

Entrepreneurship

ريادة الأعمال

MGM 303

Lecture 5

Forms of Business Ownership & Buying an Existing Business

أشكال ملكية الأعمال وشراء الأعمال التجارية القائمة

Prepared by
Dr. Thana Ahmed

إعداد
د/ ثناء أحمد

1

Explain the advantages and disadvantages of a sole proprietorship and a partnership.

شرح مزايا وعيوب الملكية الفردية والشراكة.

2

Describe the similarities and differences of the C corporation and the S corporation.

وصف أوجه التشابه والاختلاف بين شركة C وشركة S

3

Understand the characteristics of the limited liability company.

فهم خصائص الشركة ذات المسؤولية المحدودة.

4

Explain the process of creating a legal entity for a business.

شرح عملية إنشاء كيان قانوني لنشاط تجاري.

5

Understand the advantages and disadvantages of buying an existing business.

فهم مزايا وعيوب شراء شركة قائمة.

6

Define the steps involved in the *right* way to buy a business.

تحديد الخطوات المتبعة في الطريقة الصحيحة لشراء شركة.

7

Understand how the negotiation process works and identify the factors that affect it.

فهم كيفية عمل عملية التفاوض وتحديد العوامل التي تؤثر عليها.

- There is no one “best” form of ownership.
- لا يوجد شكل واحد "أفضل" للملكية
- The best form of ownership depends on an entrepreneur's particular situation.
- يعتمد أفضل شكل من أشكال الملكية على الوضع الخاص لرائد الأعمال.
- It is essential to understand the characteristics of each form of ownership and how well they match an entrepreneur's business and personal circumstances
- من الضروري فهم خصائص كل شكل من أشكال الملكية ومدى توافقها مع الأعمال التجارية والظروف الشخصية لرائد الأعمال.

Factors Affecting the Choice

العوامل المؤثرة في الاختيار



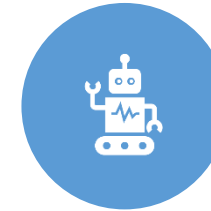
**TAX
CONSIDERATIONS**
الاعتبارات الضريبية



LIABILITY EXPOSURE
التعرض للمسئولية



**START-UP AND
FUTURE CAPITAL
REQUIREMENTS**
متطلبات رأس المال
الأولى والمستقبلي



CONTROL
التحكم



MANAGERIAL ABILITY
القدرة الإدارية



BUSINESS GOALS
أهداف العمل



**MANAGEMENT
SUCCESSION PLANS**
خطط التعاقب الإداري



COST OF FORMATION
تكلفة التكوين

**TYPES OF
BUSINESS
OWNERSHIP**



- Sole Proprietorship

- Partnership

- General Partnership

- Limited Partnership

- Corporation

- C Corporation

- S Corporation



- Limited Liability Company

- ملكية فردية



- الشراكة

- ✓ شركات التضامن

- ✓ شركة توصية بسيطة

- شركة مساهمة

- ✓ الشركة من النوع C

- ✓ الشركة من النوع S

أنواع ملكية
الأعمال

- شركات ذات مسؤولية محدودة



Is a business owned and managed by one person.

هو عمل تجاري يملكه ويديره شخص واحد



1. **Simple to create:** It is easy and fast to launch a sole proprietorship.
 2. **Least costly type of ownership to begin:** There is no need to create and file legal documents that are recommended for partnerships and required for corporations.
 3. **Profit incentive:** Once the owner pays all of the companies' expenses, he or she can keep the remaining profits.
 4. **Total decision-making authority:** Because the sole proprietors are in total control of their business, they can respond quickly to changes. The power to set the company's course of action is a **big motivational force**.
 5. **No special legal restrictions:** The sole proprietorship is the least-regulated type of business ownership.
 6. **Easy to discontinue:** If an entrepreneur wants to discontinue operations, he or she can close the business quickly even though he or she will still be personally liable for any outstanding debts and obligations the business cannot pay.
١. **سهل الإنشاء:** من السهل والسريع إطلاق ملكية فردية.
 ٢. **أقل أنواع الملكية تكلفة للبدا:** ليست هناك حاجة لإنشاء وتقديم المستندات القانونية الموصى بها للشركات والمطلوبة للشركات.
 ٣. **حافز الربح:** بمجرد أن يدفع المالك جميع نفقات الشركات ، يمكنه الاحتفاظ بالأرباح المتبقية.
 ٤. **سلطة صنع القرار الكاملة:** نظرا لأن المالكين الوحيدين يتحكمون بشكل كامل في أعمالهم ، فيمكنهم الاستجابة بسرعة للتغيرات. القدرة على تحديد مسار عمل الشركة هي قوة تحفيزية كبيرة.
 ٥. **لا توجد قيود قانونية خاصة:** الملكية الفردية هي أقل أنواع ملكية الأعمال تنظيما.
 ٦. **سهولة التوقف:** إذا أراد رائد الأعمال إيقاف العمليات ، فيمكنه إغلاق العمل بسرعة على الرغم من أنه سيظل مسؤولا شخصيا عن أي ديون والتزامات مستحقة لا تستطيع الشركة سدادها.

Disadvantages of Sole Proprietorships

عيوب الملكية الفردية

1. **Unlimited personal liability:** The owner is personally liable for all the business's debts. In a proprietorship, the owner is the business. The proprietor owns all of the business's assets, and if the business fails, creditors can force the sale of these assets to cover the debts.
2. **Limited skills and capabilities:** The sole proprietor may not have the range of skills that is required to run a successful business. Many businesses fail because owners do not have the skills, knowledge, and experience in areas that are critical to business success.
3. **Feelings of isolation:** The sole proprietor may feel isolated because there is no one else to turn to for help when solving problems and getting feedback on a new idea.

١. **مسؤولية شخصية غير محدودة:** المالك مسؤول شخصياً عن جميع ديون الشركة. في الملكية الفردية، المالك هو العمل. يمتلك المالك جميع أصول الشركة، وإذا فشل العمل، يمكن للدائنين إجبار بيع هذه الأصول لتغطية الديون.
٢. **مهارات وقدرات محدودة:** قد لا يمتلك المالك الوحيد مجموعة المهارات المطلوبة لإدارة مشروع تجاري ناجح. تفشل العديد من الشركات لأن المالكين لا يمتلكون المهارات والمعرفة والخبرة في المجالات التي تعتبر حاسمة لنجاح الأعمال.
٣. **مشاعر العزلة:** قد يشعر المالك الوحيد بالعزلة لأنه لا يوجد شخص آخر يلجأ إليه للحصول على المساعدة عند حل المشكلات والحصول على تعليقات حول فكرة جديدة.

Disadvantages of Sole Proprietorships

عيوب الملكية الفردية

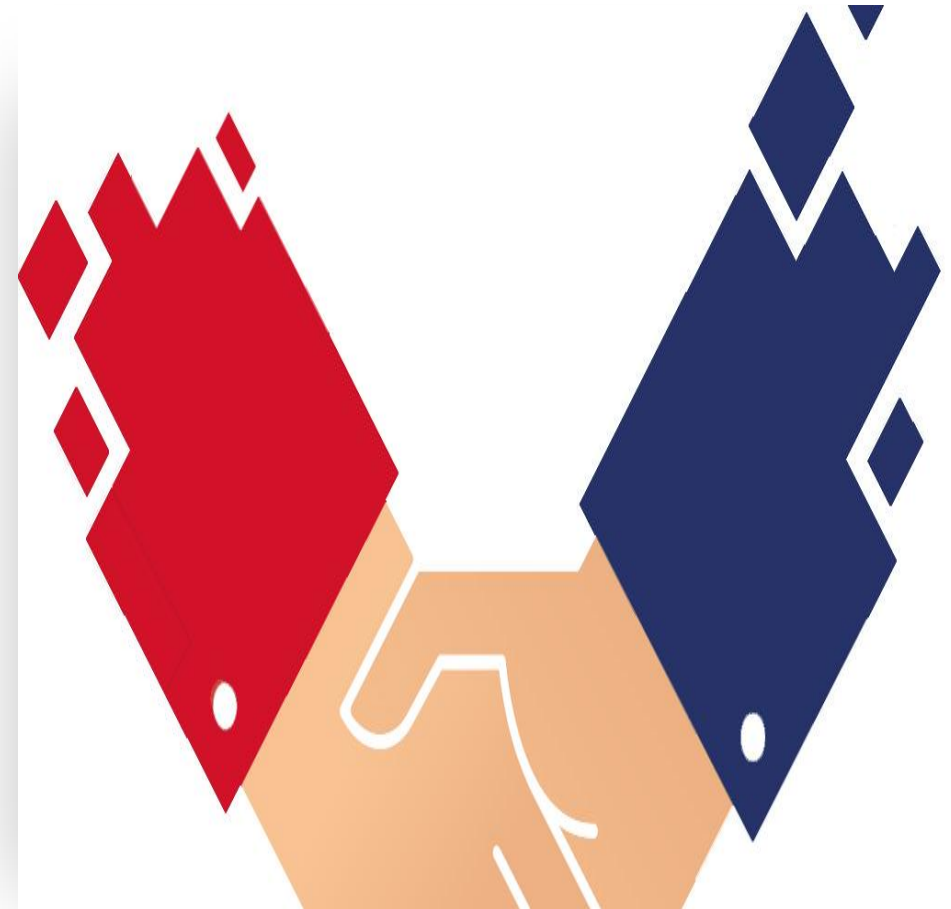
4. **Limited access to capital:** Many proprietors have put all the resources they have into their businesses and used their personal assets as collateral to get loans, making it difficult to borrow more money.
5. **Lack of continuity of the business:** If the proprietor dies, retires, or is unable to run the business, the business automatically terminates. Unless a family member or employee can take over the business (which means that person is now the sole proprietor), the business will disappear.

٤. **محدودية الوصول إلى رأس المال:** وضع العديد من المالكين جميع الموارد التي لديهم في أعمالهم واستخدموا أصولهم الشخصية كضمان للحصول على قروض ، مما يجعل من الصعب اقتراض المزيد من الأموال.

٥. **عدم استمرارية العمل:** إذا توفي المالك أو تقاعد أو كان غير قادر على إدارة العمل ، فإن العمل ينتهي تلقائياً. ما لم يتمكن أحد أفراد العائلة أو موظف ما من تولي العمل (مما يعني أن هذا الشخص هو المالك الوحيد الآن) ، سيختفي العمل.

Is an association of two or more people who co-own a business for the purpose of making a profit.

هي مشاركة تضم شخصين أو أكثر يشتركون في ملكية شركة بغرض تحقيق ربح.



- **A partnership** is an association of two or more people who co-own a business for the purpose of making a profit.
- **A Partnership Agreement** is a document that states in writing the terms under which the partners agree to operate the partnership and that protects each partner's interest in the business.

- **الشراكة** هي مشاركة تضم شخصين أو أكثر يشتركون في ملكية شركة لغرض تحقيق ربح.
- **اتفاقية الشراكة** هي وثيقة تنص كتابةً على الشروط التي بموجبها يوافق الشركاء على تشغيل الشركة والتي تحمي مصلحة كل شريك في العمل.



1. **Easy and inexpensive to establish.**
2. **Complementary skills of partners:** the parties' skills and abilities usually complement one another, strengthening the company's managerial foundation.
3. **Division of profits:** There are no restrictions on how partners distribute the company's profits as long as they are consistent with the partnership agreement and do not violate the rights of any partner. The partnership agreement should articulate each partner's contribution to the business and his or her share of the profits.

١. سهولة تأسيسها وقلة تكلفتها.
٢. تكامل مهارات الشركاء: عادة ما تتكامل مهارات وقدرات الأطراف، مما يعزز الأساس الإداري للشركة.
٣. تقسيم الأرباح: لا توجد قيود على كيفية توزيع الشركاء لأرباح الشركة طالما كانت متوافقة مع اتفاقية الشراكة ولا تنتهك حقوق أي شريك. يجب أن توضح اتفاقية الشراكة مساهمة كل شريك في العمل وحصته من الأرباح.

4. **Larger pool of capital:** The partnership form of ownership can significantly broaden the pool of capital available to a business.

- When partners share in owning, operating, and managing a business, they are **general partners**.
- General partners have unlimited liability for the partnership's debts and usually take an active role in managing the business.
- Every partnership must have at least one general partner, although there is no limit on the number of general partners a business can have.

٤. **مجموعة أكبر من رأس المال:** يمكن لشكل الملكية في الشراكة أن يوسع بشكل كبير مجموعة رأس المال المتاحة للشركة.

- عندما يتقاسم الشركاء ملكية وتشغيل وإدارة شركة، فإنهم يصبحون شركاء متضامنون.
- يتحمل الشركاء المتضامنون مسؤولية غير محدودة عن ديون الشراكة وعادة ما يتولون دورًا نشطًا في إدارة الشركة.
- يجب أن يكون لكل شراكة شريك متضامن واحد على الأقل، على الرغم من عدم وجود حد لعدد الشركاء المتضامين.

General partners:

- Take an active role in managing a business.
- Have unlimited liability for the partnership's debts.
- Every partnership must have at least one general partner.



Limited partners:

- are financial investors in a partnership
- Cannot participate in the day-to-day management of a company.
- Have limited liability for the partnership's debts.
- If the business fails, they lose only what they have invested in it and no more.

الشركاء المتضامنون:

- القيام بدور نشط في إدارة الأعمال التجارية.
- تحمل مسؤولية غير محدودة عن ديون الشراكة.
- يجب أن يكون لكل شراكة شريك متضامن واحد على الأقل.

الشركاء الموصون:

- هم مستثمرون ماليون في شراكة.
- لا يمكن المشاركة في الإدارة اليومية للشركة.
- يتحملون مسؤولية محدودة عن ديون الشراكة.
- إذا فشل العمل، فإنهم يخسرون فقط ما استثمروه فيه وليس أكثر.

A limited partnership can attract investors by offering them limited liability and the potential to realize a substantial return on their investments if the business is successful. Many individuals find it very profitable to invest in high-potential small businesses but only if they avoid the disadvantages of unlimited liability while doing so.

- Two types of limited partners:
 1. **Silent partners:** Not active in a business but are generally known to be members of the partnership.
 2. **Dormant partners:** Neither active nor generally known to be associated with the business.

يمكن لشركات التوصية البسيطة جذب المستثمرين من خلال منحهم مسؤولية محدودة وإمكانية تحقيق عائد كبير على استثماراتهم إذا نجحت الأعمال. يجد العديد من الأفراد أنه من المربح للغاية الاستثمار في الشركات الصغيرة ذات الإمكانيات العالية ولكن فقط إذا تجنبوا عيوب المسؤولية غير المحدودة أثناء القيام بذلك.

- نوعان من الشركاء الموصون:

١. **الشركاء الصامتون:** غير نشطين في الأعمال التجارية

ولكن من المعروف عموماً أنهم أعضاء في الشراكة.

٢. **الشركاء الخاملون:** ليسوا نشطين ولا معروفين عموماً

بأنهم مرتبطون بالنشاط التجاري.

5. Minimal Government Regulation.

6. **Flexibility:** Although not as flexible as a sole proprietorship, a partnership can generally react quickly to changing market conditions because the partners can respond quickly and creatively to new opportunities. In large partnerships, however, getting partners' approval can slow a company's strategic actions.

٤. الحد الأدنى من التنظيم الحكومي

٥. **المرونة:** على الرغم من أنها ليست مرنة مثل الملكية الفردية ، إلا أن الشراكة يمكن أن تتفاعل بسرعة مع ظروف السوق المتغيرة لأن الشركاء يمكنهم الاستجابة بسرعة وإبداع للفرص الجديدة. ومع ذلك ، في الشراكات الكبيرة ، يمكن أن يؤدي الحصول على موافقة الشركاء إلى إبطاء الإجراءات الاستراتيجية للشركة.

1. Unlimited liability of at least one partner
١. مسؤولية غير محدودة لشريك واحد على الأقل.
2. Limited capital accumulation compared with corporate form
٢. تراكم محدود لرأس المال مقارنة بأشكال الشركات.
3. Difficulty in disposing of partnership interest (shares) without dissolving the partnership
٣. صعوبة التصرف في مصلحة الشراكة (الأسهم) دون حل الشراكة.
4. Potential for personality and authority conflicts
٤. احتمال تضارب الشخصية والسلطة.
5. Partners bound by law of agency
٥. الشركاء ملزمون بقانون الوكالة.

1. Unlimited liability of at least one partner

- At least one member of every partnership must be a general partner.
- The general partner has unlimited personal liability for any debts that remain after the partnerships assets are exhausted.
- In addition, general partners' liability is joint and several, which means that creditors can hold all general partners equally responsible for the partnership's debts or can collect the entire debt from just one partner.

١. مسؤولية غير محدودة لشريك واحد على الأقل

- يجب أن يكون عضو واحد على الأقل من كل شراكة شريكا متضامنا.
- يتحمل الشريك المتضامن مسؤولية شخصية غير محدودة عن أي ديون تبقى بعد استنفاد أصول الشراكات.
- بالإضافة إلى ذلك ، فإن مسؤولية الشركاء المتضامنون مشتركة ومتعددة ، مما يعني أنه يمكن للدائنين تحميل جميع الشركاء المتضامنون المسؤولية بالتساوي عن ديون الشراكة أو يمكنهم تحصيل الدين بالكامل من شريك واحد فقط.

2. **Capital accumulation:** Although the partnership form of ownership is superior to the proprietorship in its ability to attract capital, it is generally not as effective as the corporate form of ownership.
3. **Difficulty in disposing of partnership interest without dissolving the partnership.**
4. **Potential for personality and authority conflicts:** Making sure that partners' work habits, goals, ethics, and general business philosophy are compatible is an important step in avoiding a nasty business divorce.
5. **Partners bound by law of agency:** Each partner is an agent for the business and can legally bind the partnership and, hence, the other partners, to contracts—even without the remaining partners' knowledge or consent.

٢. **تراكم رأس المال:** على الرغم من أن شكل ملكية الشراكة يتفوق على الملكية الفردية في قدرتها على جذب رأس المال ، إلا أنه بشكل عام ليس بنفس فعالية شكل ملكية الشركات.
٣. **صعوبة التصرف في مصلحة الشراكة دون فسخ الشراكة.**
٤. **احتمال حدوث تضارب في الشخصية والسلطة:** يُعد التأكد من توافق عادات عمل الشركاء وأهدافهم وأخلاقياتهم وفلسفة العمل العامة خطوة مهمة في تجنب الطلاق التجاري السيئ.
٥. **الشركاء الملزمون بقانون الوكالة:** كل شريك هو وكيل للشركة ويمكنه تمثيل الشراكة قانوناً، وبالتالي يمكنه تمثيل الشركاء الآخرين في الشركة، بالعقود - حتى بدون علم الشركاء المتبقين أو موافقتهم.



CORPORATE

شركات المساهمة

Is a separate legal entity from its owners.

هو كيان قانوني منفصل عن أصحابه.

- Types of corporations:
 - **Publicly held:** a corporation that has a large number of shareholders and whose stock usually is traded on one of the large stock exchanges.
 - **Closely held:** a corporation in which shares are controlled by a relatively small number of people, often family members, relatives, or friends.

• أنواع الشركات:

- **الشركات العامة:** هي الشركات التي لديها عدد كبير من المساهمين ويتم تداول أسهمها عادة في إحدى البورصات الكبرى.
- **الشركات المغلقة:** هي الشركات التي يتم التحكم في أسهمها من قبل عدد صغير نسبياً من الأشخاص، غالباً أفراد الأسرة أو الأقارب أو الأصدقاء.



- Identify the company as a corporation by using “Inc.” or “Corporation” in the business name.
 - File all reports and pay all necessary fees required by the state in a timely manner.
 - Hold annual meetings to elect officers and directors.
 - Keep minutes of every meeting (formal and informal) of the officers and directors.
- حدد الشركة ككيان قانوني باستخدام "شركة محدودة" أو "شركة مساهمة" في اسمها التجاري.
 - قم بتقديم جميع التقارير ودفع الرسوم المطلوبة من قبل الدولة في الوقت المحدد.
 - عقد اجتماعات سنوية لانتخاب المسؤولين والمديرين.
 - احتفظ بمحاضر كل اجتماع (سواء كان رسميًا أو غير رسمي) للمسؤولين والمديرين.



- Be sure that the corporation's board makes all major decisions.
 - Make it clear that the business is a corporation – officers should sign all documents in the corporation's name.
 - Keep corporate assets and the personal assets of the owners separate.
-
- تأكد من أن مجلس إدارة الشركة يتخذ جميع القرارات الهامة.
 - وضح أن الشركة كيان قانوني مستقل – يجب أن يوقع المسؤولون جميع المستندات باسم الشركة.
 - احتفظ بأصول الشركة منفصلة عن الأصول الشخصية للمالكين.

C CORPORATE

الشركة من النوع C



- Traditional form of incorporation.
- Pays taxes at the corporate tax rate and stockholders also pay taxes on dividends they receive at their individual tax rates.
- Double taxation: a disadvantage of the corporate form of ownership in which the corporation's profits are taxed twice, once at the corporate rate and again at the individual rate on the portion of profits distributed to shareholders as dividends.

- الشكل التقليدي للتأسيس.
- تدفع الشركة الضرائب وفقاً لمعدل ضريبة الشركات، كما يدفع حملة الأسهم ضرائب على الأرباح الموزعة (التوزيعات) وفقاً لمعدلات الضرائب الفردية الخاصة بهم.
- الازدواج الضريبي: عيب في شكل ملكية الشركات، حيث تُفرض الضرائب على أرباح الشركة مرتين؛ مرة بمعدل ضريبة الشركات، ومرة أخرى بمعدل الضريبة الفردي على الجزء من الأرباح الذي يتم توزيعه على المساهمين كتوزيعات.

- Limited liability: Generally, corporate shareholders are not personally liable for the debts, liabilities, and obligations of the C corporation.
- No limit on shareholders: C corporations are not limited to 100 shareholders. C-corps are an excellent option for businesses that intend to go public or have a large number of shareholders.
- Open to international business owners: A C corporation's shareholders are not limited by citizenship or residence. In contrast, S corporations restrict shareholders to citizens or residents.
- Ability to take on investors: C corporations aren't limited to non-entity investors. This means your C-corp can accept investments from individuals, partnerships, or other corporations.
- Flexible shareholder voting: C corporations can issue multiple classes of stock with different voting rights.
- Tax-deductible business expenses: A C corporation can deduct business expenses like salaries, rents, advertising costs, and employee benefits on its tax return.

- **المسؤولية المحدودة:** عمومًا، لا يتحمل مساهمو الشركة من النوع C المسؤولية الشخصية عن الديون والالتزامات والمستحقات الخاصة بالشركة.
- **عدم وجود حد لعدد المساهمين:** لا تخضع شركات C لحد أقصى من المساهمين، مما يجعلها خيارًا ممتازًا للشركات التي تنوي طرح أسهمها للجمهور أو التي تتوقع عددًا كبيرًا من المساهمين.
- **مفتوحة أمام المستثمرين الدوليين:** لا يقتصر مساهمو الشركة من النوع C على مواطنين أو مقيمين، بخلاف شركات S التي تفرض هذا القيد.
- **القدرة على استقطاب المستثمرين:** لا تقتصر شركات C على المستثمرين الأفراد فقط، مما يتيح لها قبول الاستثمارات من أفراد أو شركات أو شركات أخرى.
- **مرونة في حقوق التصويت للمساهمين:** يمكن لشركات C إصدار أنواع متعددة من الأسهم مع حقوق تصويت مختلفة.
- **خصم النفقات التجارية من الضرائب:** يمكن لشركة C خصم نفقات العمل مثل الرواتب، الإيجارات، تكاليف الإعلان، ومزايا الموظفين من الضرائب.

- **Double taxation:** C corporations are taxed first on their profits at the corporate level and then as dividends on shareholders' individual tax returns.
- **Expensive to set up:** In addition to state-specific filing fees between \$50 and \$500, filing for C corporations is a complex process that may require you to hire an attorney.
- **Heavily regulated:** C corporations must follow strict meeting, record-keeping, and other operational requirements.
- **No personal deduction of losses:** Unlike business structures like LLCs, S corporations, and partnerships, you can't deduct the losses of your C corporation on your personal tax return. These deductions are limited to the corporation's return.

- **الازدواج الضريبي:** تخضع شركات C للضرائب على أرباحها أولاً على مستوى الشركة، ثم تُفرض ضرائب على التوزيعات كمدخيل فردية للمساهمين على إقراراتهم الضريبية الشخصية.
- **تكلفة التأسيس العالية:** بالإضافة إلى رسوم التسجيل حسب الولاية والتي تتراوح بين ٥٠ و ٥٠٠ دولار، يعد تأسيس شركة C عملية معقدة قد تتطلب استشارة محام.
- **تنظيم مكثف:** يجب على شركات C اتباع متطلبات صارمة فيما يتعلق بالاجتماعات وحفظ السجلات والالتزامات التشغيلية الأخرى.
- **عدم خصم الخسائر الشخصية:** بخلاف هياكل الأعمال مثل الشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات S والشراكات، لا يمكنك خصم خسائر شركة C من الإقرار الضريبي الشخصي، حيث تقتصر هذه الخصومات على الإقرار الضريبي الخاص بالشركة فقط.

S Corporation

الشركة من النوع S



corporation

- No different from any other corporation from a legal perspective.
- An S corporation is taxed like a partnership, passing all of its profits (or losses) through to individual shareholders.

- ليست مختلفة عن أي شركة أخرى من الناحية القانونية.
- تُفرض الضرائب على شركة S كما لو كانت شراكة، حيث يتم تمرير جميع أرباحها (أو خسائرها) إلى المساهمين الأفراد.

Key Corporation Type Differences

الاختلافات الرئيسية بين أنواع الشركات

Key Corporation Type Differences

C Corp	S Corp
• Double tax • Can deduct charitable donations • Easier filing process • Unlimited number of shareholders • Various stock options	• Single pass-through tax • More tax deduction options • Filing requires more documentation • Ownership/shareholder restrictions • One stock option

الاختلافات الرئيسية بين أنواع الشركات

شركات من النوع C	شركات من النوع S
ضرائب مزدوجة يمكن خصم التبرعات الخيرية عملية تقديم أسهل عدد غير محدود من المساهمين خيارات أسهم متنوعة	ضريبة مرور واحدة خيارات أكثر للخصومات الضريبية يتطلب التقديم مزيداً من المستندات قيود على الملكية/ المساهمين خيار أسهم واحد فقط

C&S Corp Advantages and Disadvantages

مزايا وعيوب شركات C و S

C- Corp		S- Corp	
المزايا	العيوب	المزايا	العيوب
• Easier to form and file • Unlimited number of and few restrictions on types of shareholders • Multiple classes of stock • More possibilities for getting equity financing and growing your business • Can go public to become publicly traded.	• Double taxation • Larger number of shareholders may not feel heard	• Single pass-through taxation • Potential for more tax deductions	• No ability to go public • 100shareholders maximum • One class of stock, so limited investor opportunities • More complex filing process • More restrictions mean more scrutiny from the IRS.
• أسهل في التكوين والتقديم • عدد غير محدود من المساهمين • قيود قليلة على أنواع المساهمين • فئات متعددة من الأسهم • احتمالات أكبر للحصول على تمويل الأسهم وتنمية عملك. • يمكن طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام لتصبح متداولة علناً	• الضريبة المزدوجة • قد لا يشعر عدد أكبر من المساهمين بأنهم مسموعون	• الضريبة الفردية • إمكانية الحصول على المزيد من الخصومات الضريبية	• عدم القدرة على طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام • 100 مساهم كحد أقصى • فئة واحدة من الأسهم، وبالتالي فرص محدودة للمستثمرين • عملية تقديم أكثر تعقيداً • المزيد من القيود تعني المزيد من التدقيق من قبل مصلحة الضرائب

Limited Liability Company (LLC)

شركة ذات مسؤولية محدودة (ذ.م.م)

Is a business structure that protects its owners from personal responsibility for its debts or liabilities.

هو هيكل أعمال يحمي أصحابه من المسؤولية الشخصية عن ديونه أو التزاماته.



- Resembles an S Corporation but is not subject to the same restrictions.
- The limited liability company (LLC), like an S corporation, offers its owners limited personal liability for the debts of the business, providing a significant advantage over sole proprietorships and partnerships. LLCs, however, are not subject to many of the restrictions currently imposed on S corporations and offer more flexibility than S corporations. For example, S corporations cannot have more than 100 shareholders, and none of them can be foreigners or corporations.
- يشبه شركة S ولكنه لا يخضع لنفس القيود.
- تقدم الشركة ذات المسؤولية المحدودة (LLC)، مثل شركة (S) لأصحابها مسؤولية شخصية محدودة عن ديون الشركة، مما يوفر ميزة كبيرة على الملكية الفردية والشراكات. ومع ذلك، لا تخضع الشركات ذات المسؤولية المحدودة للعديد من القيود المفروضة حالياً على شركات S وتوفر مرونة أكبر من شركات S. على سبيل المثال، لا يمكن أن يكون لدى شركات S أكثر من ١٠٠ مساهم، ولا يمكن لأي منهم أن يكون أجنبياً أو شركات.

TABLE 6.3 Characteristics of the Major Forms of Ownership

Characteristic	Sole Proprietorship	General Partnership	Limited Partnership	C Corporation	S Corporation	LLC
Definition	A for-profit business owned and operated by one person	A for-profit business jointly owned and operated by two or more people	One general partner and one or more partners with limited liability and no rights of management	An artificial legal entity separate from its owners and formed under state and federal laws	An artificial legal entity that is structured like a C corporation but taxed by the federal government like a partnership	A business entity that provides limited liability like a corporation but is taxed like a partnership; owners are referred to as <i>members</i>
Ease of formation	Easiest form of business to set up; if necessary, acquire licenses and permits, register fictitious name, and obtain taxpayer identification	Easy to set up and operate; a written partnership agreement is highly recommended; must acquire an employer ID number; if necessary, register fictitious name	File a Certificate of Limited Partnership with the secretary of state; name must show that business is a limited partnership; must have written agreement and must keep certain records	File articles of incorporation and other required reports with the secretary of state; prepare bylaws and follow corporate formalities	Must meet all criteria to file as an S corporation; must file timely election with the IRS (within two and a half months of first taxable year)	File articles of organization with the secretary of state; adopt operating agreement and file necessary reports with secretary of state; the name must show that it is an LLC
Owner's personal liability	Unlimited	Unlimited for general partners; limited for limited partners	Limited	Limited	Limited	Limited
Number of owners	One	Two or more	At least one general partner and any number of limited partners	Any number	Maximum of 100 with restrictions as to who they are	One (a few states require two or more)
Tax liability	Single tax: personal tax rate	Single tax: partners pay on their proportional shares at their individual rate	Same as general partnership	Double tax: corporation pays tax, and shareholders pay tax on dividends distributed	Single tax: owners pay on their proportional shares at individual rate	Single tax: members pay on their proportional shares at individual rate
Current maximum tax rate	39.6%	39.6%	39.6%	35% corporate plus 39.6% individual	39.6%	39.6%
Transferability of ownership	Fully transferable through sale or transfer of company assets	May require consent of all partners	Same as general partnership	Fully transferable	Transferable (but transfer may affect S status)	Usually requires consent of all members
Continuity of the business	Ends on death or insanity of proprietor or on termination by proprietor	Dissolves on death, insanity, or retirement of a general partner (business may continue)	Same as general partnership	Perpetual life	Perpetual life	Perpetual life
Cost of formation	Low	Moderate	Moderate	High	High	High
Liquidity of the owner's investment in the business	Poor to average	Poor to average	Poor to average	High	High	High
Ability to raise capital	Low	Moderate	Moderate to high	Very high	High	High
Formation procedure	No special steps required other than buying necessary licenses	No written partnership agreement required (but highly advisable)	Must comply with state laws regarding limited partnership	Must meet formal requirements specified by state law	Must follow same procedures as C corporation, then elect S status with IRS	Must meet formal requirements specified by state law

Buying a Business

شراء الأعمال التجارية



- Is the right type of business for sale in the market in which you want to operate?
- What experience do you have in this particular business and the industry in which it operates? How critical is experience in the business to your ultimate success?
- What is the company's potential for success?
- What changes will you have to make – and how extensive will they have to be – to realize the business's full potential?

- هل النوع المعروض للبيع من الأعمال في السوق المعروضة مناسب للعمل الذي تريد العمل فيه ؟
- ما هي خبرتك في هذا العمل بالذات والصناعة التي موجود فيها هذا العمل التجاري؟ ما مدى أهمية الخبرة في هذا العمل لنجاحك النهائي؟
- ما هي إمكانات الشركة للنجاح؟
- ما هي التغييرات التي سيتعين عليك إجراؤها - وإلى أي مدى يجب أن تكون واسعة النطاق لإدراك الإمكانيات الكاملة للشركة؟

- What price and payment method are reasonable for you and acceptable to the seller?
- Is the seller willing to finance part of the purchase price?
- Will the company generate sufficient cash to pay for itself and leave you with a suitable rate of return on your investment?
- Should you be starting a business and building it from the ground up rather than buying an existing one?

- ما هو السعر وطريقة الدفع المقبولة بالنسبة لك والمقبولة للبائع؟
- هل البائع على استعداد لتمويل جزء من سعر الشراء؟
- هل ستولد الشركة نقودا كافية لدفع ثمنها بنفسها وتترك لك معدل عائد مناسب على استثمارك؟
- هل يجب أن تبدأ نشاطا تجاريا وتبنيه من الألف إلى الياء بدلا من شراء مشروع قائم؟

- It may continue to be successful
- It may already have the best location
- Employees and suppliers are established
- Equipment is already installed
- Inventory is in place and trade credit is established
- It's turnkey
- New owners can "hit the ground running"
- New owners can use the previous owner's experience
- Financing is easier to obtain

- قد يستمر في النجاح
- قد يكون بالفعل لديه أفضل موقع
- تم تأسيس الموظفين والموردين من قبل
- المعدات جاهزة للعمل بالفعل
- المخزون في مكانه وتم إنشاء الائتمان التجاري
- جاهز على المفتاح (تعبير دال على الجاهزية التامة)
- يمكن للمالكين الجدد "البدء في العمل"
- يمكن للمالكين الجدد استخدام تجربة المالك السابق
- الحصول على التمويل أسهل

- التكاليف المالية مرتفعة.
- قد يكون بالفعل عمل قائم و لكنه "خاسر".
- قد يكون المالك السابق قد باعه عن سوء النية.
- قد يكون الموظفون "الموروثون" غير مناسبين.
- ربما أصبح الموقع غير مرض.
- قد تكون المعدات والمرافق قديمة أو غير فعالة.
- قد يكون من الصعب تنفيذ التغيير والابتكار.
- قد يكون المخزون قديما أو قديما.
- قد تكون قيمة حسابات القبض أقل من القيمة الاسمية.
- قد يكون العمل مبالغا فيه.
- The financial costs are high.
- It's a "loser".
- Previous owner may have created ill will.
- "Inherited" employees may be unsuitable.
- The location may have become unsatisfactory.
- Equipment and facilities may be obsolete or inefficient.
- Change and innovation can be difficult to implement.
- Inventory may be outdated or obsolete.
- Accounts receivable may be worth less than face value.
- The business may be overpriced.

- **Study: 50 to 75% of all business sales that are initiated fall through.**
- **The right way:**
 - Analyze your skills, abilities, and interests.
 - Develop a list of criteria
 - Prepare a list of potential candidates.
 - Investigate and evaluate candidate businesses and select the best one.

- دراسة: ٥٠ إلى ٧٥٪ من جميع مبيعات الأعمال التي بدأت تسقط.
- الطريق الصحيح:
 - حلل مهاراتك وقدراتك واهتماماتك.
 - وضع قائمة بالمعايير
 - قم بإعداد قائمة بالمرشحين المحتملين.
 - التحقيق في الشركات المرشحة وتقييمها واختيار أفضلها.

- Explore financing options
 - Potential source: the seller
- Negotiate a reasonable deal
- Ensure a smooth transition
 - Communicate with employees
 - Be honest
 - Listen
 - Consider asking the seller to serve as a consultant through the transition.

- استكشف خيارات التمويل
- المصدر المحتمل: البائع
- التفاوض على صفقة معقولة
- ضمان الانتقال السلس.
- التواصل مع الموظفين.
- كن صادقاً
- استمع
- ضع في اعتبارك أن تطلب من البائع العمل كمستشار خلال الفترة الانتقالية.

The Steps in Acquiring a Business

خطوات الاستحواذ على عمل تجاري

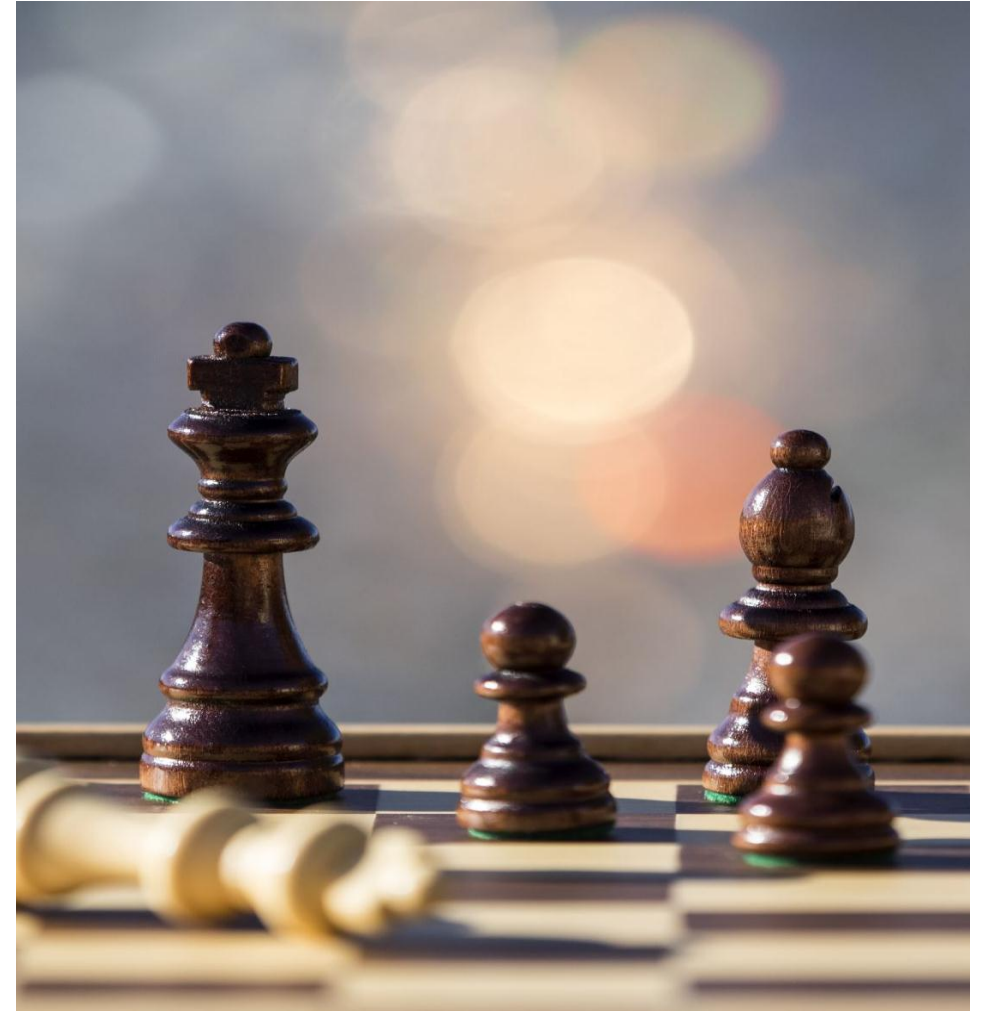
To avoid blowing a deal or making costly mistakes, an entrepreneur-to-be should follow these seven steps:

1. Conduct a self-inventory, objectively analyzing skills, abilities, and personal interests to determine the type(s) of business that offer the best fit.
2. Develop a list of the criteria that define the "ideal business" for you.
3. Prepare a list of potential candidates that meet your criteria.
4. Thoroughly investigate the potential acquisition targets that meet your criteria. This *due diligence process* involves practical steps, such as analyzing financial statements and making certain that the facilities are structurally sound. The goal is to minimize the pitfalls and problems that arise when buying any business.
5. Explore various financing options for buying the business.
6. Negotiate a reasonable deal with the existing owner.
7. Ensure a smooth transition of ownership.

لتجنب إفشال الصفقة أو ارتكاب أخطاء مكلفة ، يجب على رائد الأعمال اتباع الخطوات السبع التالية:

١. إجراء جرد ذاتي ، وتحليل موضوعي للمهارات والقدرات والاهتمامات الشخصية لتحديد نوع (أنواع) الأعمال التي تقدم أفضل ما يناسبها.
٢. وضع قائمة بالمعايير التي تحدد "العمل المثالي".
٣. قم بإعداد قائمة بالمرشحين المحتملين الذين يستوفون معاييرك.
٤. تحقق بدقة من أهداف الاستحواذ المحتملة التي تلبى معاييرك. تتضمن عملية العناية الواجبة هذه خطوات عملية ، مثل تحليل البيانات المالية والتأكد من أن التسهيلات سليمة من الناحية الهيكلية. الهدف هو تقليل المزالق والمشاكل التي تنشأ عند شراء أي عمل تجاري.
٥. استكشف خيارات التمويل المختلفة لشراء الأعمال.
٦. التفاوض على صفقة معقولة مع المالك الحالي.
٧. ضمان الانتقال السلس للملكية.

- Go into negotiations with a list of objectives ranked in order of priority.
- Try to understand what the seller's priorities are.
- Work to establish a cooperative relationship based on honesty and trust.
 - Avoid an "if you win, then I lose" mentality
 - Look for areas of mutual benefit
- الدخول في مفاوضات مع قائمة الأهداف مرتبة حسب الأولوية.
- حاول أن تفهم ما هي أولويات البائع.
- العمل على إقامة علاقة تعاونية مبنية على الصدق والثقة.
- تجنب عقلية "إذا فزت ، فأنا أخسر"
- ابحث عن مجالات المنفعة المتبادلة



- Buying or selling a business always involves a negotiation, and so do many other business activities, whether an entrepreneur is dealing with a bank, a customer, or a vendor.
- To become a better negotiator an entrepreneur should:
 1. Prepare
 2. Remember the difference between a “position” and an “interest.”
 3. Develop the right mindset.
 4. Always leave an escape hatch.
 5. Keep your emotions in check
 6. Don’t fall into the “rules” trap.
 7. Sometimes it’s best to remain silent

- ينطوي شراء أو بيع الأعمال التجارية دائما على التفاوض ، وكذلك العديد من الأنشطة التجارية الأخرى ، سواء كان رائد الأعمال يتعامل مع بنك أو عميل أو بائع.
- لكي يصبح رائد الأعمال مفاوضا أفضل ، يجب عليه:
 ١. أن يُجهز نفسه لذلك
 ٢. تذكر الفرق بين "المنصب" و "المصلحة".
 ٣. تطوير العقلية الصحيحة.
 ٤. اترك دائما فتحة الهروب.
 ٥. حافظ على عواطفك تحت السيطرة
 ٦. لا تقع في فخ "القواعد".
 ٧. في بعض الأحيان يكون من الأفضل التزام الصمت

1. Prepare:

- The formula for a successful negotiation is 90 percent preparation and 10 percent bargaining.
- The key is to learn as much as possible about the party with whom you will be negotiating, the issues that are most important to him or her, and his or her likely positions on those issues.
- Preparation for a negotiation also should include a statement of the outcome one desire from the negotiation.
- Negotiator also should write down what he/she thinks his/her *counterpart's* goals from the negotiation are.

١. الإعداد:

- معادلة التفاوض الناجح هي ٩٠ في المائة من الإعداد و ١٠ في المائة من المساومة.
- المفتاح هو معرفة أكبر قدر ممكن عن الطرف الذي ستتفاوض معه ، والقضايا الأكثر أهمية بالنسبة له أو لها ، ومواقفه المحتملة بشأن تلك القضايا.
- يجب أن يتضمن التحضير للتفاوض أيضاً بياناً بالنتيجة التي يرغب فيها المرء من المفاوضات.
- يجب على المفاوض أيضاً أن يدون طبقاً لاعتقاده الشخصي ما هي أهداف نظيره من المفاوضات.

2. Remember the difference between a “position” and an “interest.”

- The outcome a person wants from a negotiation is his or her position.
- What is much more important, however, is his or her **interest**, the reason behind the position he or she hopes to achieve.
- Focusing strictly on their positions usually leads two parties into a win–lose mentality in a negotiation in which they try to pound one another into submission. When the parties involved in a negotiation **focus on their interests rather than on their positions**, however, they usually discover that there are several different solutions that both will consider acceptable and reasonable.

٢. تذكر الفرق بين "المنصب" و "المصلحة".

- النتيجة التي يريدها الشخص من التفاوض هي موقفه.
- لكن الأهم من ذلك هو الشيء الذي يهمله ، والسبب وراء المنصب الذي يأمل في تحقيقه.
- عادة ما يؤدي التركيز الصارم على مناصبهما إلى دخول الطرفين في عقلية الفوز والخسارة في مفاوضات يحاولان فيها كلاً منهما قصف بعضهما البعض للخضوع. **عندما تركز الأطراف المشاركة في المفاوضات على مصالحها بدلاً من مناصبها** ، فإنها عادة ما تكتشف أن هناك العديد من الحلول المختلفة التي سيعتبرها كلاهما مقبولة ومعقولة.

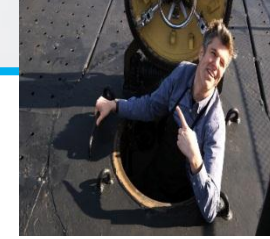
3. Develop the right mindset.

- Negotiation should not be viewed as win-lose situation. The goal is to work toward a mutually beneficial agreement that both parties consider to be fair and reasonable.
- Successful negotiations almost always involve compromise on both sides, meaning that *neither* party gets *everything* he or she wanted.
- In other words, successful negotiators see a negotiation not just as deal making but also as problem solving.

٣. تطوير العقلية الصحيحة.

- لا ينبغي النظر إلى التفاوض على أنه وضع يربح فيه الجميع. الهدف هو العمل من أجل التوصل إلى اتفاق مفيد للطرفين يعتبره الطرفان عادلاً ومعقولاً.
- وتنطوي المفاوضات الناجحة دائماً تقريباً على التوصل إلى حل وسط من كلا الجانبين، وهذا يعني أن أياً من الطرفين لا يحصل على كل ما يريده.
- وبعبارة أخرى، يرى المفاوضون الناجحون أن التفاوض ليس فقط هو عقد صفقات، بل يرونه أيضاً حل للمشكلات.





4. Always leave an escape hatch

- In any negotiation, you should be prepared to walk away without making a deal.
- Doing so, however, requires you to define what negotiation experts call a best alternative to a negotiated agreement (BATNA), which is the next best alternative to a negotiated outcome.
- You cannot determine whether a negotiated agreement is suitable unless you know what your alternatives are, and one alternative (although not always the best one) is to walk away from the negotiation without an agreement—your BATNA.
- Although you may never need to use your BATNA, it is good to know you have it in your “back pocket” to give you confidence and help you remain calm throughout the negotiating process.

٤. اترك دائما فتحة الهروب

- في أي مفاوضات ، يجب أن تكون مستعدا للابتعاد دون عقد صفقة.
- ومع ذلك ، فإن القيام بذلك يتطلب منك تحديد ما يسميه خبراء التفاوض "أفضل بديل للاتفاق" المتفاوض عليه (BATNA)، وهو ثاني أفضل بديل للنتيجة المتفاوض عليها.
- لا يمكنك تحديد ما إذا كان الاتفاق المتفاوض عليه مناسباً إلا إذا كنت تعرف ما هي بدائلك ، وأحد البدائل (على الرغم من أنه ليس الأفضل دائماً) هو الابتعاد عن التفاوض دون اتفاق - BATNA الخاص بك.
- على الرغم من أنك قد لا تحتاج أبداً إلى استخدام BATNA الخاص بك ، فمن الجيد أن تعرف أنه في "جيبك الخلفي" لمنحك الثقة ومساعدتك على التزام الهدوء طوال عملية التفاوض.

5. Keep your emotions in check:

- Negotiations could become emotionally charged, especially if those involved allow their egos to enter into the process.
- It is always best to abide by the golden rule of negotiating: treat others the way you want to be treated in the negotiation.
- Be fair but firm.



٥- حافظ على عواطفك تحت السيطرة:

- يمكن أن تصبح المفاوضات مشحونة عاطفياً ، خاصة إذا سمح المشاركون لغرورهم بالتدخل في العملية.
- من الأفضل دائماً الالتزام بالقاعدة الذهبية للتفاوض: عامل الآخرين بالطريقة التي تريد أن تُعامل بها في المفاوضات.
- كن عادلاً ولكن حازماً.



6. Don't fall into the "rules" trap:

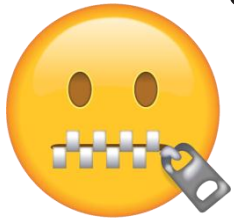
- Successful negotiations involve give-and-take by both parties.
- There are no hard and fast rules that prohibit either party from making changes in contracts or agreements throughout the negotiating process.
- Nothing is settled until both parties sign the final documents. Until then, the parties can change anything.
- The goal is not to win specific points in the negotiating process; the goal is to reach an agreement viewed as fair and reasonable to both sides of the negotiation.

٦- لا تقع في فخ "القواعد":

- وتنطوي المفاوضات الناجحة على الأخذ والعطاء من كلا الطرفين.
- لا توجد قواعد صارمة وسريعة تمنع أي من الطرفين من إجراء تغييرات في العقود أو الاتفاقيات طوال عملية التفاوض.
- لا يتم تسوية أي شيء حتى يوقع الطرفان على الوثائق النهائية. حتى ذلك الحين ، يمكن للأطراف تغيير أي شيء.
- والهدف ليس الفوز بنقاط محددة في عملية التفاوض؛ بل الهدف هو التوصل إلى اتفاق يُنظر إليه على أنه عادل ومعقول لكلا طرفي المفاوضات.

7. Sometimes it's best to remain silent

- A common mistake many people make in the negotiation process is talking too much.
- Not only does remaining silent allow you to listen to the other party, but it also encourages the other party to make the first offer.
- Some people are disconcerted by prolonged periods of silence and begin talking, only to erode the strength of their negotiation base.



٧. في بعض الأحيان يكون من الأفضل التزام الصمت

- من الأخطاء الشائعة التي يرتكبها الكثير من الناس في عملية التفاوض التحدث كثيرا.
- التزام الصمت لا يسمح لك فقط بالاستماع إلى الطرف الآخر فحسب ، بل يشجع أيضا الطرف الآخر على تقديم العرض الأول.
- يشعر بعض الناس بالارتباك بسبب فترات الصمت الطويلة ويبدأون في الحديث ، فقط لتآكل قوة قاعدتهم التفاوضية.



Thank You