

تبدیل سهام‌های خاص به عام

در سال ۱۹۹۹، شرکت «تی دی پاور سیستم»^۱، به‌عنوان یک سازمان سهامی خاص فعالیت می‌کرده است. این سازمان به تدریج به فکر گسترش ژنراتورهای برقی افتاد و در سال ۲۰۱۱، برای بازپرداخت بدهی‌ها و سرمایه‌گذاری در راستای توسعه کارخانه، به سرمایه‌ بیشتری نیازمند بود. پس از چندی سهام‌داران تصمیم به فروش ۲۵ درصد از سهام خود و تبدیل سازمان به نوع سهامی عام گرفتند. این امر کمک شایانی در افزایش سرمایه داشته است. سازمانی دیگر به نام «ریوآمدیكال»^۲، در سن دیگو به تولید تجهیزات پزشکی مشغول است. صاحبان این کسب‌وکار با هدف افزایش سرمایه به‌منظور انجام تحقیقات جدید در زمینه تجهیزات پزشکی، بسیار مشتاق به تغییر نوع کسب‌وکار گرفتند ولی اما سهام‌داران آمریکایی تمایل چندانی به انجام این کار نداشتند؛ زیرا می‌دانستند که سود حاصل از این توسعه، سال‌ها بعد به دست آن‌ها خواهد رسید.

اما صاحبان این سازمان با هدف توسعه کسب‌وکارشان تصمیم گرفتند که تبدیل نوع سازمانشان را در استرالیا انجام دهند. با فروش سهام در بازار سهام استرالیا، سرمایه بتوان مالی این سازمان گسترش یافت. صاحبان کسب‌وکار مالی که تأسیس به دنبال تبدیل کسب‌وکارشان به سهامی عام هستند، زیرا می‌دانند که این اقدام برای آن‌ها علاوه بر هزینه‌بر بودن و نداشتن از کنترلشان، آن‌ها را مجبور به ارائه اطلاعاتشان به عموم مردم خواهد کرد.

نکات مورد بحث

الف) به نظر شما آیا نگاه‌داشتن این کسب‌وکارها به‌عنوان یک سازمان سهام خاص بهتر است یا تبدیل آن‌ها به سهامی عام؟

ب) به نظر شما چرا صاحبان برخی از سازمان‌ها خواهان تبدیل کسب‌وکارشان به سهامی عام آن نیستند؟

1. TD Power System

2. Reva Medical

پوشش‌های کسب‌وکاری

پس از این که جمیل شغل خود را در یک مغازهٔ فودر و بار فروشی از دست داد، به فکر بازگشتی مغازهٔ خود را گرفت. او ارتباط بسیار خوب و نزدیکی با تأمین‌کنندگان داشت. به طوری که آن‌ها حاضر به تحویل مواد اولیه و مورد نیاز او در ریافت مبلغ آن تا دو ماه آتی شدند. خود جمیل تمام دارایی‌هایش به ارزش ۵۰۰ دلار بود را در این کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کرد و معتقد بود که برای راه‌اندازی کسب‌وکار این مبلغ کافی است. با توجه به اینکه جمیل شفقتی مستقل داشت و دوست نداشت که از کسی دستور بگیرد، نوع انحصاری شرکت را برای کسب‌وکارش انتخاب کرد.

۱ منظور از شرکت انحصاری چیست؟

۲ دو نوع دیگر از شرکت را برای کسب‌وکار جمیل نام ببرید.

۳ به نظر شما ایجاد کسب‌وکار از نوع انحصاری، چه منفعی را برای جمیل به همراه فواید داشت؟ ذکر دو مورد کافی است.

۴ به نظر شما ایجاد کسب‌وکار از نوع انحصاری، چه معایبی را برای جمیل به همراه فواید داشت؟ ذکر دو مورد کافی است.

۵ به نظر شما آیا جمیل با فروش حق امتیاز کسب‌وکارش، می‌تواند شعب دیگری را راه‌اندازی کند؟ دلیل خود را توضیح دهید.



سواد مالی و هوش تجاری پیشرفته (۱)

ده سال پیش احمد و یکی از دوستانش، کسب‌وکاری مشارکتی، راه‌اندازی کردند که تقمص آن دو رفتن لافش‌ها و پلمه‌های درست روز بود. این سازمان در حال حاضر ۲۰ کارمند دارد و ما شاهد افزایش روزافزون تقاضای این محصولات هستیم. توسعهٔ چنین کسب‌وکاری، ملزم به تریبک سرمایه بیشتر از جانب شرکا است؛ البته آن‌ها نیایر، رسک‌ها و نظرات افضالی را نادیده بگیرند. این سازمان، یک رقیب بسیار قویتر دارد که سهم قبلی بیشتری از بازار را نسبت به این کسب‌وکار به خود اختصاص داده است و علاوه بر این از برنامه‌های تبلیغاتی بسیاری هم بهره‌مند شده است.

۱ منظور از کسب‌وکار مشارکتی چیست؟

۲ راه‌اندازی کسب‌وکار مشارکتی برای احمد و شریکش چه منافعی دارد؟ ذکر دو مورد کافی است.

۳ دو مزیت برای سازمان رقیب به‌عنوان کسب‌وکاری مشارکتی ذکر کنید.

۴ راه‌اندازی کسب‌وکار مشارکتی برای احمد و شریکش چه معایبی دارد؟ ذکر دو مورد کافی است.

۵ چنانچه این سازمان تصمیم به تغییر آن به نوع سواهی خاص بگیرد، مزایا و معایب این اقدام را بیان کنید.