



一名「不務正業」的會計師，打工三年後便創業，曾經月薪港幣 10 萬，亦因為自己很懂投資而令自己破產，幸好有一個願意學習的腦袋，讓自己可以谷底反彈。因要突破生意而參加了人生第一個「會計」以外的課程，接觸到富爸爸集團，體驗到「搞生意」是可以好玩有趣的，而且更創立了一間培訓公司，把所學的技巧分享給更多的人。

合作做生意時的注意事項

中國人做生意，最喜歡說過「信」字，我的經驗說，這個字是一把雙刃劍，稍一不慎，兩敗俱傷。

我有一個客戶盧先生（化名），在 20 歲的時候和他的一位兒時好友李先生（化名）共同成立了一家有限公司，他們兩個小時候住在同一個公共屋邨，一起長大。因為兩人認識多年，所以成立公司的時候雙方都認為「認識了這麼多年，難道我不信你嗎？」所以兩人口頭上說合作，沒有簽訂任何文件，而且因為要公平，所以公司的股權是 50:50，即是每人擁有一半的權益。

兩人於公司初期，合作無間，生意越做越大，真的做到了白手興家的情況，而到了某一個時候，李先生認為公司已經非常成功，而且公司的同事都有很強的工作能力，所以他認為過去辛苦經營的日子已經是歷史了，現在是收成期，要好好地享受一下。

而盧先生的想法是公司還可以做得更好更大，所以應該要把握機會，乘勝追擊，開拓更多市場。兩人的想法都沒有錯，亦是個人意志的體驗，但更重要的是雙方的價值觀和公司的發展方向都有著差不多完全相反的看法，就「成功」的價值觀

已經很不同，同樣的情況，李先生覺得已經賺得夠多，要享受人生；盧先生卻認為生意雖好，但可以做得更好。

兩人的想法南轅北轍，兩人的意見越來越不一致，而大家亦不明白對方的想法，加上公司的權益是一人一半，代表着誰也不可以作主，事情發展到最後，曾經試過整整一個月都沒有任何生意，因為盧先生想做的，李先生反對；李先生想做的，盧先生反對；整家公司 30 多名員工，每天上班便等着下班，因為兩個老闆意見不合。到了最後雙方花了合共幾百萬的律師費和會計師費用，盧先生以現金 1,000 多萬把李先生的 50% 的股權買下來。

從上述事件可見，以下的事情是跟人合作做生意是必須要注意的：

1. 股權比例

一半一半是全世界最差的合作比例，因為沒有一個人可以作主，剛股東出現爭拗時，公司便會被卡住，沒有辦法營運。

2. 股東協議

無論雙方的關係如何，都應該簽署股東協議，其中必須包括退場機制，即代表如果有任何一方需要退股時，應該要按什麼樣的程序處理，因為雙方在合作的初期，必定願意商討任何事情，所以亦是討論退場機制的最好時機。到了雙方意見不合時，大家是不會亦不願意坐下來好好溝通的。

3. 共同的價值觀

合作雙方必須要有一致的方向，大家必須弄清楚大家想把公司發展到一個什麼樣的程度，否則上面的案例只會不斷的重複。❗

▼ 無論雙方的關係如何，都應該簽署股東協議。否則到了雙方意見不合時，大家是不會亦不願意坐下來好好溝通的。（圖片來源：互聯網）

