقي حتى الطاب على دفعة واحدة أو على دفعات . إنما يتحتم في الحالة الثانية أن تتخذ ادارة الشركة كافة الضمانات الضرورية للتأكد من وجود المبالغ غير المدفوعة تحت الطاب ، وأمثال هذه الضمانات هي :-

١ - ايداع الشركاء أوراقاً مالية بالقيمة الباقية في الشركة أو في بنك يتفق عليه ، مع عمل احتياطي لهبوط أسعار الأوراق .

- ب - إحضار شهادة من مصرف تضمن دفع المبالغ المتأخرة حين الطلب .
ح - أن يوقع الشركاء على كميالة لصالح الشركة تدفع عند الطلب وذلك في حالة وجود ممتلكات لدى هؤلاء الشركاء تضمن دفع هذه الكمبيالات .

في الشروط المساهمة :

وإذا كان رأس المال كبيراً لا تقوى الأفراد أو الشركات الصغيرة على دفعة فيتحتم الالتجاء الى تكوين شركة مساهمة ، والالتجاء الى البنوك للمساعدة في الإكتتاب في الأسهم . وتظهر فائدة تكليف البنوك ببيع الأسهم في أن البنوك المحترمة تكسب الأسهم التي توزعها صبغة من ثقة الجمهور ، وأن هذه البنوك لديها طرق عديدة لتوزيع الأسهم بين عملائها وغيرهم مما قد لا تيسر لدى الشركة ذاتها . والمصارف لا تقاضى في مقابل هذه الخدمة الجليلة سوى عمولة بسيطة .

وقبل إصدار الأسهم ينبغي أن نفكر في الطرق التي تؤدي الى تسهيل عملية الاكتتاب وتشجيع الجمهور على الاقبال عليها ، فاذا كان اصدار أسهم عادية لم يجد الاقبال الكافي كما يحصل في أوقات الأزمات المالية ، فنصدر أنواعاً مختلفة بامتيازات متباينة تجتذت المستثمرين ذوى الاغراض المختلفة . وبذلك يمكننا الحصول على رأس المال بأقل عناء .

وأغراض المستثمرين كثيرة فمنهم من هو مولع بالمغامرات ويريد ربحاً وبيعاً ، ومنهم من كسب المال بكده ونصبه فتراه دائماً مبتعداً عن تيار المغامرة ويريد الأمان والضمان قانعاً بنسبة صغيرة من الربح ، ومنهم من يكتفى بربح معقول مع شيء من الضمان .

وبذلك يمكننا أن نقسم رأس المال الى أسهم مختلفة الامتيازات تتفق مع رغبات هؤلاء المستثمرين ، منها ما يتقاضى أرباحاً كبيرة بدون ضمان معين ، ومنها ما يتقاضى أرباحاً متوسطة ولكنها تتمتع بالأسبقية عند توزيع الارباح ، ويمكن أيضاً أن نصدر سندات تكون ذات فائدة معينة مضمونة .

ولتوضيح ذلك نفرض أن مشروعاً يحتاج إلى رأس مال اضافي قدره ١٠٠ ألف جنيه منها ٥٠ ألف جنيه لرأس المال الثابت ومصاريف التأسيس و٥٠ ألف جنيه لرأس المال العامل . ولنفرض أن الأرباح الصافية المقدرة لهذا المشروع هي بنسبة ١٠٪ أى ١٠ آلاف جنيه ، فاذا أصدرنا نوعاً واحداً من الأسهم فإنه ربما اعترضتنا بعض الصعوبات في بيعها جميعاً لأن

المكتسبين لا يجدون في ذلك ضماناً ، بل يكون الاكتتاب بالنسبة لهم من قبيل المضاربة . ولكن إذا نحن أصدرنا أنواعاً مختلفة من الأوراق أمكننا بذلك أن نجذب جمهور المستثمرين ذوي الرغبات المختلفة بسهولة ، وأمکننا فوق هذا أن نوفر مبالغ لا يستهان بها

ففي المثال المتقدم يوجد لدينا رأس مال ثابت قيمته ٥٠ ألف جنيه للشركة كما قلنا . فيجوز أن تصدر سندات مضمونة بهذه الأصول قيمتها نحو ٣٠ ألف جنيه (أى بنسبة ٦٠٪ من قيمة هذه الأصول الثابتة) تعطى فائدة مضمونة قدرها ٥٪ ثم تقسم الباقي (٧٠ ألف جنيه) بالتساوي الى أسهم ممتازة تعطى ٦٪ والى أسهم عادية (١) فيكلفنا ذلك ما يأتي :-

للسندات	٥٪ على ٣٠ ألف جنيه = ١٥٠٠ جنيه
للأسهم الممتازة	٦٪ على ٣٥ ألف جنيه = ٢١٠٠ جنيه
للأسهم العادية	١٠٪ على ٣٥ ألف جنيه = ٣٥٠٠ جنيه
المجموع	٧١٠٠ جنيه

ينضح من هذه الأرقام أنه يمكننا أن نرضى أصحاب الأسهم والسندات إرضاء كافياً بهذه الطريقة التي تكلفنا ٧١٠٠ جنيهًا فقط .

ولنفرض الآن أننا أصدرنا نوعاً واحداً من الأسهم (العادية) وأعطيناها في آخر العام التجاري ربحاً قدره ١٠٪ كأصحاب الأسهم العادية في المثال المتقدم ، فان هذه الطريقة تكلفنا دفع مبلغ :

١٠٠ ألف جنيه \times ١٠٪ = ١٠.٠٠٠ جنيهًا . ويكون الفرق بين الطريقتين $١٠.٠٠٠ - ٧١٠٠ = ٢٩٠٠$ جنيهًا يمكننا توفيرها سنوياً إذا ما اتبعنا الطريقة الأولى التي هي فوق ذلك مطلوبة لارضاء المستثمرين المختلفين كما تقدم .

إنما يجب الحذر قبل إصدار السندات ، فينبغي أن نتأكد أن المشروع يمكنه في جميع الظروف دفع فوائدها السنوية ، ويجب كذلك أن تكون مضمونة ضماناً كافياً لأن الأشخاص الذين يستثمرون أموالهم في السندات ينظرون الى الأمان أولاً فلا تعنيهم وفرة الربح بجوار تأكد من أن أموالهم التي دفعوها لن تضيع عليهم بأي حال من الاحوال ومهما ساءت الظروف . (٢)

(١) السهم جزء من رأس مال الشركة أما السند فهو جزء من دين عليها
(٢) يلاحظ ان القانون لا يبيح للشركات اصدار سندات الا بعد الاكتتاب في رأس المال كله وألا تزيد قيمتها الاسمية عن قيمة الأسهم

التحويل المؤقت :

كثيراً ما يحدث أن يحتاج المشروع إلى رأس مال إضافي لمدة مؤقتة لضرورة طارئة تزول بعد وقت معين يصبح بعدها رأس المال زائداً عن الحاجة ، وليس من الحكمة ازاء هذا الموقف أن يزداد رأس المال العامل بل ينبغي الحصول على المال بطرق أخرى منها :-

- ١ - خصم الأوراق التجارية التي لصالح المشروع - وهذه أفضل الطرق وأرخصها
- ٢ - تأجيل المدفوعات الواجبة الاداء - وذلك من شأنه دفع فائدة على مدة التأخير
- وققدان امتيازات الدفع العاجل كالخصم
- ٣ - عقد سلفية مؤقتة من بنك إذا أمكن المشروع تقديم الضمانات اللازمة

الفصل السادس

اجراءات التنفيذ

استشارة الفنيين أمراً واجب :

بعد وضع التصميم على النحو المتقدم والحصول على المال اللازم للمشروع يأتي دور التنفيذ ، وهنا يجب الاحتراس قبل كل خطوة بخطوها المؤسس أو الشخص المكلف بأعمال التنفيذ الذي يجدر به استشارة الفنيين في كل عمل ، فأجر هؤلاء الفنيين لا يضيع هباءً لأنهم يوفرون كثيراً من المصروفات التي تضيع في التجارب أو التي تصرف عبثاً نتيجة لعدم الخبرة . ثم ان استخدامهم من شأنه المساعدة على إبراز المشروع بحلة شائقة إلى الجمهور الذي كثيراً ما يعتمد على أول استعراض ليكون فكرة عنه . فاذا كان العرض الأول جميلاً وسليماً ، حائزاً لرضاء الجماهير من نواحيه المختلفة ، فان ذلك يعد أ كبر انتصار للمؤسسين وخطوة موفقة في سبيل النجاح . أما ظهور البيت في شكل معيب مشوه فليست له نتيجة سوى انصراف الجمهور عنه حتى ولو كانت هنالك نية استكمال هذا النقص فيما بعد

الأساس الذي ينبغي بناؤه إذن ، هو إظهار كل قطعة من المشروع للجمهور بشكل يكسب ثقته واحترامه وينبغي أن يؤجل ذلك الاظهار طالما أن به نقصاً معيناً ، وخاصة في

المشروعات الصناعية فان من أخطر الأمور عرض سلعة ناقصة في الأسواق قبل استكمال صناعتها من الوجهة الفنية ، والسبب في ذلك ظاهر إذ ان الجديد يكون دائماً محط أنظار المشتريين وموضع ملاحظاتهم وتقدمهم ، فان نال منهم رضا أقبلوا عليه وراج بينهم ، والا لحكوا عليه حكماً قاسياً كفيلاً بالقضاء عليه وهو لا يزال في المهد

الخبرة القانونية :

وأول من يجب استشارتهم من الفنيين هم رجال القانون الذين يستعان بهم لتحرير العقود ونظمها وفي معرفة الاجراءات القانونية الواجبة للتكوين . وليس تحرير العقود بالأمر الهين فانه يجب أن يشتمل على جميع البنود المهمة التي تربط جميع العلاقات ببعضها وتحديد مسئولية كل فرد . وكثيراً ما قامت المنازعات في المشروعات بسبب عدم وجود هذه العقود أو لوضعها في غير شكلها الصحيح وليس كل رجال القانون يستشارون في هذا الموضوع بل منهم اخصائيون في عمل العقود وإنشاء المشروعات ، فهؤلاء هم أصلاً من يمكنهم تأدية النصيح والارشاد ويوفرون على القائمين بعملية التأسيس قسطاً وافراً من الوقت ومن المال لإتمامهم التام بما يجب عمله وتظهر أهمية الخبرة القانونية على الأخص في الشركات المساهمة التي تحتاج الى سلسلة من الاجراءات القانونية لتكوينها ، ثم أن تحرير عقدها الابتدائي وقانونها الأساسي يتطلب خبرة خاصة حتى تصبح هذه العقود قانونية وشاملة لجميع النقط والمسائل التي يصح الرجوع اليها فيما بعد . هذان العقدان ينظر اليهما بعين الاهمية اذ أنهما يجلسان دستور الشركة الذي يحدد حقوق المساهمين وأصحاب السندات ، وكذلك واجبات مجلس الادارة واختصاصه وجميع علاقات الشركة مع هؤلاء ومع غيرهم من الجمهور

الخبرة الهندسية :

اذا كانت فكرة انشاء المشروع تتضمن شراء أرض واقامة مبان أو اجراء تعديلات في المباني القائمة فلا بد من الاستعانة بالمهندسين لوضع التصميمات للأعمال المطلوبة وتقدير تكاليفها مقدماً . كما أن تهيئة المحل من الداخل ومن الخارج ، ومنها تهيئة الواجهة الخارجية للبناء كل ذلك يتطلب المعونة الهندسية . والمهندس يقوم باجراء ما يطلب منه وفقاً للتعليمات والبيانات التي يتلقاها من المنظم لأن كل بيت له ظروف خاصة به

الخبرة التجارية :

وبجوار هؤلاء فهناك حاجة ماسة إلى الخبراء التجاريين للاستعانة بخبرتهم في المسائل المتعلقة بالتجارة وبالسلع والأسواق والإعلان ، وهؤلاء يشتركون عادة مع المهندسين في تصميم المباني فالتجار يوضحون رغباتهم والمهندسون يصممون الرسوم وفقاً لهذه الرغبات

ويرجع إلى الخبراء التجاريين في مسألة تحديد رأس المال التي تكافئها وكيفية تنظيم المشروع وتوزيع الأعمال على الموظفين وفي معرفة الأصناف الرابحة وأفضل مصادر الشراء وأنجع الطرق التي تتبع لتصريفها ، وفي كيفية حفظ البضائع القابلة للتلف من هذا التلف ، وفي اختيار الموقع الملائم للتجارة وأفضل الطرق للحصول على رأس المال المطلوب ، وكل ماله علاقة بالشئون التجارية العامة

الخبرة المحاسبية :

ثم هناك فريق آخر من الخبراء طالما نحتاج اليهم في المشروعات الكبيرة وهم الخبراء المحاسبون الذين يضعون أساس المحاسبة للمشروع بما تقتضيه ظروفه وأحواله ويرسمون الخطط المحاسبية لمراجعة الأعمال وضبطها . وليس من شك في أن نجاح المشروعات مرتبط بدقة النظام الحسابي والاحصائي ونظام المراقبة والمراجعة . فإن اختل هذا فقد تطرق الخلل إلى جميع شرايين العمل

الخبرة الآلية :

وفي المشروعات الصناعية هناك نوع من الاستشارة الفنية لها أهمية كبيرة وهي الخبرة الميكانيكية الخاصة بالآلات وطرق صنعها وتركيبها وإدارتها وما إلى ذلك

وقد يكون بعض الخبراء موظفين بالمشروع وعندئذ لا تدفع لهم أجور مقابل الاستشارة لأنهم يتقاضون مرتبات ثابتة غير أنه في معظم الأحوال يكون خيراً للمشروع استئجار الخبراء من وقت لآخر عن أن يوظفهم بصفة مستديمة .

المحافظة على مالية المشروع :

في وقت التكوين يلزم المحافظة على أموال المشروع ، إذ أنه في ذلك الحين يدفع المشتركون أو المساهمون أموالهم التي سيشترون بها ، ومن ناحية أخرى تصرف عدة مبالغ في اجراءات التكوين . ومن الجدير ملاحظته بهذا الصدد انه لا يحسن ترك المال في عهدة شخص حتي ولو كان هذا الشخص بعيداً عن الشبهات ، بل يجب إيداعه في أحد المصارف المضمونة باسم المشروع مع جواز التصرف فيه بشروط ، منها أن يوقع على الشيكات شخصان أو أكثر مع تعيين الأسماء ، أو أن يوضع حداً أقصى لقيمة الشيك لو أجاز توقيعه بواسطة شخص واحد وهكذا . ثم يجب العناية بحفظ حسابات منظمة لكل المقبوضات والمدفوعات ، ومالفات منظمة أيضاً لجميع الفواتير والايصالات والمستندات التي تستلزمها عملية القبض وعمليات الصرف مع مراجعتها جميعاً بواسطة أشخاص آخرين غير المكلفين بالقبض أو بالصرف

ضرورة اشتراك المؤسسين في القرارات :

كذلك يجب وضع نظام من مقتضاه عدم استئثار المدير أو فرد آخر غيره بعملية التكوين . بل يحسن عرض جميع المقترحات على المؤسسين جميعاً قبل التنفيذ ويجب أن تتخذ قرارات واضحة فيما يجب عمله ، وتسجل هذه المحاضر في دفتر خاص بها . وإذا احتاج الأمر إلى خبرة خاصة - قانونية أو هندسية أو تجارية أو آلية أو غيرها - فيحسن عرض الأمر أولاً على المؤسسين وهؤلاء هم الذين يختارون الخبراء بمعرفتهم ويميلون عليهم مسألهم ويطلبون منهم تقديم تقاريرهم اليهم . وعند انتهاء الخبراء من وضع التقارير يجب عرض هذه من جديد على جماعة المؤسسين لإقرارها وللتصريح للمديرين بتنفيذها

الفصل السابع الاجراءات المتممة

ما يجب مراعاته أثناء التنفيذ:

ستنشأ بطبيعة الحال علاقات عديدة للبيت الوليد مع مختلف المنشآت والهيئات ، كما أن هناك بضعة إجراءات تتطلبها الادارة الحكومية من كل مشروع ناشئ . ومن المفيد هنا الاشارة إلى العمليات التي يقتضى على إدارة البيت الجديد إتمامها بهذا الصدد . ويمكن تقسيم هذه العمليات إلى ثلاثة أنواع :

- ١ - الاشتراطات الحكومية
- ٢ - الجهات التي ينبغى إخطارها
- ٣ - التسجيل التجارى

أولاً - الاشتراطات الحكومية

يتحتم على كل محل يقام للصناعة أو للتجارة الحصول على الترخيص الحكومى الذى يبيح له ذلك . وللحصول على هذا الترخيص يجب القيام بجميع الاشتراطات والواجبات التى تفرضها الحكومة . وهذه مسألة تختلف بنوع المشروع ، وينبغى على المؤسسين أن يدرسوها الدرس الكافى وأن يلموا بكل ما تتطلبه القوانين واللوائح فى هذه الناحية ، حتى يدخلوا ذلك فى حسابهم وحتى لا تتعارض إجراءات التنفيذ بهذه الاشتراطات .

ففى دور الصناعة مثلاً يوجد اشتراطات خاصة بطريقة تركيب المحركات والآلات ، وأخرى ترمى إلى سلامة العمال ، وغيرها خاص باطفاء الحرائق وإبعاد الأخطار ، هذا فضلاً عن الاشتراطات الصحية الخاصة بدورات المياه وأما كن الغسل والتهوية والإضاءة وغيرها ، واشتراطات أخرى بالمحال الخطرة أو المقلقة للراحة .

كما أنه فى المحال التجارية لا بد للحصول على ترخيصات حكومية خاصة بنوع المتاجرة . ولكل نوع من أنواع المتاجرات اشتراطات خاصة بها . ولا تمنح الترخيصات من الحكومة إلا بعد إتمام الإجراءات المطلوبة . وترمى غالبية هذه الاشتراطات إلى الوقاية الصحية وإلى إبعاد

الأخطار كالخربق وغيره وعيانة الأمن والمحافظة على سلامة الموظفين والعمال وعدم مضايقة الجمهور وليس الغرض هنا تفصيل هذه الاشتراطات فهذه مسألة ينبغي الرجوع فيها إلى المصالح المختصة ، ولكن الغرض هو تنبيه الأذهان إلى درسها عند القيام بإجراءات التنفيذ - بل قبل ذلك - ليعمل لها الحساب الكافي

ثانياً - الجهات التي ينبغي إخطارها

لتسهيل العلاقات والمعاملات ما بين المشروع الجديد وغيره من الدور والمؤسسات من جهة ، وللإعلان عن هذا المولود من جهة أخرى تقضى المصلحة إخطار بعض المصالح الحكومية والهيئات المالية وغيرها بتكوين المشروع الجديد . وأهم هذه الجهات هي :

(١) إدارة التسجيل التجارى - يتحتم على كل مؤسسة جديدة أن تخطر عقب تكوينها مباشرة إدارة التسجيل التجارى ليتم تسجيلها ضمن المؤسسات الصناعية والتجارية في سجلات الحكومة المعدة لذلك - وسيأتى الكلام بالتفصيل على هذا الاجراء .

(٢) مصلحة الضرائب - ويجب كذلك إخطار مصلحة الضرائب حتى يطبق على المؤسسة الجديدة قانون جباية الضرائب المختلفة وأخصها الضرائب على الأرباح الصناعية والتجارية .

(٣) مصلحة البريد - بعد إنشاء البيت تخطر هذه المصلحة عن اسم المحل وعنوانه حتى تصله المراسلات بسرعة عند أول نشأته بالرغم من الأخطاء التي قد ترد في العنوان من بعض الأفراد . ويحسن أيضاً إعطاء المصلحة تعليمات مبرية بخصوص الخطابات المسجلة (المسوكرة) والطرود التي تحوى أشياء ذات قيمة بأن تسلم شخصياً إلى المدير أو إلى شخص معين آخر . وكثير من المحال التجارية تنفق مع البريد على أجر مخفض في حالة إرسال نشرات مطبوعة الى الزين أو إعلانات أو كتالوجات نظراً لوفرة عددها فبعضها يمد أحياناً بالملايين ، ويطلب أيضاً من المصلحة تخصيص صندوق بريد ذات رقم معين للمحل مقابل دفع الأجر المقرر لذلك .

(٤) مصلحة البرق - من المهم أن يسهل المحل سبل الاتصال به ، ومن هذه السبل اختيار كلمة لتكون عنواناً برقياً له حتى لا يتكلف مرسل البرقية مالا كثيراً . وهذه الكلمة يحسن أن تدل على اسم المحل . وتسجل لدى مصلحة التلغرافات لمدة معينة مقابل أجر معلوم . ويجب إعلانها في جميع المراسلات والأوراق الأخرى التي يصدرها المحل التجارى مثال ذلك كلمة « بنصر » - لبنك مصر .

(٥) المصارف الرئيسية - من المرغوب فيه أيضاً إخطار المصارف عن إنشاء المؤسسة وعن رأس مالها وأعمالها حتى إذا ما استفسر أحد المتعاملين من المصرف عنها فيمكن لهذا البنك أن يعطى المعلومات اللازمة . ومفهوم أن المؤسسة الجديدة تحتاج الى فتح حساب جار مع مصرف رئيسي يتمتع بشهرة طيبة ، كما أنه لاغنى لها عن العمليات المصرفية الأخرى .

(٦) الغرف التجارية والقنصليات - كما يحسن اخطار الغرف التجارية جميعها وكذلك دور القنصليات المختلفة حتى يدرج اسم المحل الجديد ضمن قائمة المحال التي تماثله .

ثانياً - التسجيل التجارى

هنالك إجراء قانونى يتحتم على جميع المشروعات التجارية أو الصناعية في مصر تنفيذه وهو يقضى بضرورة تسجيل هذه المشروعات وبعض البيانات المتعلقة بها في السجل التجارى المعد لذلك . وقد صدر هذا القانون رقم ٤٦ عام سنة ١٩٣٤ ويتلخص فيما يلى :

أولاً - عملية التسجيل :

على كل تاجر له بالقطر المصرى محل أو فرع أو وكالة - فرداً كان أم شركة وسواء كان مصرياً أم أجنبياً - أن يقدم طلباً إلى قلم السجل التجارى السكائن في المحافظة أو المديرية التابع لها لتفيد البيانات الشخصية والتجارية التى ينص عنها قانون السجل التجارى .

ثم يثبت التاجر أو مدير الشركة أو من يقوم مقامهما على صيغ رسمية خاصة وتعطى له ،

البيانات الآتية :

فيما يختص بالتاجر الفرد :-

- ١ - اسمه ولقبه وتاريخ ومحل ميلاده وجنسيته
- ٢ - النظام المالى الذى حصل الزواج على مقتضاه
- ٣ - عنوان أو اسم المحل التجارى
- ٤ - نوع التجارة
- ٥ - التاريخ الذى بدأ فيه أعماله بالتجارة بالقطر المصرى
- ٦ - الجهات التى له فيها فروع أو وكالات
- ٧ - أسماء وألقاب وكلائه المفوضين وجنسية كل منهم وتاريخ ومحل ميلاده

٨ - المحلات التي كانت للتاجر سابقاً والتي قد تكون له في دائرة نفس المحافظة أو المديرية أو في غيرها من المحافظات والمديريات فيما يختص بالشركة :-

- ١ - نوع الشركة وعنوانها أو اسمها ومركزها العام
 - ٢ - الغرض من تأليف الشركة
 - ٣ - الجهات التي للشركة فيها فروع أو وكالات
 - ٤ - رأس المال ومقدار ما يجب تحصيله من المساهمين أو من الشركاء الموصين
 - ٥ - تاريخ ابتداء الشركة وانتهائها
 - ٦ - اسم ولقب كل من الشركاء المتضامنين في شركات التضامن أو التوصية وتاريخ محل ميلاد كل منهم وجنسيته
 - ٧ - أسماء وألقاب كل الشركاء أو غيرهم المنوط بهم إدارة الشركة ولهم حق التوقيع باسمها وتاريخ ومحل ميلاد كل منهم وجنسيته . وإذا كان المركز العام خارج القطر فاسم ولقب مدير الفرع أو الوكالة وتاريخ ومحل ميلاده وجنسيته
- ثانياً - التهربات المطارة على البيانات :

يجب أن يخطر قلم التسجيل التجاري عن كل تغيير طارىء على البيانات السالفة الذكر كتغيير عنوان التاجر أو الشركة أو تغيير نوع التجارة . ويخطر القلم كذلك بالاحكام الخاصة بتوقيع الحجز على التاجر أو تعيين القائمة عليه و برفع الحجز والاحكام الصادرة باسمه الفلاس أو بالتصديق على الصلح بين الدائنين أو برد الاعتبار أو بالطلاق أو بالتفرقة الجسمانية أو المالية بين الزوجين وكذلك العقود والاحكام الخاصة بمحل الشركة أو بطلانها وبشروط إذا كان مقدم الطلب بالتغيير نائب التاجر أو الشركة أن يرفق بالطلب توكيلاً يثبت به وكالته إثباتاً كافياً . فيقوم الموظف المختص بتدوين التغيير بعد التحقق من صحة البيانات وصحة التوكيل ثم يبلغها الى الإدارة المركزية بالقاهرة بمصلحة التجارة والصناعة وتقوم الإدارة المركزية بعمل فهرس عام مرتب بحسب الحروف الهجائية على بطاقات خاصة لأسماء كل التجار والشركات ويدون على كل بطاقة البيانات المختصة بكل منهم

ثالثاً - رقم التسجيل :

يعطى لكل مسجل رقم خاص به في المحافظة أو المديرية التابع لها - مثلاً ٢٥ القاهرة

١٣ - الاسكندرية - ١٢ القاوية وهكذا . ويحتم القانون وضع هذا الرقم على جميع مطبوعات المحل التجارى من فواتير ورسائل وغلافات وعلى دفاتر الحسابات حتى يمكن لأى فرد من الجمهور أن يستفسر عنه بسهولة من قلم السجل الخاص به اذا ما أراد ذلك

رابعاً - من هو التاجر :

هذا بحث قانونى مستفيض ، ويجب لدراسته الرجوع إلى أحكام القانون التجارى وإلى قضاء المحاكم فى تطبيق وتفسير تلك الأحكام . والمسلم به أن المحل التجارى لا يكون قاصراً على مخازن ومحلات البيع ولكنه يشمل أى مكان يتخذ لمزاولة الاعمال التجارية فتدخل فى ذلك مكاتب الوسطاء والسامرة والورش والمصانع . وبناء على ذلك لا يدخل فى من يجب عليهم القيد الباعة المتجولون لأنه ليس لهم محل تجارى .

خامساً - ميعاد القيد والرسوم المقررة عليها :

نص القانون على أن يكون ميعاد القيد فى خلال شهر من تاريخ افتتاح المحل الرئيسى أو أى فرع أو وكالة . وفى حالة تعديل البيانات الواردة بالقيد الأصيلي يبدأ الميعاد من تاريخ الحكم أو القيد المستوجب لبيانات معدلة أو من تاريخ انتقال ملكية المحل الى الطالب ونحصل رسوم على القيد قدرها $\frac{1}{100}$ وعلى التعديل أو الاضافة قدرها $\frac{1}{100}$

ويجوز لكل شخص أن يطلب من مصلحة التجارة أو الصناعة أو من الجهات الادارية بيانات رسمية عن أى تاجر أو شركة مقابل دفع مبلغ $\frac{1}{100}$ عن كل صفحة من هذه المستخرجات . ولكن حرصاً على سمعة التاجر أو الشركة لا تشمل هذه المستخرجات على ما يأتى :

١ - أحكام اشهار الافلاس إذا حكم برد الاعتبار

٢ - أحكام وقرارات المحجز إذا قضى برفع الحجر

سادساً - الجزاءات :

١ - فى حالة اهمال القيد الأصيلي أو الاضافى - غرامة من $\frac{1}{100}$ إلى $\frac{1}{100}$ واذا اهمل

مرة أخرى بعد الحكم بالغرامة فتكون الغرامة $\frac{1}{100}$

- ٢ - في حالة إعطاء بيانات غير صحيحة مع سوء القصد أو التأشير على مطبوعات التاجر بما يفيد التبدد مع عدم حصوله فيكون الجزاء الحبس لغاية أسبوع
- ٣ - اغفال ذكر رقم التسجيل على المطبوعات والأوراق - غرامة أقصاها $\frac{1}{100}$

سابعاً - مزايا التسجيل التجاري :

١ - التسجيل أداة للإشهار والعلمانية :

معلوم أن مبدأ العلانية والإشهار هو من أهم المبادئ التي ترتكز عليها الثقة في المعاملات التجارية فإنه يقضى على ضروب كثيرة من التلاعب والغش وصنوف النصب والاحتيال التي سرت في شرايين الحياة التجارية لعدم تمكن الأفراد والجماعات من الحصول على بيانات صحيحة عن الأشخاص الذين يتعاملون معهم وعن حقيقة مراكزهم وأعمالهم وممتلكاتهم . وبذلك فإن السجل التجاري سيعمل حتماً على التخلص من هذا العنصر الفاسد في التجارة والصناعة وبما يكون أساساً لتوطيد الثقة وتسهيل المعاملات

٢ - التسجيل أداة مستندة لمصداق التجارى والصناعى :

يمكن بواسطة السجل حصر طوائف التجار والصناع وأنواع المتاجر والحرف المختلفة وبواسطته يستطيع نشر البيانات والاحصائيات الدقيقة ومعرفة الاتجاهات المختلفة لنشاط مصر التجارى والصناعى

٣ - السجل التجارى وسيداً صالحاً لحماية الأسماء التجارية :

كثيراً ما يتمدى تاجر حديث على تاجر قديم ويستعمل اسمه التجارى أو عنوان محله لينتفع من وراء ذلك بالشهرة السابقة لزميله القديم وكان كل منهما يدعى بالأولوية . فوجود السجل التجارى يمين صاحب الحق في هذه الأحوال

٤ - السجل التجارى وسيداً هادياً لنقل ملكية المحال التجارية :

طالما قامت المنازعات على ملكية المحال التجارية وخصوصاً الصغيرة منها لعدم وجود الاثبات الكافية أو لاغفال أصحاب الشأن القيام بالاجراءات القانونية لاثبات تملكهم . ولكن بفضل السجل التجارى يتحتم الاخطار والتسجيل في مثل هذه الأحوال وبذلك يمكن القضاء على المنازعات التي من هذا النوع .