



"کدامیک برای کسب و کار شما متناسب هستند؟ شرکت S، شرکت C یا LLC؟ آیا سرمایه دارید؟ میخواهید از سرمایه خود برای کسب و کار استفاده نمایید؟ اگر پاسخ شما "بله" است اکنون زمان آن فرا رسیده که درباره تشکیل یک شرکت فکر کنید، تشکیل شرکت به معنای ثبت یک کسب و کار به عنوان یک ماهیت مجزا با اختیارات و شماره مالیاتی جدید و راه اندازی یک کسب و کار میباشد. به این ترتیب میبایست چند بخش متفاوت ایجاد کرده و مالیاتی را برای حقوق کارکنان معین ساخته و یک ماهیت قانونی مجزا پیدا نمود که از دارایی های فردی نیز مجزا باشد.

فوائد آن چیست؟

فایده اصلی آن محدود کردن تعهدات و بدهیهاست.

دلیل عمده مشارکت در یک کسب و کار

کاهش تعهدات فردی مالکان نسبت به

تعهدات کسب و کار میباشد. محدود

شدن تعهدات به این معناست که

دارایی های شخصی مالکان

مثل خانه و حسابهای بانکی

نمیتوانند موانع قانونی

کسب و کار را مرتفع

سازند.

دیون شخصی همان

بدهیهایی است که در

کسب و کارها به صورت

مالیاتها (مالیات فروش

و مالیات کسر شده از

حقوق) آشکار میشوند. این

بدهیها، در صورتی که مالکان

پرداخت مواردی چون اجاره ها

و سفتهها را در یک کسب و کار

تضمین نمایند، نیز بروز مینماید. در

صورتیکه مقررات یک شرکت، مورد توجه و

بررسی صاحبان آن قرار نگیرد طوریکه این شرکت

صرفاً نوعی شرکت ساختگی به نظر آید، تعهدات فردی

آشکار میشود. ایجاد یک شرکت قانونی جهت انجام کسب و کار، هزینه ها و مشکلاتی

را در پی خواهد داشت. نوع شرکتی که برای کسب و کار شما متناسب است بستگی به اهداف

و طرحهای شما دارد.

کدام شرکت؟ "S"، "C" یا "LLC"؟

شرکتهای S و LLCها (شرکتهایی با تعهدات محدود) از طریق مالیات به گردش درمی آیند و

برای مالکان و سرمایه داران که درصد جبران زیانهای خود از منابعی دیگر هستند بسیار جذاب

می باشند. به عنوان نمونه، درآمدهای شما از یک کار روزانه با توجه به زیانهای ناشی از شروع

یک کسب و کار پرداخت میشود. شرکتهای S گزینه های خوبی برای کسب و کارهایی با تعداد

سهامداران محدود و روشن مدیریتی سنتی سلسله مراتبی (معاون، رئیس خزانه داری) به شمار

میآیند. این شرکتها، در هیئتهای قضایی و با IRS ثبت میشوند. در صورتی که برای شروع کسب

و کار نیازمند سرمایه هستید گزینه شرکتهای C بسیار مناسب خواهد بود. سهامداران شجاع و

پردل و جرأت، شرکتهای C را ترجیح میدهند چون خود آنها در این شرکتها سهامدار هستند. در واقع سرمایه گذاران میتوانند درباره سهام، تسویه حسابها و انحلال ها تصمیم گیری نموده و گزینههایی برای تبدیل سهام، مشترک و دیگر سهام و مشارکت در رشد آتی کسب و کار داشته باشند. شرکتهای S از طریق انحلال یا لغو گزینه S به شرکتهای C تبدیل میگردند. در شرکتهای C، "مالیات دولایه" وجود دارد که مالیات دوبل نامیده میشود و مشتمل بر مالیات سود در سطح شرکت و مالیات سهام در سطح سهامداران (که از شرکت قابل کسر نباشد)، میباشد. در این نوع مالیات، در صورت بازگشت سود به کسب و کار و یا عدم توزیع سود در میان سهامداران، استراتژی فروش و یا لغو سهام بکار میروند. که ارتباطی به مالیات دوبل ندارد. اما فروش داراییهای شرکتهای C به این مالیات مرتبط است.

LLCها در "ماساچوست" نسبتاً جدید هستند و به خاطر عملکرد شراکت گونه

آنها و روابط نزدیک با مالکان بسیار مشهور شدهاند. صورتحساب سود

و موجودی، نسبت به شرکتهای سنتی بسیار پیچیده تر میباشد.

LLCها گزینه خوبی برای کسب و کارهای تخصصی خدمات

و معاملات ملکی به شمار میآیند.

"کدام ایالت؟ دلاوار یا ماساچوست؟"

سرمایه گذاران برای مشارکت در شرکتهای "دلاوار"

اشتیاق بیشتری نشان میدهند زیرا فضای این شرکتها

بسیار دوستانه است. در ایالت "دلاوار" عملکرد فرماندار

بسیار به کسب و کار شباهت دارد تا به بورد کراسی

و یا تشریفات دولتی. در این ایالت قوانین و مقررات

بسیار آسان برای مشارکت در کسب و کار مقرر شده

است. اگر شما شرکتی را در "دلاوار" ثبت کرده اید

اما در "ماساچوست" به کسب و کار مشغول هستید،

میبایست یک نمایندگی ثبت شده در "دلاوار" و یکی

در ماساچوست به عنوان شرکت خارجی داشته باشید. در

واقع، باید از شرایط و نیازهای سالانه هر دو ایالت متابعت

نمایید. اگر شما دارای کسب و کار محلی هستید، نباید انتظار

داشته باشید که دارای سرمایه گذار باشید و یا کار خود را به سوی

دیگر اختیارات قانونی توسعه دهید. شاید مشارکت در شرکتهای ایالت

"ماساچوست" این معنا را بیشتر تشریح نماید.

نکاتی برجسته برای انتخاب شکل کسب و کار:

۱- تعهدات شما چیست؟

۲- آیا بیمه و یا قراردادهای میتوانند تعهدات شما را کاهش دهند؟

۳- تعداد افراد شرکت کننده در کسب و کار چقدر میباشد؟

۴- آیا طرحی برای افزایش سرمایه دارید؟

۵- آیا طرحی برای گزینش کارکنان دارید؟

۶- آیا شرکت شما در سالهای اخیر زیان داشته است؟

۷- آیا طرحی برای فروش کسب و کار خود دارید؟

پاسخگویی به این سؤالات به منزله مروری بر کسب و کار است. تصمیم گیری درباره آنچه

که به صلاح شرکت است بسیار مشکل است و من توصیه میکنم قبل از تصمیم گیری با مراجع

ذیصلاح مشاوره تخصصی نمایید.

بررسی امتیاز بندی یک طرح کسب و کار

۴- تحلیل بازار و رقابت

(۲۰ امتیاز)

این بخش مشتمل بر روش های توسعه و نیروهای محرک قوی در بخش صنعت، شناسایی ویژگی ها و نیاز های خاص بازار مورد نظر، ارزیابی فضای رقابت، تشریح پذیرش و تقاضای بازار برای تولید یا خدمات می باشد و موارد زیر را نیز پوشش می دهد:

- فراهم شدن فرصتی برای تجمع بازار های بزرگ عمده

- شناسایی بازار هدف خاص

- شناسایی راههای دستیابی به بازار هدف

- افزایش سریع میزان فروش

- سهام فعلی و سهام برآورده شده بازار

۱- مدیریت گروه: (۱۰ امتیاز):

۲- مدیریت گروه شامل بررسی پیشینه و نقش افراد کلیدی، سابقه و توانایی آنها در انجام کارهای مفید گروهی، نیازهای کارکنان و ساختار سازمان می باشد.

۳- استراتژی های کار: (۱۰ امتیاز): این استراتژی ها به تشریح کار بازاریابی تولید، تحقیق، توسعه، بررسی کارکنان و استراتژی های اداری و مالی مورد نظر شرکت ها می پردازد.

۴- مخاطرات (۱۰ امتیاز): شناسایی مخاطرات داخلی و خارجی، تهدیدکننده کسب و کار ها و ارائه طرحهای ارزشمند تئوریک برای این موارد.

۵- گزارش جریان نقدی (۳ امتیاز): ارائه گزارش واقعی از مقدار جریان نقدی وارد شده به صندوق و خارج شده از آن طی دوره ۵ ساله.

جریان نقدی با استراتژی های عملیاتی و بازاریابی مطرح شده در یک طرح بسیار متناسب است. گزارش جریان نقدی، به طور مفصل در دو سال اول و در سه تا ۵ سال بعدی به صورت فصلی/سالانه ارائه می شود.

۶- گزارش درآمد (۲ امتیاز): این گزارش، جذاب و واقعی از پتانسیل درآمد کسب و کار است و با استراتژی های بازاریابی و عملیاتی موجود در طرح متناسب بوده و اطلاعات آن به طور مفصل در ۲ سال اول و در سه تا ۵ سال بعد به صورت فصلی / سالانه ارائه می گردد.

۷- ترازنامه (۲ امتیاز): ارزیابی واقعی از میزان سرمایه بکار رفته و دارایی های ثابت موجود در یک کسب و کار را ارائه می کند و ساختار سرمایه در کسب و کار را به صورت مقتضی منعکس می سازد. (وام بلد مدت و سهام). اطلاعات ترازنامه به مدت ۵ سال و به صورت سالانه ارائه می شود.

۸- موجودی مورد نیاز بکار رفته (۳ امتیاز): گزارش مختص اما دقیق از میزان موجودی مورد نیاز، زمان بکارگیری آن و بهره برداری از آن در یک کار را ارائه می کند.

۹- ارائه پیشنهاد (۵ امتیاز): ارائه پیشنهاد و طرحهای شفاف و دقیق برای سرمایه گذاران و یقین خواست کار آفرین از سرمایه گذار و بیان چگونگی افزایش سهام از طریق بازگشت سرمایه همچنین ارائه گزارش واقعی از میزان بازگشت سرمایه و ساختار متناسب و واقعی آن و طرح خروج احتمالی از این وضعیت، مورد پایانی می باشد.

۱- ارزیابی شفاف، دقیق و

موشکافانه یک طرح، مشتمل

بر بررسی مراحل متوالی آن طرح

است و به مدت ۵ دقیقه مورد مطالعه قرار می گیرد.

(۱۰ امتیاز)

۲- ارزیابی شرکت که مواردی چون دیدگاه، تاریخچه،

وضعیت فعلی، استراتژی اهداف، کمبودها و مقاصد کسب و کار را شامل می شود (۵ امتیاز)

۳- بررسی تولیدات و خدمات مشتمل بر بررسی بخشهای مهم و کلیدی، سودها، مرحله کنونی توسعه،

وضعیت تملک و فواید رقابت در بخش تولید و خدمات می باشد. (۲۰ امتیاز) در این رابطه به نکات زیر

توجه نمایید:

- حل صحیح مشکل ارباب رجوع

- ارزیابی وضعیت مشتری

- توسعه بیشتر از طریق کمک های فعلی

- معرفی روش توسعه کنونی

- سود ناخالص بالا

- حمایت مقتضی از دارایی ها و امتیازاتی چون حق انحصاری چاپ، پروانه بهره برداری و اسرار تجارت.

- خط مشی فن آوری و یا فرصتهای متعدد تجارت.

- قابلیت سنجش

- تجاری کردن فن آوری جدید و یا بکارگیری فن آوری با روشی جدید

- فن آوری بکار رفته در این رقابت در موارد زیر معنا می یابد:

تجاری کردن فن آوری جدید با متمرکز شدن بر موارد زیر:

A-

- کشاورزی، تولید غذا یا کنسرو سازی

- مواد جدید و پیشرفته

- علوم طبیعی، زیست فن آوری و زیست مهندسی.

- علوم محیطی

- سیستم های ساخت و تولید

- حمل و نقل و ساماندهی

- فن آوری اطلاعات

B- به کارگیری فن آوری در تولید یا توزیع کالاهای صنعتی و مصرفی

C- به کارگیری فن آوری در کسب و کارهای خدماتی یا خرده فروشی