**تأسيس وادارة الأعمال الصغيرة**

قائمة المحتويات

**المقدمة .........................................................................................................**

**الفصل الأول : المشروعات الصغيرة .......................................................................**

**الفصل الثاني : خطوات تأسيس مشروع صغير ...........................................................**

**Franchising your businessالفصل الثالث : الحصول على اجازة التأسيس**

**الفصل الرابع : شراء مشروع قائم .......................................................................**

**الفصل الخامس : خطة العمل وخارطة الطريق للنجاح ........... .....................................**

**الفصل السادس : ستراتيجية التمويل : القروض ، الراسمال او كلاهما ..............................**

**الفصل السابع : الأدارة المالية للمشروعات الصغيرة ......................................................**

**الفصل الثامن : التسويق وخدمة الزبائن بكفاءة ...........................................................**

**الفصل التاسع : الموقع الأليكتروني .......................................................................**

**الفصل العاشر : التسعير وسياسات البيع بالأئتمان ........................................................ا**

**الفصل الحادي عشر : فهم وادارة الكلف الثابتة والمتغيرة .......................................................**

**الفصل الثاني عشر : ادارة الموارد البشرية والأدارة ....................................................**

**الفصل الثالث عشر : قصص نجاح .............................................................................**

**الفصل الرابع عشر : مركز تطوير المشروعات الصغيرة ...............................................**

المقدمة

العديد من الأفراد سواء كانوا اغنياء او فقراء لديهم مؤهلات علمية او بمستوى دراسي متدني لديهم الرغبة او مضطرين في ان يكون لديهم مشروع صغير ويحصلون على دخل وفي نفس الوقت لديهم الأستقلالية والحرية في متى ما يعملون .ليس مهما كم يكون عمر الشخص ولكن المهم ان يكون لديه الرغبة ، الأندفاع ، الموهبة ليبدأ عمل خاص به ليستطيع العيش على ايرادات المشروع .

مشوار الألف ميل يبدا بخطوة واحدة مثل شهير يعبر عن الإقدام لعمل مشروع صغير كبداية للطموح الكبير للوصول إلى الهدف المنشود في الحصول على التقدم والرقي بالمشروع ووصوله إلى العالمية .

وهذا فعلا طموح كل شاب يرغب بأن يصبح له مكانة بارزة في المجتمع من جراء جهوداته وقدراته في تحقيق حلمه بأن يمتلك مشروعا كبيرا يضع به باكورة دراسته وتطويره لهذا العمل.

ان تاسيس مشروع جديد عملية صعبة ومعقدة و يهدف هذا الدليل الأرشادي الى مساعدة الخريجين الشباب وكذلك الباحثين عن العمل الى ايجاد عمل خاص بهم بهدف الأعتماد عليه في كسب الدخل . المعلومات في هذا الدليل الأرشادي تتضمن خطوات لبدء ( او تأسيس ) عمل خاص بهم . يمكن للشخص الباحث عن مشروع ايجاد فرصة او فكرة لتأسيس مشروع خاص به والحصول على اجازة التأسيس او قيام الشخص الباحث عن مشروع بشراء مشروع قائم وتوفير الوقت والجهود . المشروع الفردي مثل الشركات الكبيرة يجب ان يحقق الربح لضمان البقاء والتوسع والأستمرارية في المستقبل عن طريق تعظيم العائد ( اوالمبيعات ) وتخفيض التكاليف .

في الولايات المتحدة الأمريكية ، هناك شركات تهدف الى مساعدة الأفراد الذين ينون في تأسيس مشروعات صغيرة لغرض زيادة الأستثمار في الأقتصاد الوطني وايجاد اعمال جديدة للباحثين عن العمل وتخفيض عدد العاطلين عن العمل من خلال ايجاد وظائف عديدة من تأسيس مشروع جديد .

لاحظ الباحث أثناء اعداد وبحثه في الأنترنيت لجمع المعلومات حول تأسيس الشركات ، بان ادارات بعض الحكومات المحلية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة قامت باعداد منشورات ودليل لمساعدة الأفراد في مناطقها بخصوص كيفية تأسيس وادارة مشروع صغير بهدف مساعدة الأفراد العاطلين عن العمل في كيفية ايجاد عمل خاص بهم . وان قصد الباحث يأتي في اطار وجود دليل ارشادي لمساعدة الباحثين عن العمل في كيفية ايجاد عمل خاص بهم وبناء لتكليف من غرفة تجارة وصناعة اربيل لهذا الغرض . يعتقد الباحث بان هذا الدليل

الأرشادي سوف يساعد الشباب والباحثين عن العمل في الأستفادة المعلومات الكثيرة حول فكرة تأسيس مشوع وكذلك كيفية ادارة المشروع في الكتاب .

. بموجب اتحاد الأعمال الصغيرة في المملكة المتحدة ، هناك اثنا عشر مليون شخص في المملكة المتحدة يملكون في اعمال صغيرة ( او شركات صغيرة ) ويعمل لديهم خمسون مليون عامل . هناك تجارب جيدة لكثير الشركات المشهورة بدأت في اعمال بسيطة فمثلا في اربيل ، نجد ان صاحب مطعم مشهور وكبير في مدينة أربيل مثل مطعم ابو شهاب حيث نجد صورة معلقة داخل المطعم الفخم ويتضح في الصورة المعلقة ان صاحب المطعم قدأ بدأ عمله قبل عشرون سنة بعربة صغيرة لبيع السندويجات في الشارع تم انتقل صاحب العربة الى دكان لبيع السندويجات وانتهى به الأمر ان يملك مجمع تجاري ويملك في الوقت الحاضر مطعم بطابقين واسعين في مجمع كبير ويعمل في المطعم اكثر من عشرون عامل ، وهناك امثلة كثيرة لرجال اعمال ناجحين بدأوا بداية بسيطة بمشروع صغير.

ان تأسيس مشروع صغير من قبل الأفراد ينبغي ان يرافق الدعم والمساعدة الفنية من الجهات الحكومية ( مثل غرف التجارة ، وزارة العمل وكليات ادارة الأعمال ) لان تأسيس مشروع صغير يساهم في تخفيض البطالة لان المشروع يوفر عدة فرص عمل وفي نفس الوقت يساهم في زيادة الناتج المحلي الأجمالي واحلال الواردات بدل استيراد السلع من الخارج . هناك ادارات حكومية وقانون خاص بالمشروعات الخاصة بهدف مساعدة اصحاب المشروعات الخاصة بالمهارات اللازمة لتأسيس وضمان نجاح المشروع . .

يأمل هذا الدليل الأرشادي " تأسيس وانشاء المشروعات الصغيرة " في ان يعطي الأرشاد لبدء المشروع والنمو في المستقبل . ان نشر هذا الكتاب سوف يساعد مدينتي اربيل ، اقليم كوردستان والعراق في تأسيس عدد كبير من المشروعات والأستفادة من الأفكار الموجودة في الكتاب بهدف زيادة مساهمة الأنتاج المحلي وتوفير فرص العمل للكثير من الباحثين عن العمل .

يوفر الدليل الأرشادي المعلومات الأساسية اللازمة لبدء في تأسيس وادارة المشروع الصغير ولكن ينبغي ان يكون لدى الأفراد الرغبة والأندفاع القوي في تخصيص معظم وقتهم بالمشروع اضافة الى استعدادهم في العمل لساعات طويلة .

اخيرا ، يامل الباحث من هذا الدليل في ان يساعد الشباب والباحثين عن العمل في تكوين تصور حول كيفية البدء بمشروع مربح وكيفية البدء بالمشروع والحصول على التمويل ومن ثم تسويق المنتوجات .

**الفصل الأول : المشروعات الصغيرة**

**Pearson and idea الفرد والفكرة 1-1**

ان البدء بمشروع صغير يفتح الباب امام عدة توقعات للفرد ، حيث يصبح رئيس على نفسه ويجنب المشاكل والأوامر من الرئيس ، ويمكن ان يحصل على المال الكثير من خلال الربح الذي يحصل عليه اضافة الى راتبه . على الفرد الذي يرغب في البدء بمشروع ان يكون لديه فكرة والحماس والأندفاع لتطوير قابلياته الأبداعية واستثمار الفكرة وتأسيس مشروع على ضوء الفكرة وتحمل المسؤولية على نفسه والعاملين الذين يعملون معه .ولتحقيق الهدف عليه ان يعمل بجد وخاصة في سنوات الأولى في بدء المشروع وان يتحمل خطر الخسارة في المشروع .

[](https://www.bing.com/images/search?q=picture+of+thinking&id=27D999D5EF2449977B50C654AA1FD0FEA728C764&FORM=IQFRBA)[](https://www.bing.com/images/search?q=picture+of+idea&id=54885168EA8C39607A99088583E893DB39038FE6&FORM=IQFRBA)

قد تكون الفكرة انتاج سلعة معينة ، في وقت معين ، في مكان معين ، باسلوب معين .

العديد من الأفراد يرغبون في بدء مشروعاتهم لاسباب خاطئة ويقصد بذلك عدم القيام بالبحث والتخطيط المسبق للمشروع . يفشل العديد من اصحاب المشروعات بسبب حسابات خاطئة . يستوجب على صاحب المشروع ان يعمل بجد ولساعات عمل طويلة . عليه التأكد من الحقائق الأتية :

* هل هناك طلب حقيقي على المنتج او السلعة ؟
* هل هناك منافسة قوية على انتاج السلعة او توفير الخدمة ليست كبيرة ؟
* هل يتحمل صاحب الفكرة الخسارة وضياع الراسمال ؟
* هل لديك الأجازة من السلطات الحكومية لبدء المشروع ؟
* هل صحتك جيدة و لديك القابلية والقدرة والتحمل للعمل 15 ساعة يوميا ؟
* هل لديك خطة العمل حول جميع تفاصيل المشروع ؟
* هل تستطيع تدبير بعض الأموال في بداية الأمر ؟
* هل يتحمل المشروع كلفة تشغيل بعض العمال من المبيعات ؟
* هل استمعت الى وجهات نظر افراد العائلة والاصدقاء والمختصين حول نجاح الفكرة ؟

على الفرد الذي يرغب في بدء العمل في مشروع على اساس فكرة معينة ان يقوم بتدقيق والتأكد من نفسه والأجابة على الأسئلة الأتية .

* هل لدى الأنضباط والقدرة على تحمل المسؤولية ؟
* هل لدي الصحة الجسمانية والقابلية الفكرية والعقلية المناسبة لأكون صاحب مشروع وتحمل مسؤوليات ذلك . هل استطيع العمل ساعات طويلة بشكل مستمر وبدون اجازات سنوية .
* هل لدي المال الكافئ على شكل ادخارات وعقار ومجوهرات لاستخدامه في المشروع كراسمال .

ليكون صاحب مشروع ناجحا في عمله يجب ان يكون الشخض ذكيا ولديه الموهبة

المشروع الصغير هو خطوات لقيام فرد او مجموعة من الأفراد بتنظيم الجهود لأستثمار الفرص لخلق القيمة والنمو وتنفيذ الرغبات و الحاجات من خلال التطوير والأختراع.

* ان نجاح المشروع الصغير الناجح يحتاج فقط الى افكار بناءة ومفيدة . ان وجود افكار جيدة هو طرف المعادلة للمشروع الناجح . فهم الأحتياجات في مراحل مختلفة مهم لتأسيس مشروع صغير .
* ادارة المشروع الصغير هي مراهنة بسبب وجود خطر في احتمال نجاح لمشروع

ان المشروع الصغيريقوم باستخدام المدخلات (على شكل مواد اوخدمات ) لانتاج سلع قديمة باسلوب حديث او تغيير في نوع السلعة بحيث تلبي الحاجات المتجدة للزبائن . يمكن ان يوفر المشروع الصغيرة على :

* انتاج سلعة بمواصفات جديدة عالية الجودة
* تطوير سلعة جديدة
* اكتشاف حاجة السوق المتجددة والموارد المتاحة
* تغير وتطوير في اسلوب الأدارة

ان السر في فكرة جيدة لمشروع معين يمكن اختصاره بالمعادلة الأتية : " المنتج الصحيح في الوقت الصحيح وفي الموقع الصحيح " حيث ان النجاح لمشروع معين يمكن حصره في انتاج سلعة في ظل منافسة منخفضة .

1. **1 خصائص المشروعات الصغيرة**

ان نجاح المشروع الصغير يحتاج الى التخطيط الجيد والعمل بجدية واصرار وتتطلب تحمل المخاطرة حيث تتطلب استثمار الأموال الخاصة لتنفيذ المشروع والنتيجة النهائية تكون أما الربح او الخسارة . لبدء مشروع صغير والتأكد من احتمال نجاح المشروع من عدمه . فيما يلي بعض خصائص المشروع الناحج .

**الأبداع والأبتكار** : على المشروع المقترح تطوير بعض السلع او ابتكار منتوجات جديدة . ان اول خطوة في تنفيذ مشروع صغير هو وجود فكرة لتطوير منتج او ابتكار سلع جديدة حيث توفر للزبائن قيمة اضافية جديدة واشباع احتياجاتهم .

**المرونة** : يجب ان تكون خطط المشروع مرنة وقابلة للتغيير بسبب احتمال تغير الظروف الأقتصادية في المستقبل .

**الرغبة** : يجب ان يكون هناك رغبة قوية من قبل مالك المشروع قبل البدء بتنفيذ المشروع حيث ان ادارة مشروع صغير ليس سهلا ويحتاج الى بذل المزيد من الجهود والوقت لضمان نجاح المشروع . يجب ان يكون للشخص الثقة الكبيرة بالنفس .

**العمل في المنزل Work from Home**

العمل في المنزل هو يعتبر حلم للعديد من الأفراد حيث تفضل النساء العمل في المنزل و تحمل مسؤولية العناية بالمنزل والأولاد وكسب المال في نفس الوقت ولكن العمل في المنزل لايؤدي الحصول على الثروة بشكل سريع .يسمح العمل في المنزل في ممارسة الهواية المفضلة للشخص في انتاج سلع او تقديم خدمات وقضاء الوقت الأخر بحرية للعائلة او القيام بممارسة بعض الهوايات . الشخص الذي يعمل في المنزل هو المدير ويقرر متى يعمل ومتى يمارس هواياته . هناك بعض الأعمال في المنزل مرتبط بتفيذه في وقت محدد مثل الاتفاق على خياطة ملابس للزبائن قبل عيد النورز للعديد من للنساء مما يستوجب اعطاء الأولوية للعمل واهمال الواجبات الأسرية في بعض الأوقات . يمكن الأتفاق على اعداد وليمة الطعام لحفلة من قبل سيدة في منزلها او فتح صالون تجميل للنساء في غرفة معينة داخل المنزل .

هناك اسلوبين لتوزيع البضاعة .

**اولا : البيع المباشر في المزل** .

حيث تقوم العديد من النساء بانتاج الحلويات ، المواد الغذائية ( الكبة ، الكباب ، البيتزا الخ ) ، الحياكة ، الخياطة ، الخبز وبيع تلك السلع الى الأصدقاء او اصدقاء الأصدقاء اوتوزيعها على محلات بيع التجزئة عن طريق تعبئة المواد مع وضع علامة لأسم المنتج مع تاريخ الأنتاج وانتهاء المفعول .

**ثانيا : البيع عن طريق البحث عن الزبائن**

يمكن لصاحب مشروع البحث عن الزبائن بواسطة طرق الأبواب او عن طريق التوزيع الى محلات التجزئة في السوق او الأتفاق السوبرماركيتات وتسليم البضاعة واستيفاء ثمن البضاعة حسب التصريف .

**بعض الأخطاء**

تحدث بعض المشاكل بسبب حسابات خاطئة في العمل في المنزل . فيما يلي بعض الحالات .

* عدم الحصول والمساعدة من افراد الأسرة حيث من الصعوبة الجمع بين العمل لأنتاج سلع او خدمات وتحمل مسؤولية تربية الأولاد واعداد الطعام واعمال المنزل الأخرى .
* عدم وجود ادخار كافئ لتمويل شراء مستلزمات الأنتاج او تقديم الخدمات في المنزل .
* عدم وجود مكان مناسب للعمل في المنزل لانتاج بعض السلع التي تحتاج الى مكان واسع .
* العمل في المنزل لا يناسب جميع الافراد وخاصة الذين لديهم عدة اطفال صغار السن حيث يستوجب تخصيص وقت كبير للعناية بالأطفال .

حددت ادارة المشروعات الصغيرة الأمريكية متطلبات قانونية للعمل في البيوت ومنها عدم السماح باستخدام المنزل لبعض الأعمال التي تولد اصوات مزعجة للجيران حيث يجب ان يسود الهدوء المناطق السكنية وكذلك لايمكن العمل في المنزل في مجالات معينة مثل انتاج العاب نارية ، المواد المتفجرة ، انتاج السموم ، انتاج المواد الطبية . بعض الولايات تمنع المواد الغذائية والمشروبات وصناعة الملابس . الهدف من ذلك عدم ازعاج الجيران .

**بعض الوظائف التي تقدم في المنزل**

هناك بعض الوظائف التي يمكن ممارستها في المنزل مثل :

**العمل كمترجم** : حيث يمكن للشخص الذي لديه مؤهل علمي وله اجازة العمل كمترجم العمل في المنزل مثل ترجمة الوثائق ، العمل كمترجم فوري باستخدام الهاتف من قبل جهات حكومية مثل الشرطة ، المحاكم ، المستشفيات والعيادات الطبية

**مصمم الموقع الأليكتروني** : حيث يمكن خبير تكنلوجيا المعلومات العمل كمصمم الموقع الاليكتروني وتصميم البرامج الخاصة بالمحاسبة للبنوك والشركات .

**المدرس الخصوصي** : يمكن للمدرس تدريس الطلاب محاضرات خصوصية في منزله وكسب المال .

**الخياطة**  : يمكن للفرد ( الرجل او المرأة ) العمل في الخياطة داخل المنزل وتنفيذ الطلبات الخاصة للزبائن حيث يمكن بيع القماش والخياطة معا او العمل كخياط حيث يوفر الشخص تكاليف تاجير محل وتكاليف النقل وتوفير الوقت المستخدم للوصول والعودة من المنزل الى المحل .

**الطباخ** : يمكن للفرد استخدام المنزل في اعداد الطعام ، الحلويات ( البقلاوة ، الكعك ومعجنات اخرى ) ووضع المواد المنتجة في علب بلاستيكية مع وضع بطاقة خاصة باسم الطباخ وتاريخ الأنتاج والأستهلاك .

**الحلاقة والتجميل** : يمكن استخدام غرفة في المنزل لتقديم الخدمات للنساء من قص الشعر والتجميل للنساء وتحصل صاحبة المشروع على الدخل لتستطيع في مساعدة الأسرة او زيادة دخل الأسرة .

**الرغبة في كسب المال ليس السبب الوحيد لبدء بالمشروع**

ان البدء بمشروع معين هو استغلال فرصة معينة ولكن قبل البدء بالمشروع ينبغي النظر بعناية الى كلف المشروع والتدفقات النقدية من المشروع . يتم قبول المشروع من الناحية المالية اذا كانت القيمة الحالية للتدفقات النقدية اكبر من كلفة المشروع . على الشخص التفكير جيدا كم من الوقت تنشغل بالمشروع هل لفترة قصيرة ام لحين بلوغ عمر التقاعد ومن يتولى ادارة المشروع بعد التقاعد . هل تريد في بيع المشروع بعد وصول المشروع الى مستويات ناجحة .

**المشروع الصغير يجب ان يحقق الربح لضمان البقاء**

ليس مهما هل ان المشروع كبير ام صغير ولكن المهم هو تحقيق الربح بعد طرح المصروفات من الأيرادات المتحققة . المشروعات الصغيرة تنفق الأموال في الدعاية في بداية حياتها بهدف تعريف الجمهور بمنتوجات المشروع وجذبهم . اذا المشروع الصغير لم يستطيع تحقيق المبيعات معناه الفشل في الحصول على تدفقات نقدية لتغطية نفقات المشروع . على صاحب المشروع الصغير بذل الجهود لتحسين وتطويرالسلعة المنتجة بسبب المنافسة والتغير المستمر لحاجات الزبائن لضمان كسب رضى الزبائن والبقاء اطول فترة ممكنة .

لاحظ الباحث بان الشركات المنتجة للالبان تنتج عدة انواع من اللبن ( دسم ، نصف دسم ، قليل الدسم ) ، لبن مع الفراولة ، لبن مع التفاح ، لبن مع الموز . كذلك تنتج شركات الألبان انواع مختلفة من الأجبان لأرضاء اذواق الزبائن .

**سبع قواعد لبناء مشروع اعمال ناجح**

يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 47 ) بان هناك سبع قواعد لنجاح المشروع ومنها :

* اكتشاف فرصة
* تفييم الفرصة من جميع جوانبها
* بناء فريق عمل
* كتابة خطة العمل للمشروع
* جمع الموارد المالية للمشروع
* اتخاذ قرار لتعيين مالك المشروع
* بناء الثروة

المشروعات الصغيرة عديدة ومختلفة من حيث ملكيتها ، مجال اعمالها (صناعية ، خدمية ، زراعية ، تربوية ) ومن حيث اسلوب الأنتاج ومن حيث اهدافها . الجدول الاتي يوضح تقسيمات المشروعات الصغيرة .

انواع المشروعات الصغيرة

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **من حيث الشكل القانوني** | **من حيث المجال** | **من حيث اسلوب الأنتاج** | **من حيث الهدف** |
| ملكية فردية | صناعي | نظام الصناعة العائلية | لتحقيق الربح |
| شركة فردية | زراعي | نظام الحرف اليدوية | لأشباع الحاجات |
| ملكية محدودة | خدمي | نظام الورش | لأيجاد فرص العمل |
| شركة توصية بسيطة | تربية | نظام انتاج علمي |  |
| ملكية عامة |  |  |  |
| شركة مساهمة |  |  |  |

المصدر : [WWW.BING.COM](http://WWW.BING.COM)

**تشجيع تأسيس المشروعات الصغيرة**

توجد في العديد من الدول ادارات ومراكز لتشجيع ودعم المشروعات الصغيرة بسبب دور المشروعات الصغيرة في زيادة الناتج المحلي وتوفير فرص العمل وتخفيض الواردات من السلع التي تنتج داخل البلد **.**

حيث لايمكن لبلد مثل العراق ان يعتمد على تصدير سلع محدودة مثل النفط الخام حيث ان صادرات العراق من النفط تشكل 95 من اجمالي الصادرات وان انخفاض سعر النفط يؤدي الى انخفاض الأيرادات من العملة الصعبة مثل ماحدث خلال سنوات 2015-2016 لذلك الحل الأمثل هو اللجوء الى تنويع الصادرات وتخفيض الأستيراد من السلع التي يمكن انتاجها في داخل العراق والتي لاتحتاج الى تكنلوجيا متقدمة وراس مال كبير . يمكن للمؤسسات الحكومية ،البنك المركزي ، المصارف التجارية ، غرف التجارة ، مركز تطوير المشروعات الصغيرة في دعم المشروعات و بيان انواع المشروعات التي يمكن تأسيسها من خلال منح القروض الى اصحاب المشروعات وكذلك فتح دورات وورش العمل الى الراغبين في تأسيس مشروعات صغيرة . ويمكن منح تسهيلات بمنح قطعة ارض او اعفاء ضريبي لعدد من السنين بهدف تشجيع تلك المشروعات ومساعدتها من اجل النهوض بها لانها توفر فرص العمل وتساهم في تخفيض الأستيراد .

**أهمية المشروعات الصغيرة في الأقتصاد الوطني**

المشروعات الصغيرة لها اهمية كبيرة على الأقتصاد المحلي والوطني حيث تساهم المشروعات الصغيرة في انتاج سلع وخدمات داخل البلد بدل استيرادها من الخارج فضلا ان المشروعات الصغيرة تساهم في تخفيض نسبة البطالة من خلال تشغيل اعداد كبيرة من الموظفين والعمال في تلك المشروعات . ان المشروعات الصغيرة توفر للخزينة العامة موارد اضافية من خلال المساهمة في دفع الضريبة وكذلك ضمان مستقبل العمال من خلال تحمل جزء من الضمان الأجتماعي للعمال .

ان نظرنا الى الشركات الكبيرة نرى انها بدأت كمشروع فردي صغير ونما المشروع تدريجيا واصبحت من الشركات الكبيرة في العالم . فمثلا شركة Apple تم تأسيسها من قبل ستيف جوبس في ورشة صغيرة داخل المسكن ، هنري فورد بدأ بورشة صغيرة لصناعة السيارات والأن شركة فورد من عمالقة شركات السيارات في العالم . وفي العراق هناك امثلة على شركات كبيرة وعدما بدأت كانت شركة صغيرة .

يمكن القول بانه المشروعات الصغيرة تساهم في :

* خلق وظائف جديدة

تساهم المشروعات الصغيرة في خلق وظائف جديدة وكلما توسع المشروع زاد عدد الوظائف الجديدة التي يتم استحداثها .

* احداث اختراعات في مجال الصناعة والخدمات

في العادة يتم اختراع اساليب جديدة في الصناعة والمهن الأخرى من خلال تطوير اسلوب العمل والأنتاج بهدف تخفيض التكاليف وتحسين النتائج . فمثلا يتم استخدام الكمبيوتر في مجال التصميم والطب والبنوك مما يسهل في تحسين الخدمة المقدمة . فمثلا اختراع جهاز الصراف الألي واستخدامها من قبل المصارف ادى الى تطوير الخدمة المصرفية وجعلها متاحة 24 ساعة خلال 7 ايام في الأسبوع .

* توفير الفرض للعديد من الرجال والنساء في تحقيق ثروة كبيرة والأستقلالية

العديد من اثرياء العمل جمعوا ثروة طائلة من خلال مشروعاتهم فمثلا صاحب شركة Amazon اصبح اغنى رجل في العالم خلال سنة 2018 من خلال شركة للتسويق الاليكتروني . فمثلا في كل مدينة تلاحظ بان الأثرياء جمعوا اموالهم من خلال التجارة او الصناعة .

* فرص للنساء وألاقليات

اصبحت العديد من النساء او من الاقليات ( غير الأوروبية ) في الولايات المتحدة الأمريكية اصحاب مشروعات وجمعوا ثروة من خلال البدء بالمشروعات الصغيرة . زاد اعداد الأقليات الذين جمعوا مالا كبيرا في السنوات العشرين الأخيرة .

**هيئات الأشراف على المشروعات الصغيرة**

تم تأسيس العديد من الهيئات والأدارات بهدف تشجيع تأسيس ومساعدة المشروعات الصغيرة بهدف احداث تنمية اقتصادية وخلق فرص العمل للباحثين عن العمل . تقوم تلك الهيئات بتحديد المجالات والصناعات التي يمكن تأسيس مشروعات صغيرة ومتوسطة لتلبية الحاجات المتجددة للمستهلكين . حيث تقوم تلك الهيئات بتدريب الشباب في مختلف المجالات بهدف تاهيلهم لبدء مشروعات بعد تدريب لفترة معينة . تهدف الهيئات في مساعدة المراة لايجاد عمل خاص بها .

في دولة الكويت ، هناك صندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة بهدف مساعدة الشباب والعاطلين عن العمل عن طريق منحهم التمويل لغاية 80 % من كلفة تأسيس مشروع . وهدف الصندوق هو بناء مجتمع ريادي وتحفيز اصحاب المشروعات على الأبداع وتحقيق فرص التنمية الأقتصادية .

**حاضنات الأعمال**

* توفر حاضنات الأعمال بيئة عمل متكاملة تساهم في رفع كفاءة المبادرين المحتضنين وبناء قدراتهم وتنمية وتطوير المشروعات المحتضنة، وتقدم كافة سبل الدعم الإداري والفني وخدمات تطوير الأعمال للمبادرين المحتضنين في مختلف مراحل المشروع بشكل يزيد من فرص نجاح المشروع ويعزز فرص استمراريته.
* يقدم الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة برامج احتضان فنية متخصصة يتم تصميمها بشكل يتناسب مع احتياجات السوق والقطاعات الحيوية في الدولة التي تسهم في رفع مستوى بيئة الأعمال وتلبي احتياجات مبادري المشروعات الصغيرة.

**خدمات الأحتضان**

* المساهمة في تنمية الموارد البشرية من خلال نشر ثقافة العمل الحر والعمل لحساب النفس وتعزيز الروح الريادية وبناء القدرات.
* دعم عملية التنمية الاقتصادية في الدولة من خلال تفعيل دور القطاع الخاص في تنمية الشركات الصغيرة أو المتوسطة.
* دعم سياسة التوظيف في القطاع الخاص من خلال خلق فرص عمل في المشروعات الجديدة.
* دعم سياسات التنوع الاقتصادي وتعزيز الروابط بين المشروعات المحتضنة فيما بينها وبين النشاطات الاقتصادية خارج الحاضنة.
* استخدام مخرجات البحث العلمي في مختلف المجالات والمساهمة في توظيف نتائجه لتأسيس مشروعات قابلة للتنفيذ والنمو والتوسع.
* المساهمة في تحويل الأفكار والفرص الاستثمارية الصغيرة أو المتوسطة إلى مشروعات حقيقة ذات قيمة مضافة.
* تقديم الدعم الفني وخدمات تطوير الأعمال للمبادرين المحتضنين في مختلف مراحل دورة حياة المشروع بشكل يزيد من ربحية المشروع ويعزز فرص استمراريته.
* تقديم حزمة من الخدمات غير التمويلية النوعية والشاملة لتلبي مجمل احتياجات المحتضنين والمشروعات المحتضنة بما فيها خدمات التسويق والتطوير.
* مساعدة المحتضنين والمشروعات المحتضنة في الحصول على التمويل والمعلومات والوصول إلى الأسواق وخدمات الدعم الفني الأخرى وفي حل المشكلات التي تواجه مشروعاتهم الصغيرة أو المتوسطة وفي اتخاذ القرارات الاستثمارية والإدارية المناسبة.

يقترح الباحث تأسيس ادارة لتشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة مع توفير التمويل بهدف مساعدة الباحثين عن العمل في مساعدتهم وتدريبهم لغرض تأسيس مشروعات خاصة بهم بهدف زيادة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي ومحاولة احلال الواردات بحيث يمكن انتاج سلع داخل العراق بدل استيرادها من الدول المجاورة حيث يلاحظ بان هناك حليب طازج مستورد من ايران والسعودية في سوق اربيل ويمكن انتاج الحليب داخل العراق بدل استيرادها ويمكن انتاج العديد من السلع الموجودة في اسواق العراق من داخل البلد وتوفير فرص العمل للباحثين عن العمل .

**برنامج نقل التكنلوجيا للمشروعات الصغيرة**

تساعد ادارة المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية عمليات اجراء البحوث والأختراعات من اجل تحسين انتاجية المشروعات الصناعية وبعبارة اخرى ادخال تكنلوجيا حديثة في المشروعات الصغيرة .

**الفصل الثاني : خطوات تأسيس مشروع صغير**

**التفكير في البدء بمشروع 1-2**

يلجأ بعض الأفراد اغنياء او فقراء راغبين او مضطرين الى التفكير في البدء بمشروع ليكسب العيش او يحصل على ثروة من المشروع .يمكن للشخص للشخص طلب الأستشارة من عدة جهات ومنها :

* الحصول على الأستشارة من افراد العائلة والأصدقاء
* الحصول على الاستشارة من الخبراء في مواقع الأليكترونية
* مجلس ارباب العمل في المدينة
* اساتذة جامعيين مختصيين في مجال ادارة الأعمال
* مركز تطوير الأعمال الصغيرة في المدينة
* الأستفسار من كل شخص لديه الخبرة في ادارة المشروعات الصغيرة

**اتخاذ قرار للبدء في تأسيس مشروع صغير** **2-2**

يفكر العديد من الناس في تأسيس مشروع صغير لاسباب عديدة منها ايجاد عمل دائم لهم . قبل اختيار نوع المشروع ، يجب البحث والتفكير حول ايجاد عدة افكار لتأسيس مشاريع مختلفة . يجب ان يسأل الشخص بعض الأصدقاء ماهي المشكلات القائمة في المجتمع والتي يمكن حلها ، او ماهي السلع المستوردة التي يمكن تصنيعها داخل البلد بدل استيرادها .

حديث هناك تغير وتحديث في اسلوب الأنتاج في كل نواحي الحياة ، حيث يلاحظ بان انتاج العديد من السلع قد تغيرت باستخدام افكار جديدة ولذلك يمكن التفكير في انتاج سلعة او خدمة باستخدام فكرة جديدة .

يمكن التفكير في تقديم سلع او خدمات جديدة الى المجتمع المحلي حيث تعاني افراد الممجتمع منها فمثلا تعاني المدن الكبيرة في العراق من مشكللة وجود اعداد كبيرة في السيارات ، تلوث المدن بسبب الدخان من المولدات وعادم السيارات .

ان تأسيس مشروع صغير قد يكون ذا عائد ( او ربح ) كبير ولكن هناك ضغوطات كبيرة وتحديات يجب مواجهتها . ان بدء المشروع فيه خطورة لأنه هناك احتمال لمواجهة اخطار عديدة تتعلق بالتسويق والمنافسة ويقف في طريق نجاح المشروع ولذلك ينبغي التنبوء لاخطار التي يواجهة صاحب المشروع ، لذلك يجب الأستعداد الجيد لمواجهة الأخطار التي تقف في طريق نجاح المشروع بهدف تجاوزها . قبل القدوم الى الأمام في تنفيذ المشروع ، من المهم لصاحب المشروع معرفة امكانياته الشخصية والمهارات التي يتمتع بها ، يجب ان يكون صاحب المشروع صادقا مع نفسه حول امكانياته وكذلك مناقشة المشروع مع الأصقاء بهدف

ان وجود فكرة جيدة لمشروع معين ليس كافيا اذا لم يتوفر في مالك المشروع المهارة والصفات الشخصية المساعدة لضمان نجاح المشروع المقترح .الكثير من الأفراد يرغبون في بدأ مشروعاتهم لاسباب خاطئة بدون اي دراسة وخطط واقعية ويفشل العديد منهم حيث يتطلب من صاحب المشروع العمل لساعات طويلة وبذل المزيد من الجهود وخاصة في السنوات الأولى من عمر المشروع .

هناك افراد يتخذون قرار بتأسيس مشروعهم الخاص عن طريق بيع وشراء السلع والخدمات بهدف تحقيق ربح وتعظيم ثروتهم .ويمكن توضيح السلع والخدمات :

**اولا** : السلع :قد يتضمن اي شيْ موجود في الطبيعة او يتم صنعه من قبل الأنسان وهو شيء يمكن لمسه مثل صنع الملابس ، صنع الطعام ، انتاج المواد الغذائية ، صناعة الفخار الخ.

**ثانيا** : الخدمات : قد تتضمن تقديم خدمة يمكن تقديمها مقابل الحصول على المال مثل تقديم خدمات الحلاقة ، التجميل ، اعمال الصبغ ، خدمات النقل ، خدمات الصحة ، التعليم الخ.

هناك افراد يكسبون المال من خلال العمل المباشر للأخرين كعمال أو موظفين وهناك فئة أخرى من الناس يعيشون من خلال امتلاكهم لمشروع كأصحاب العمل ، ويعمل لديهم عدد من الأفراد ويسمى هذه المجموعة اصحاب الأعمال .

ان صاحب المشروع الماهر في القرن الواحد والعشرون يمكن ان يخلق الفرص بينما الأخرين اقل انتباهأ لتلك الفرص ، اي ان الأخرين ينتبهون الى تلك الفرص بعد فترة معينة .

هناك مبدأ مهم في اساسيات التمويل ويتضمن وجود علاقة بين الخطر والعائد حيث هناك درجة معينة من الخطر في كل المشاريع الاستثمارية وبعبارة اخرى اذا تهدف الى تحقيق ربح معين عليك تحمل الخطر . ولكن هناك أساليب لتخفيض الخطر في الممتلكات وتشغيل المشروع .

قبل الأقدام على البدء في مشروع جديد ، يجب ايجاد الجواب للاسئلة الأتية :

* هل هناك حاجة وطلب على السلعة ( او الخدمة ) التي تنتجها الى الزبائن المحتملين ؟
* هل ان المنافسة حول انتاج تلك السلعة ليست كبيرة ؟
* هل هناك سلع مستوردة من الخارج وباي سعر يباع ؟
* هل لديك الراسمال الكافيء لبدء المشروع وهل مستعد لتحمل الخسارة ؟
* هل لديك الرغبة في العمل في مشروع خاص وبالأخص في تلك النوعية من الأنتاج ؟
* هل مستعد للعمل في المشروع بمعدل 15 ساعة في اليوم ؟
* هل ان مبيعات المشروع تكفي لتسديد اجور العمال وراتبك الشخصي اضافة الى المنافع الأجتماعية للعمال ؟
* هل لديك الحماس والتحفيز في ادارة مشروعك الخاص وقضاء معظم وقتك في المشروع .
* هل مستعد لتحمل النقد من افراد الاسرة والاصدقاء بخصوص طول انشغالك بالعمل واهمال الأخرين ؟

يجب توجيه الاسئلة حول مختلف المجالات قبل البدء في المشروع والأستماع بعناية لأجابات الاخرين ليكون هناك تصور شامل حول جميع المجالات الخاصة بحجم الطلب ، المنافسة ،التسويق وكيفية الحصول على التمويل .

**هل انك مصمم على البدء في المشروع ؟**

من الأفضل ان تتحدث مع اشخاص لديهم نفس مجالات المشروع

* ابحث الموضوع مع الأسرة حول ساعات العمل ، الخطر واحتمالات الخسارة والامور المالية .
* الأستفسار حول مصادر المواد الخام ، نموذج خطة العمل ،

2-3 الأسئلة الأقتصادية

منذ نشوء التجمعات البشرية في مناطق الأستيطان ، تم اجابة للاسئلة الأتية :

* ماذا ننتج ؟ سلع جديدة او سلع قديمة بمكائن حديثة ؟
* اين ننتج ؟
* كيف ننتج ؟
* من يقوم بالأنتاج ؟
* ماذا نحصل من مردود مادي اذا تم الأنتاج ؟

**2-4 ماذا تحتاج ان تعرف قبل البدء بالمشروع**

عندما تفكر في البدء بالمشروع هناك احتمال الحصول على الربح او الخسارة كنتيجة نهائية في المشروع . ان امتلاك المشروع الصغير يعطى لمالك المشروع الحرية والأستقلالية في متى يعمل وهو مدير لنفسه ولايمكن انهاء خدماتك من قبل الأخرين . وعند نجاح المشروعك ، سوف تحصل على راتب وارباح سنوية في نفس الوقت وتصبح مالك لمشروع وتشعر بالسعادة والرضا عندما تستطيع توفير السلع والخدمات الى المجتمع وتساهم في توفير فرصة العمل لأخرين .

هناك بعض المنافع والراحة النفسية من امتلاك مشروع ولكن بالمقابل عليك الالتزامات الأتية :

* عليك بدفع الأجورالشهرية اذا كان يعمل لديك بعض العمال
* يجب ان تكسب المال لدفع اقساط قروض المصرف
* يجب ان يكون هناك رجل لبيع السلع والتوزيع على الأسواق والمناطق المجاورة .
* يجب ان يكون هناك رجل لشراء الأحتياجات اليومية .
* يجب دفع الأيجار اذا كنت مستأجر.
* عليك الأتصال بناشر ( او مطبعة ) بهدف طبع الملصقات.
* عليك الأتصال بمصمم الموقع الأليكتروني لتصميم موقع اليكتروني خاص بالمشروع .
* عليك تحمل المسؤولية لأتخاذ قرارات بشكل مستمر يوميا حيث ان نجاح المشروع يؤدي الى ضمان حصولك على الدخل والعمال على الدخل مع سداد اقساط القرض للمصرف .

**2-5 كيف يمكن ايجاد الفرص لبدء مشروع جديد**

يتميز القرن الحادي والعشرون في التوسع والأختراعات حيث ان الشركات تخلق الثروات عن طريق الأختراعات وبعبارة اخرى استخدام التكنلوجيا الحديثة لانتاج سلع جديدة او انتاج سلع قديمة بطريقة جديدة . يمكن للباحثين عن الفرص الأقتصادية :

1- استخدام تكنلوجيا حديثة لأنتاج سلع جديدة .

2- استخدام التكلوجيا الحالية لأنتاج سلع جديدة .

3-استخدام التكلوجيا الحالية لانتاج منتجات قديمة بطريقة جديدة .

4-تطوير السوق الحالية للمنتجات الحالية .

يمكن للباحث عن مشروع في الأقتراب من نوع المشروع من خلال الأجابة لأسئلة ألأتيه :

السؤال الأول : المشاكل الموجودة التي يمكن حلها بواسطة المشروع او السلعة المنتجة .

السؤال الثاني : هل ان المشروع يمكن ان يغير القوانين ، يغير الظروف ، يغير الأتجاهات

السؤال الثالث : هل ان المشروع الحالي يؤدي الى اختراع في السلع والخدمات الحالية .

السؤال الرابع : هل ان المشروع الحالي يؤدي الى الحصول على منافع في توزيع الأنتاج ، تخفيض السعر ، تطوير نوعية السلعة ، تخفيض التكاليف .

الباحث عن مشروع اقتصادي يجب ان يتميز بروح التطوير ومتابعة التكنلوجيا الحديثة واستخدامها في الأنتاج بهدف تخفيض التكاليف وتحسين الجودة للمنتجات . يقول بيتر دركر بان صاحب المشروع عليه البحث بشكل مستمر على ايجاد مشاريع جديدة من فرص التغير .

على الباحث عن مشروع :

اولا : الأستماع الى الأخرين حول كيفية تطوير الأعمال

ثانيا : ملاحظة التطورات والفرص باستخدام العيون واذان مفتوحة حول ايجاد مشروعات

تساهم في خدمة المجتمع وموجه الى اي نوع من الزبائن .

ثالثا : عندما يبحث الباحث عن مشروع في كيفية حل لمشكلة معينة ، يستوجب التفكير في انتاج سلعة او خدمة لمعالجة المشكلة وبعد ذلك يمكن التفكير في ايجاد مشروع ينتج سلعة او خدمة لمعالجة المشكلة .

**2-6 عندما تفكر في انتاج سلعة معينة**

يمكن التفكير في ايجاد الجواب لأسئلة الأتية

* اسأل نفسك ، هل فكرة المشروع جيدة ؟
* هل هناك سوق وطلب على السلعة لتبيع وتحقق الربح ؟
* ماهي الكلفة الكلية للمشروع ؟
* هل لديك المال الكافئ للمشروع ؟
* الوقت اللازم لتنفيذ المشروع ؟
* هل هناك اختراع جيد وتطوير في سلعة ويؤدي الى انسحاب المنافسين ؟

ليس بالضرورة ان يكون لديك الجواب لجميع الأسئلة ولكن يمكن ان يكون هناك خطة والبحث لجمع البيانات من جهات متخصصة .

2-7 لماذا تريد ان تصبح مالك للمشروع ؟

هناك العديد من الأسباب والمبررات لأن تكون صاحب مشروع ومنها الكثير من الأفراد يعاني صعوبة في ايجاد عمل لدى الأخرين ، او الشعور بان الأجر الذي يحصل عليه لايناسب مع المجهود الذي يبذله . بينما يحب بعض الناس الأستقلالية في اوقات عمله بدل تحديد ساعات عمل له . ولاحظ المؤلف بان الكثير من الأغنياء في مدينة اربيل قد جمعوا ثروتهم من الأعمال الحرة وبعض المهن والصناعات بينما نجد بان دخول الموظفين لدى الدولة تحدد حسب التعليمات وزيادات الرواتب التي تتم كل عشر سنوات مرة واحدة فمثلا الأستاذ في الجامعة فان دخله يحدد من قبل الحكومة والكثير من المتقاعدين من طبقة الموظفين الذين خدموا لدى الدولة اكثر من ثلاثون سنة يستلمون رواتب تقاعدية لاتكفى لتغطية مصاريف الأدوية ومراجعات الأطباء المستمرة .

يعاني صاحب المشروع وبالأخص في السنوات الأولى من كثرة المشاغل وساعات عمل طويلة من اجل ضمان نجاح المشروع والوقوف على قدميه ويكسب المال الكثير ويجمع ثروة جيدة ويقوم بالتوسع في المشروع وقد لايتسع لمالك المشروع القيام بسفرة مع عائلته الى خارج البلد للسياحة او قضاء وقت طويل مع عائلته واولاده في السنوات الأولى للمشروع لحين ان يصبح المشروعا مربحا .

2-8 منافع وكلفة تأسيس مشروع جديد

الأفراد يبدأون بتأسيس مشروعات صغيرة لأسباب عديدة ، هناك افراد لديهم افكار ممتازة يعتقدون يكسبون مالا كثيرا بعد استثمارالفكرة واخرون هم عاطلون عن العمل يرغبون في ايجاد عمل خاص بهم ولأفراد عائلتهم ويصبحون رئيس على نفسهم وقسم اخر يريدون خدمة المجتمع بتأسيس مشروع . يعتقد اصحاب الشروعات بانهم يعملون بجد ووقت اكثر و يكسبون مالا وفيرا . قسم اخر يفرحون عندما يلاحظون بان شركتهم تنمو وتوسع نشاطها بشكل مستمر وهم سعداء بذلك .

هناك منافع وكلفة لأمتلاك مشروع خاص بك .

2-8-1 : منافع امتلاك مشروع خاص بك

* الأستقلالية

مالك المشروع له السيطرة على القرارات التي يتخذها حيث انه لايرفع تقارير الى المدراء والمشرفين عليه حيث انه المالك والمدير . أصحاب الأعمال لايستلمون أوامر حول ساعات العمل .

* احتمال الوصول الى الهدف المنشود :

قسم من الأفراد يشعرون بالملل من اعمالهم وفيه التكرار حيث ان امتلاك المشروع وادارته فيه التغير الكثير والتجدد والعلاقات الكثيرة والسفر والعمل متى ما تشاء .

* الرضا من العمل

في العادة رجال الأعمال يقومون بانشاء مشاريع الذين يحبونها ويستمتعون بها لأنها قريبة من اهتماماتهم وهواياتهم . يقول الفيلسوف الصيني " اختار العمل الذي تحبه " حيث تشعر بالرضا والسعادة لانها قريبة الى هواياتك .

* المردود المادي

ان مالك المشروع قد يجمع ثروة طائلة من خلال مشروعه الخاص ، حيث يلاحظ ان الكثير من اصحاب المليارات جمعوا ثرواتهم من مشاريع كانت بسيطة في بداياتها الأولى حيث بدأ Bill Gate صاحب شركة مايكروسوفت اولى بدايات مشروعه في جراج منزله واصبح يملك ثروة طائلة بعد سنوات من نجاح مشروعه .

* الأحترام والتقدير

ان امتلاك الفرد لمشروع خاص به وتحقيقه نجاحات كثيرة في مجال عمله يولد لديه الثقة بنفسه و الأطمنان في نفس الوقت ويكسب الأحترام وتقديركبيرين من الأخرين بسبب مكانته المالية والأجتماعية في المجتمع واحتمال مساعدته لفئات محتاجة في المجتمع المحلي .

* المساهمة الفعالة في المجتمع

يساهم صاحب المشروع في خدمة الأقتصاد الوطني من خلال تقديم السلع اوالخدمات ويساهم في زيادة الناتج المحلي ويدعم الخزينة من خلال دفع الضريبة وفي نفس الوقت يوفر فرصة العمل للعديد من الأفراد عن طريق توفير فرصة العمل لديه .

**2-8-2 : كلفة امتلاك مشروع خاص بك**

* فشل المشروع

يوجد خطر في احتمال فشل المشروع في اي مرحلة من حياة المشروع بسبب وجود اخطار كثيرة مثل خطر انخفاض المبيعات بسبب المنافسة ، خطر عدم الأستقرار السياسي وخطر الحرب .

هناك احتمال الفشل بنسب مئوية معينة في كل المشروعات بسبب وجود اخطار مختلفة . المشروعات تواجه بعض المخاطر في السنة الأولى للمشروع مثلة قلة الخبرة في الأنتاج ، مشكلة التسويق والتمويل . لاحظ الباحث ان قلة من المشروعات تتعرض الى حالة الأفلاس ولكن حالة فشل المشروعات في الدول الغربية نسبتها عالية . فشل المشروع يؤدي الى خسارة الشركاء في المشروع .

وتوزع الأخطار الى :

**اخطار مالية** : هناك احتمال في الخسارة المالية للمشروع بسبب ارتفاع كلفة الأنتاج ووجود منافسة قوية من المنافسين . يمكن للمشروع الفردي ان يتخلف عن سداد اقساط قرض المصرف ويقوم المصرف برفع دعوى قضائية لأسترداد القرض .

**اخطار وظيفية**

**اخطار عائلية واجتماعية**

ينشغل صاحب المشروع الفردي كثيرا بعمله في المشروع ويكون الوقت المخصص للعائلة ولاولاده قليلا ولايكون لديه متسع من الوقت في ترفيه زوجته واولاده واحتمال ان يولد ذلك التذمر من افراد عائلته و عتب من اصدقائه .

* المشاكل والصعوبات

يجب على مالك المشروع ان يتولى حل المشاكل والصعوبات بمفرده عندما لم يجد التعاون والمساعدة من بقية افراد عائلته بحيث يؤدي ذلك الى انخفاض اندفاعه وحماسه.

مستوى عالي من القلق High level of stress

ادارة المشروع الصغير قد تنتج اكتساب الخبرة ولكن صاحب المشروع قد يكون على درجة عالية من القلق بسبب استثمار مبالغ كبيرة في المشروع مع ربط الممتلكات الخاصة للشخص كضمانة للقرض الممنوح من قبل المصرف . الفشل في المشروع يؤدي الى ضياع كل ممتلكات الشخصية لصاحب المشروع وخاصة في السنوات الأولى لبدء المشروع .

* عدم الأستقرار المالي

قد يواجه صاحب المشروع عدم استقرار مالي للمشروع بعدم وجود السيولة الكافية لدفع اجور العاملين ودفع ايجار المحل في السنة الأولى للمشروع بسبب انخفاض المبيعات وكثرة المنافسين الذين ينتجون نفس السلعة او نفس الخدمات في المنطقة الجغرافية .

* ساعات عمل طويلة وعمل شاق

يستوجب على صاحب المشروع الفردي العمل لساعات طويلة ولكل ايام الأسبوع في السنوات الأولى لحين وقوف المشروع على قدميه ويفكر في المشروع حول بعض الصعوبات والمشاكل قبل النوم . يؤدي ذلك الى قلة الأهتمام بعائلته واطفاله .

2-9 تحليل الكلفة / المنفعة للمشروع

تحليل الكلفة / المنفعة اسلوب تحليلي لأتخاذ القرار من قبل صاحب المشروع لغرض دراسة جميع التكاليف ودراسة المنافع للمشروع ويستوجب ان يكون القيمة الحالية للتدفقات النقدية للمشروع موجبا من اجل الموافقة على الأستثمار في المشروع . ان اسلوب تحليل الكلفة مع المنفعة المتوقعة هو اداة تحليل لتقيم المشاريع قبل الدخول فيها . يجب دراسة القيمة الحالية للتدفقات النقدية مع مجموع التكاليف للمشروع خلال سنوات المتوقعة للمشروع ويجب ان يكون صافي التدفقات النقدية ( التدفق النقدي الداخل – التدفق النقدي الخارج ) موجبا لغرض الموافقة على البدء في الأستثمار في المشروع .

* الكلف : تتكون الكلف من النقود ، الجهود والطاقة والوقت التي يتم استخدامها في المشروع مع الفرص الأخرى التي يتم اهمالها بسبب البدء في المشروع .
* المنافع : عبارة عن الثروة والمعلومات والمهارة التي يكسبها صاحب المشروع مع الأحترام والتقدير عند العمل في المشروع .

2-10 هل لدي الصفات الشخصية المناسبة لبدء في المشروع ؟

على الشخص الذي يريد ان يؤسسس مشروع معين ان يسأل نفسه السؤال الأتي : هل يتوفر لدي الصفات والخصائص اللأزمة لادارة ونجاح مشروع معين ؟

* هل لديك صفات القيادة لفريق من الناس ؟
* هل لديك الثقة بالنفس ؟
* هل ترغب في اتخاذ قرارات خاصة بك ؟
* هل تستطيع تحمل المسؤولية ؟
* هل لدديك الأنضباط والأستقلالية ؟
* هل لديك المرونة ؟
* هل تقرأ مطبوعات ادارية ؟
* هل لديك مهارة استخدام الكمبيوتر ؟

مالك المشروع يكون أهميته اكبر من اي شخص اخر في المشروع لانه المالك والمدير في نفس الوقت ويتحمل وحده نتائج اعمال المشروع .على الشخص تقييم نقاط القوة والضعف لديه وقد يكون الشخص ضعيف في بعض المجالات وعليه تعيين ( أو الأستعانة ) باشخاص في تلك المجالات . تم اجراء بحوث على العديد من المشروعات الصغيرة واثبتت تلك الدراسات بان مدراء المشروعات الناجحة يمتازون ببعض الخصائص . هناك اصحاب لمشروعات قد نجحوا وهناك اصحاب لمشروعات قد اعلنوا افلاسهم .

ينبغي توفر بعض الصفات والمهارات الأساسية في الشخص الذي ينوي الدخول لمشروع معين . هناك مهارات اخرى ضرورية ومهمة مطلوبة توفرها في الشخص .تتطلب الطبيعة الفنية للمشروع وجود بعض المهارات والخبرة التي تتناسب طبيعة المشروع فمثلا لايمكن لشخص فتح صيدلية اذا كان الشخص غير ملم بعلم الأدوية والعقاقير ، مهندس الميكانيك او خريج مدرسة العلوم الصناعية يستطيع فتح مشروع ورشة ويمكن للشخص فتح ورشة ميكانيكية اذا سبق وان تدرب في ورشة ما لعدة سنوات واكتسب الخبرة والتدريب . يجب لصاحب المشروع الألمام ببعض المهارات الأخرى ومنها ، مهارة القابلية للتفاض مع المجهزين ، القابلية على حل الخلافات والنزاعات بين الموظفين ، ان يكون اجتماعيا ومبتسما مع الزبائن ، متفائل في المستقبل ، امكانية العمل في ظل ظروف الضغوطات ، قبول النقد برحابة الصدر ، الثقة بالنفس والأطمئنان واستخدام الوقت بكفاءة

**General Personal Consideration 2-10- أعتبارات**  **شخصية عامة** يمكن للشخص الذي يرغب ويحلم ان يكون صاحب مشروع ان يقع في مشكلة بسبب عدم وجود خبرة ان في امتلاك مشروع وظهور بعض المفاجأة له كانت ليست في الحسابات . الشخص الذي يقييم نفسه بشكل واقعي عليه تقييم خصائصه الشخصية لمواجهة طلب امتلاك مشروع خاص به . بعض الاسئلة من الصعوبة ايجاد الجواب لها ولكن يجب تقييم نقاط القوة والضعف لدى الشخص **.**

هناك اعتبارات وخصائص شخصية ينبغي توفرها لدى الشخص ويمكن التعرف على اجابة الاسئلة الأتية لمعرفة الخصائص الشخصية ومنها :

* هل ترغب في اتخاذ قرارات بنفسك ؟
* هل تتمتع بوجود منافسة ؟
* هل لديك الطاقة والأنضباط ؟
* هل لديك افكار في رأسك ؟
* هل من المكن قبول النصح من الأخرين ؟
* هل مستعد للتغير بتغير الظروف ؟

الأسئلة الأتية متعلقة بالوضع الجسماني للشخص

* هل انت مستعد للعمل بين 12-16 في اليوم ولمدة ستة ايام في الأسبوع ؟
* هل مستعد لتخفيض مستواك المعيشي لبعض السنوات ؟
* هل مستعد لخسارة ادخاراتك الشخصية بسبب الخسارة ؟

**الخبرة والمهارات الأدارية Experience and Business Skill**

على الشخص الذي يريد ان يكون صاحب مشروع في مجال معين ان يسأل نفسه الأسئلة الأتية :

هل لديك المهارات والمعلومات حول نوع الصناعة المعينة ؟

* ان كان ليس لديك المعلومات كافية حول الصناعة ، هل مستعد لانتظار بدء المشروع لحين جمع البيانات حول الصناعة ؟
* هل قمت بتعين افراد وتم تسريحهم من قبلك ؟
* هل عملت سابقا في مهنة مشابهة للمهنة التي انت بصددها ؟
* هل حصلت على تدريب في مدارس تدريب بخصوص المهنة ؟
* هل تفهم في تمويل المشروعات وادارة التحصيل النقدي ؟
* هل تفهم في تسجيل القيود المحاسبية ؟
* هل تفهم في التسويق وتطوير السوق ؟

**اعتبارات شخصية عامة**

**What Business Should You Choose? أي الأعمال تختار؟**

قد يقرر بعض الأفراد ماذا يختارون من مهن اوسلع ينتج من قبلهم ، وهناك اخرون لم يتخذوا قرارا بانتاج اي سلعة او الخدمة . وفي كل الأحوال من المفيد ان تقوم بتقييم نفسك لبيان نقاط القوة والضعف لديك لمعرفة هل بامكانك ان يكون مالك لمشروع معين ليس لديك اي معلومات حول الموضوع .

**Your Chances of Success فرصتك للنجاح**

هناك زيادة سنوية في اعداد المشروعات السنوية بسبب زيادة السكان وزيادة الدخول . فرصة النجاح تكون عالية عندما يكون هناك ازدهار ونمو اقتصادي واعداد المشروعات الصغيرة الفاشلة منخفضة ولكن مع انخفاض النمو الأقتصادي والأزمات المالية فان اعداد المشروعات الفاشلة ترتفع .سنويا هناك تأسيس ( او ولادة ) لمشروعات جديدة وانتهاء لمشروعات قائمة . ان سوء الأدارة هو سبب رئيسي لفشل المشروعات بدراسة اسباب فشل المشروعات الصغيرة واستنتجت Dun & Bradstreet الصغيرة . قامت مؤسسة

بان سوء الأدارة يشكل 92% من اسباب فشل المشروعات وهناك اسباب اخرى هو عدم مواكبة المشروع اساليب حديثة في تكنلوجيا الأنتاج والتغليف .

**2-6 هل ان الأشخاص المسنين اكثر نجاحا في ادارة المشاريع** ؟

لاشك بان توفر الخبرة في الشخص يساعد في ضمان نجاح المشروع ، وتشير الدراسات بان الكثير من رجال الأعمال الناجحين قد بدأوا في عمر الثلاثون وكان لهم بعض الخبرات الأدارية .

2-7 ماهي المهارات المطلوبة التي احتاج اليها ؟

يحتاج الشخص الذي ينوي البدء في مشروع الى مهارات فنية ، قد يكون مفيدا وجيدا اذا كان لديك مؤهلات لها علاقة بنوع المشروع ، فمثلا خريج قسم البستنة في كلية الزراعة يكون شخص اكثر مؤهلا لفتح مشروع مزرعة باستخدام بيوت بلاستيكية او مزرعة لتربية الورود او الشتلات . او خريج اعدادية الصناعة او قسم الميكانيك اكثر مؤهلا لفتح ورشة حدادة او ميكانيك . المصارف تمنح قروض الى اشخاص اذا كانوا يعملون في مجالات تنسجم مع خلفيتهم ( او ماضيهم ) التعليمية في المدارس المهنية والجامعات .

ان توفر مهارات لأدارة الأعمال لدى شخص معين لها ايجابيات كبيرة ، انه مهم جدا لفهم مبادىء الأدارة والأعمال ومنها أساسيات التسويق ، التخطيط الستراتيجي ، اساسيات المحاسبة ، ادارة الموارد البشرية . من المفيد الحصول على تدريب جيد حول ادارة الأعمال للشخص الذي ينوي البدء بمشروع جديد .

**2-8 قيم قدراتك ومواردك**

ان البدء بالمشروع فيه مخاطر عديدة ويمكن ان تواجه مخاطر عديدة

قواعد لتأسيس مشروع ناجح 9-2

هناك قواعد لنجاح المشروعات الصغيرة ويمكن تحديدها بالأتي

اولا : اختيار فرصة من بين الفرص الأقتصادية المتوفرة .

ثانيا : القيام بتقيم المشروع وبيان الأيجابيات والسلبيات عند تنفيذ المشروع .

ثالثا : تكوين فريق عن طريق ايجاد شريك في المشروع

رابعا : كتابة خطة عمل المشروع

خامسا : تجميع الموارد المطلوبة للمشروع

سادسا : اتخاذ قرار في ملكية المشروع

سابعا : تكوين الثروة من المشروع .

**2-10 كيف تمول المشروع المقترح ؟**

ان ضمان الأموال اللازمة ( او الضرورية ) سوف يساعد على تنفيذ فكرة المشروع ويحول الحلم والأمنية الى واقع ملموس . قد يكون صاحب الفكرة ليس له المال الكافيء لتمويل المشروع بالكامل وعليه البحث عن مصادر لأموال من جهات عديدة . يمكن الحصول على الأموال من مصادر مختلفة.

اولا : منح وقروض من مؤسسات حكومية

يتوفر في بعض البلدان قروض ومنح من مؤسسات حكومية مختصة بدعم المشروعات الصغيرة بهدف دعم الشباب والعاطلين عن العمل . يتم دراسة فكرة وخطة عمل المشروع

قبل منح القرض او المنحة .

**العائلة والأصدقاء**

افراد العائلة او الأقرباء والأصدقاء المقربون قد يساعدون صاحب الفكرة بقرض او كراسمال في المشروع .

**قروض مصرفية**

تمول المصارف قروض مصرفية الى المشاريع الصغيرة بشرط توفر خطة عمل محكمة من جميع الجوانب واذا اثبت صاحب المشروع بانه له الخبرة الأدارية الجيدة وان المشروع المقترح ينسجم مع المؤهلات الشخصية لصاحب المشروع . تطلب المصارف عند منح القروض ضمانات كالعقار لضمان سداد القرض .

**2-10 على المشروع تحقيق الربح لضمان البقاء والأستمرارية**

يهدف الباحث عن مشروع هو ايجاد عمل دائمي له او استثمار ثروته في مشروع يؤديء في النهاية الى تعظيم ثروته . على كل المشروعات تحقيق ربح سنوي كمردود لاستخدام الراسمال وكعائد للمساهم في المشروع . بهدف الوصول الى تحقيق ربح سنوي ، على ادارة الشركة الضغط على التكاليف وتخفيضها قدر المستطاع وفي نفس الوقت محاولة زيادة المبيعات من اجل الوصول الى الهدف . على صاحب المشروع الألمام بمحاسبة التكاليف ومعرفة كلفة الوحدة الواحد من السلعة بهدف تسعير المنتوجات واضافة هامش الربح على الوحدة للوصول الى التسعير الجيد في ظل وجود منافسة قوية بين الشركات .

على المشروع الفردي الأحتفاظ بالأرباح المتحققة كاحتياطي لمواجهة احتمال الخسائر في السنوات اللاحقة او استخدام الأحتياطي للتوسع في المشروع مستقبلا بهدف شراء مكائن حديثة لتوسيع وتنويع الأنتاج او بناء مخازن جديدة للمشروع .

**Franchising your businessالفصل الثالث : الحصول على اجازة التأسيس**

**ما هي اجازة التأسيس 1-2**

اجازة التأسيس هي ارتباط قانوني بين مالك المشروع ( أو طالب الأجازة ) مع السلطات الحكومية . بموجب الأرتباط القانوني يحق لصاحب المشروع استخدام الأسم التجاري والعلامة التجارية وتثبيت تلك العلامة على المنتوج . يدفع مالك المشروع الرسوم بهدف ممارسة هذا الحق من قبل صاحب المشروع .

**ماهي التزامات صاحب المشروع المجاز ؟ 2-2**

منح الأجازة الى صاحب المشروع يعطي له الحق والحماية في الحفاظ على حقوق صاحب المشروع من قيام الاخرين من انتاج سلع بنفس الأسم والعلامة التجارية والأستفادة من سمعة الشركة في تصريف سلع رديئة بنفس اسم وعلامة الشركة المشهورة . منح الأجازة يدعم المشروع في المجالات الأتية .

* تطوير المنتوج
* القيام بحملة اعلانات باسم الشركة والمنتوج
* حفظ حقوق الملكية للشركة
* السيطرة النوعية
* التدريب

**اعداد مشروعك للحصول على الأجازة prepare your business for franchising**

على مالك المشروع التحضير تنفيذ الشروط والمستلزمات المطلوبة وبذل كل الجهود من اجل الحصول على الأجازة . يتم تدقيق الاسم التجاري المقدم مع رمز الشركة بهدف التأكد من عدم وجود اسم تجاري ممنوح و كاجازة لشخص اخر.

على اي مشروع صناعي او تجاري او خدمي الحصول على اجازة ممارسة العمل من مسجل الشركات في وزارة التجارة و كذلك من جهات اخرى ذات علاقة مثل ادارة الصحة اذا كان المشروع له علاقة بصحة الناس مثل مشروع انشاء مطعم ، مخبز والمجنات ومعامل صناعة الطعام و صناعة الأدوية وغيرها . على صاحب المشروع ان يبين ان لديه الأمكانية المالية لتنفيذ المشروع وان يكون لديه حساب جاري لدى احد المصارف وان ينتمى الى غرفة التجارة والصناعة و تنفيذ تعليمات و شروط الجهات التي تمنح الأجازة مثل نوع البناء ، خريط البناء للمشروع ، نظام التهوية ، وجود غرف خاصة مكيفة او مجمدات لخزن المواد حسب طبيعتها و فحص العمال قبل العمل في المشروع ، نظافة وحداثة المكائن التي تستخدم في الأنتاج ، موقع المشروع وشروط اخرى . على صاحب المشروع تجديد الأجازة سنويا ويتم التفتيش على المشروع من قبل لجان تفتيش من دوائر الصحة لضمان نظافة المكان والعاملين لانها لها علاقة بصحة عامة الناس . من حق دوائر الصحة غلق المحل لمدة معينة بهدف اجبار مالك المشروع الأمتثال لتعليمات اللجان الصحية بسبب وجود مخالفات او نقص في المشروع .

**2-1 انواع الأجازات**

تختلف الأجازات للمشروعات ومنها :

اولا : اجازة العلامة التجارية والمنتج

يستطيع مالك المشروع الطلب بالحصول على اجازة للمشروع والعلامة التجارية للمشروع ولايستطيع اي مشروع اخر استخدام نفس الأسم التجاري والعلامة التجارية للمشروع لانها تعتبر علامة تجارية مسجلة باسم شركة معينة ويمكن رفع الدعوى القانونية على اي مشروع اخر يستخدم تلك العلامة التجارية . الهدف من تسجيل العلامة التجارية هو حماية الشركة من قيام المنافسين بسرقة المبيعات وتدمير سمعة الشركة من خلال انتاج سلع بنفس التسمية والعلامة التجارية .تعتبر العلامة التجارية شهرة وسمعة للشركة وتعتبر موجودات غير ملموسة لها قيمة كبيرة عند اندماج الشركات . ان تسجيل العلامة التجارية ليس ملزما ولكن يحمى مالك العلامة التجارية من قيام شركة اخرى باستخدام نفس الاسم للترويج لبضاعتها .

من ضمن متطلبات تسجيل العلامة التجارية لدى مسجل الشركات هي ان تكون العلامة التجارية (اسم الشركة والعلامة ) مختلفة من اسماء الشركات المسجلة سابقا بهدف النظر في الدعاوي التي ترفع في المستقبل .

ثانيا : اجازة نوع العمل

يستطيع مالك مشروع معين الحصول من شركة اخرى على تقديم السلعة والخدمة بنفس اسم الشركة الأخرى . العديد من شركات تنتج مشروبات مثل البيبسي كولا ، كوكا كولا ، او مطاعم الوجبات السريعة مثل ماك دونالد الخ بعد الحصول على موافقات وتنفيذ شروطها ودفع رسم استخدام العلامة التجارية لها . يستفيد مالك المشروع الذي يشترى اجازة استخدم العلامة التجارية مثل ماك دونالد من جذب عدد كبير من الزبائن بسبب الشهرة العالمية لبعض الشركات المشهورة .

**الفصل الرابع : شراء مشروع قائم** .

بعد قرائتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

ماهي الفوائد من شراء مشروع قائم ؟- 1

كيف تحدد قيمة مشروع قائم ؟ -2

تأسيس او شراء مشروع قائم ؟ -3

الكثير من الشركات نجحت بفضل اصحابها هم كانوا ليسوا مؤسسي تلك الشركات بل تم شراءها من قبلهم . يتم عرض الكثير من المشروعات من قبل المؤسسين او اصحابها لاسباب عديدة منها اسباب صحية ، الشيخوخة والتقاعد وعدم وجود رغبة للاولاد في ادارة مشروعات الوالد

قبل اتخاذ الخطوة الأولى لشراء اي نوع من المشروعات المعروضة للبيع . يجب التفكير في حجم المشروع ونوع النشاط الذي ترغب الدخول فيه . هناك مشروع لانتاج مواد غذائية ، المعجنات والطعام والجبس الخ . هناك مشروعات خدمية مختلفة . هناك الألاف من المشروعات التي من الممكن التفكير فيها . يجب مراعاة موقع المشروع من منطقة السكن حيث ان المشروعات البعيدة تحتاج اما الأنتقال الى الموقع الجديد او التردد بشكل يومي

**اي من المشروعات التفكير فيه ؟**

قبل كل شيء ، على الباحث عن شراء مشروع التفكير في مؤهلاته ومهاراته ومدي تناسبها مع المشروع المزمع شراءه . يجب جمع المعلومات حول درجة المنافسة بين نوع الصناعة للمشروع المعروض للبيع ، حيث لن يكون مجديا اذا تدخل في صناعة معينة فيها درجة عالية من المنافسة . يجب البحث في موقع المشروع والسؤال هل ان موقع المشروع جيد وهناك زبائن في المنطقة المجاورة للمشروع يجب الأستفسار حول مبيعات المشروع وحصة المشروع من السوق . العامل المهم الأخر هو توفر المال الكافئ

لشراء المشروع حيث لايستطيع الشخص شراء اي مشروع اذا كان المال الموجود غير كاف ولايستطيع الحصول على القروض من المصارف

**Choice of locationاختيار الموقع**

ثلاث اشياء يضمن نجاح مشروع عقاري وهو الموقع ، الموقع ، الموقع وهذا الشيء ينطبق على محلات بيع التجزئة ، المطاعم والكافتيرة . فمثلا المطاعم والفنادق تكون اكثر مبيعات اذا كانت في وسط المدينة بالمقارنة مع المطاعم في ضواحي المدينة . ولكن الموقع قد بدأ تفقد اهميته بسبب العالمية واستخدام تكنلوجيا المعلومات في التسويق . ان اختيار الموقع الصحيح للمشروعات هو قرار طويل الأجل ومساحة المشروع يحدد على ضوء عقد الأيجار . ان الأنتقال الى مكان افضل قد يكلف اموال اضافية .

ان افضل تحليل للموقع يعتمد على الأعتبارات الأتية :

* حجم المساحة المتوفرة والعدد المتوقع للزبائن
* القدرة الشرائية لسكان في تلك المنطقة
* احتمالية تطور المنطقة في المستقبل
* التقديرالحقيقي للمنافسة الموجودة في تلك المنطقة
* هل هنالك مزايا في المنطقة مثل توفر خطوط الباصات ، الميترو ، القطارات وساحة لوقوف السيارات وبالقرب من الاسواق التجارية .
* توفر عمال ذو الخبرة في الموقع

يمكن الحصول على استشارة بعض الشركات بخصوص تحليل اهمية اختيار الموقع .

**3-1 : الأشكال القانونية للمشروعات**

الأشكال القانونية للمشروعات هي ثلاثة .

**Sole Proprietorship** **اولا : المشروع الفردي**

المشروع الفردي يتمثل في شخص واحد يعمل في المشروع وهو المدير والمالك في ان واحد وقد يكون لديه بعض العمال يساعدنوه وقد يعمل افراد اسرته معه . المشروع الفردي منتشر بشكل واسع في العالم وينتقل ملكية المشروع الفردي عند بيعه للمشروع او عند وفاته ببيع المشروع .الكثير من المشروعات تكون على شكل مشروع للعائلة حيث يمكن ان يشارك الزوج والزوجة والأولاد في العمل لدى المشروع . ان من مزاياه المشروع العائلي توفر الثقة وخاصة في مسألة احتمال سرقة النقد من المشروع من قبل الغرباء . مسؤولية مالك المشروع يتعدي امواله الخاصة عند افلاسه .

**General Partnership ثانيا : المشروع المشارك**

يكون المشروع المشترك عندما يساهم شخصان او اكثر في مشروع مشترك ويساهمون براسمال ويتفق عليه ويكون احدهما المدير . وبخروخ احد الشريكين ينتهي المشروع المشترك .

ثالثا : شركة ذات مسوؤلية محدودة

تتمثل شركة ذات مسوؤلية محدودة بان حدود مسؤولية المالكين في المشروع محدد براسمال المشروع ولايتعدى الى ممتلكاتهم الخاصة ويكون مدير الشركة مساهم في راسمال الشركة .

3**-2 أسباب شراء المشروعات القائمة**

هناك اسباب عديدة لشراء المشروعات القائمة ومنها :

اولا : سرعة وسهولة الحصول على مشروع خاص بك

ان شراء مشروع قائم يؤدي الى توفير الوقت والجهود من اجل الوصول الى الهدف وهو امتلاك مشروع . حيث يوفر للباحث التفكير حول اخيار موقع المشروع ، نوع المنتوج المنوي انتاجها ، من هم المجهزين للشركة . بشراء مشروع قائم توفر الكثير من الوقت والجهود المطلوبة لوضع المكائن في اماكنها . العمال الموجودين يكونون جزء مهم وذات قيمة في عملية الشراء لانهم افراد مدربين ولهم الخبرة في تشغيل المشروع واصلاح المكائن عند توقفها بسبب العطل الفني . وفي بعض الأحيان يوافق البائع البقاء في المشروع لمدة زمنية معينة من اجل مساعدة المالك الجديد ( او المشتري ) في ضمان تشغيل المشروع في الأسابيع الأربعة الأولى من اجل ضمان استمرار المشروع وضمان اكتساب المالك الجديد الخبرة المناسبة في المشروع القائم .

يمكن الأستفادة من الموجودات القائمة للمشروع اذا بقى بائع المشروع لمدة معية من اجل ضمان الأستفادة من الأمكانيات المتاحة وضمان صيانة المكائن والأبقاء على علاقة جيدة مع موردي المواد الأولية مع المالك الجديد وكذلك الأبقاء على علاقة مع زبائن المشروع .

ثانيا : تخفيض الخطر

رجل الأعمال الذي يشتري مشروع قائم ويتناسب مع امكانياته من خلال البحث ودراسة المشروغ من جميع الجوانب ينخفض لديه خطر فشل المشروع من الشراء . يواجه العديد من اصحاب المشروعات التي يتم تأسيسها بعض مخاطر الخاصة بحالات عدم التأكد واخطار اخرى غير معروفة تتعلق بمشاكل ايحاد عمال مهرة لديهم خبرة في تلك المكائن في نصبها وتشغيلها وصيانتها ، مشكلة تسويق المنتوجات وايجاد اسواق للمواد المنتجة ، توريد مواد الخام من المناشيء المختلفة .

ثالثا : فرص المبادلة

رابعا : معلوماتك يمكن ان تكون مفيدة

اذا وجدت مشروع قائم معروض للبيع و لديك معلومات حول نوع الصناعة يمكن ان يساعدك في ان تملك مشروع من خلال شراء المشروع ويمكن الأستفادة من المعلومات والتجارب السابقة مع تلك النوعية من المشروعات حيث لديك الخبرة في الأنتاج ، التسويق وتوريد المواد الأولية . يستفيد الشخص الذي يعمل في مشروع قائم في شراء المشروع لانه لديه الخبرة في ادارة المشروع ويعرف النقاط الأيجابية والسلبية من المشروع ويستطيع معرفة ربح السنوي للمشروع . فمثلا يستطيع العامل الذي يعمل في مطعم شراء المطعم بسبب خبرته والمامه في العمل ومعرفة المبيعات اليومية ، وعكس فمثلا شراء مطعم قائم دون ان يكون لديك خبرة وممارسة في ادارة المطاعم تكون كارثة وهناك احتمال كبير لحدوث خسارة .

3-2 مشاكل شراء مشروع قائم

هناك بعض الأخطار من مشروع قائم منها يستوجب دفع راسمال اكبر لشراء مشروع قائم بسبب شهرة للمحل ووجود زبائن لهم تعامل مع المشروع ، العلاقات مع المجهزين مع وجود عمال ماهرين في المشروع . من مشاكل شراء المشروع القائم هي احتمال عدم اعطاء معلومات واقعية حول نقاط الضعف في الشركة مثل حال البناية ، حالة المكائن ، المبيعات الواطئة والأيرادات الحقيقية ليست كما يدعي صاحب المشروع .يمكن تجنب الوقوع في مشاكل الشراء للمشروع القائم عن طريق البحث بعناية لعدة اشياء في المشروع مثل عدد الزبائن ، المجهزين ، العمال ، التقاريرالمالية ومشاهدة المشروع وعدم الأستعجال في الشراء والبحث عن مشروعات مشابهة معروضة للبيع .

3-3 ايجاد وتقييم المشروعات المعروضة للبيع

ان خطوات ايجاد مشروع قائم معروض للبيع تشبه البحث عن فكرة لتاسيس مشروع معين والخصول علي اجازة لاحقا . الخطوة الأولى هي التقييم بعناية لهدف صاحب المشروع ويمكن جمع المعلومات حول المشروعات المعروضة للبيع في الصحف ، المواقع الألكترونية ( الخاصة ببيع المشروعات ) ، الأستفسار من الأصدقاء واصحاب المشاريع في المناطق الصناعية ، الأستفسار من مكاتب الوساطة في بيع وشراء المشروعات والمصانع . يمكن لمكاتب الوساطة لبيع وشراء المشروعات لديها مجموعة من المشروعات المختلفة في مناطق جغرافية مختلفة ومعلومات تفصيلية حولها . وفي العادة ، اسعار المشروعات تعتمد على مبيعات ودخل تلك المشروعات ، حيث يطلب صاحب مشروع ناجح سعرا عاليا للبيع

قبل القيام بعملية الشؤاء يجب توجيه الأسئلة الأتية :

* لماذا المشروع معروض للبيع ؟
* ماذا هو مستقبل المشروع ؟
* هل ان المشروع يبقى مربحا ؟
* هل كان موقع المشروع كان جيدا خلال السنوات الماضية ؟
* ماهي المبيعات اليومية للمشروع ( وخاصة للمطاعم والفنادق والمحلات التجارية ) جيدة ؟
* هل ان شراء المشروع الحالي هو افضل الخيارات المتاحة ؟
* هل ان طبيعة المشروع ضمن النشاط الصناعي التي تحبها و تفهم فيها .؟
* هل تم الأستعانة بالاصدقاء والخبراء حول فائدة المشروع قبل التوقيع على الشراء ؟
* عند المفاوضات مع مالك المشروع هل مستعد لبيان كشف الدخل والميزانية والمعتمدة من ضريبة الدخل للشركات ؟
* ماهي مستوى الأسعار للمشروعات المماثلة التي باعت في الفترة الأخيرة مع ملاحظة المساحة والمكائن والموقع ؟
* هل ان عقد ايجار المشروع يسمح بانتقال ملكية المشروع الى المشتري ؟
* هل ان صاحب المشروع قد سدد التزاماته للسنوات السابقة تجاه ضريبة الدخل للشركات ؟

3-4 الحقيقة او القصة

على الباحث لشراء مشروع التقصي والبحث حول الحقائق عن المشروع وتجنب الوقوع في قصص حول مبررات بيع المشروع . على المشتري للمشروع الحصول على معلومات شاملة من البائع والملاحظة حول المشروع والأستفسار من الأخرين للحصول على معلومات حول المشروع . يمكن الحصول على المعلومات حول المشروع المعروض للبيع من العمال ، المجهزين .

قد يدعي صاحب المشروع دوافع البيع بسبب المرض ، التقدم في العمر او عدم التفرغ للعمل بسبب دواعي السفر ولكن قد تكون الأسباب الحقيقية هي :

* شحة التدفقات النقدية بسبب سوء المبيعات
* تحقيق خسارة للمشروع
* الصعوبة في ايجاد وابقاء عمال ماهرين في المشروع
* عدم وجود اجازة من الجهات الحكومية للمشروع
* تغير في اتجاه حركة السيارات حول موقع المشروع
* دخول منافسين اخرين في مجال اختصاض المشروع
* الرغبة في بدء بمشروع جديد وفي موقع افضل بحيث تكون اقل منافسة

يمكن للباحث عن المشروع الحصول على اقرار بالأفصاح حول واقع الحال للمشروع وعدم وجود اي

سبب اخر للبيع غير دواعي البيع . ويمكن الأتفاق على طلب الوثائق الأتية .

* الكشوفات المالية ( كشف الدخل والميزانية العمومية ) لثلاث سنوات ماضية موقعة من المحاسب القانوني .
* تأييد ادارة الضريبة حول الضريبة المدفوعة للسنوات الماضية .
* كشف بحركة الحساب الجاري للمشروع لثلاث سنوات سابقة ز
* كشف باسماء العمال لخمس سنوات ماضية بهدف معرفة دورات العمل .
* كشف بهيكل راسمال الشركة ومنها الموجودات
* كشف بالسلع المنتجة والخدمات المقدمة مع تسعير المنوجات .
* كشف بالمخزون
* اسماء الزبائن مع سجل المبيعات
* اسماء المجهزين للمواد الأولية للشركة .
* الأئتمان والقروض الممنوحة من قبل المصارف للمشروع

**3-5 تقدير القيمة السوقية للمشروع**

ان عملية تقييم المشروع عبارة عن علم وفن وخاصة حول الوصول الى سعر يتفق عليه البائع والمشتري للمشروع . ان قيمة الشركات المساهمة هي قيمة مجموع الأسهم مضروبا في القيمة السوقية للسهم الواحد للشركة . تتحد القيمة السوقية للمشروعات الصغيرة من خلال حجم التدفق النقدي للمشروع وعائد المشروع . فمثلا اذا كان هناك مطعم او فندق لهم مبيعات عالية فان اصحاب المطعم والفندق غير مستعدان للتخلي عن المطعم والفندق بسبب ارتفاع المبيغات والعائد ، بينما اذا كان مطعم ليس له مبيعات فان صاحبه مستعد للبيع بسعر منخفض بسبب عدم تحمل تكاليف المطعم من ايجار للمطعم واجور العمال والكهرباء .

**3-6 التفاوض حول سعر الشراء للمشروع**

بعد جمع المعلومات المهمة حول المشروع واتخاذ القرار بشراء المشروع المعروض للبيع ومحاولة الأتفاق حول السعر النهائي للمشروع . والمهم هو الوصول الى الهدف النهائي هو الشراء بسعر معين . يحاول المشتري شراء المشروع بكلفة منخفضة وضمان تحقيق اكبر عائد للمشروع في المستقبل حيث يمكن استخدام اسلوب القيمة الحالية بهدف التقييم ويتضمن المقارنة بين كلفة الشراء مع التدفقات النقدية من المشروع في المستقبل . عندما يتم الوصول الى سعر الشراء للمشروع يحب التوقيع على عقد بين الطرفين ويتضمن العقد تفاصيل الموجودات والمكائن ، الحقوق والألتزامات الموجودة بذمة الغير من ديون ويجب ان يتضمن العقد بقاء بائع المشروع فترة معينة كان يكون شهر للمساعدة في ضمان عمل المشروع وصيانة المكائن في حالة توقفها . الأفضل هو صياغة عقد الشراء من قبل محامي بهدف صياغة العقد بشكل قانوني لحماية حقوق المشتري .

**3-7 شراء المشروع في المستقبل**

هناك خيار اخر وهو العمل في المشروع امكانية شراء مشروع في المستقبل حيث يسمح البائع للمشتري العمل في الشركة لفترة من الزمن بهدف التعرف على المشروع بشكل يومي و جمع المعلومات حول المشروع من ثم شراء المشروع بعد فترة من الزمن . من فوائد هذا الخيار هو جمع المعلومات المهمة بشكل تدريجي ويسمح التواجد في المشروع الفهم لكل العمليات حيث يكون المالك متواجدا في المشروع .

**الشراء او التأجير Purchase or Leases**

التأجير هو قيام المالك بتأجير الموجود الى المستأجر لفترة من الزمن ويلتزم المستأجر بدفع قسط الأيجار المتفق عليه وبانتهاء فترة التأجير يتم اعادة الموجود بحالة سالمة الى المالك . يلجأ الشخص الى الأيجار عندما لايملك الراسمال اللازم لشراء المشروع ويتم دفع الأقساط من خلال المبيعات للمشروع وهناك مزاياه للتأجير يتمثل بالصيانة وخاصة لتأجير السيارات والغاء عقد التأجير . على الشخص الذي ان يؤجر اجراء المقارنة بين كلفة الأفتراض لاموال من المصرف مع كلفة التأجير .

**شهرة المحل Good will**

شهرة المحل تظهر كموجود غير ملموس في الميزانية العمومية . بعض المشروعات تكون لنفسها بمرور الزمن شهرة وسمعة طيبة بسبب جودة منتوجاتها . على المشتري للمشروع دفع مبلغ اكبر بسبب شهرة وسمعة المشروع . ترتفع سمعة المشروع من خلال ذكاء وموهبة المالك او المدير . ان سعر المشروع يتحدد على ضوء العرض والطلب للمشروع . كلما كانت طلبات كثيرة للشراء كلما ارتفعت سعر البيع والعكس صحيح **.**

**3-8 المشروع العائلي**

المشروع العائلي هو مشروع الذي يعمل فيه ويدار من قبل اكثر من شخصان ضمن العائلة الواحدة . حيث تكون المشروع لخدمة العائلة .العديد من المشروعات الصغيرة تبدأ في بداياتها على شكل مشروع عائلي حيث تساعد الزوجة والأولاد مدير المشروع وهو الزوج ( او الأب ) لتخفيض التكاليف . يمكن ان يساعد الأبن الكبير الوالد في ادارة المشروع لبعض الساعات يوميا . المشروع العائلي يتميز بتوفير الثقة والأمان للمشروع حيث تمنع سرقة اموال المشروع من قبل الغرباء اثناء غياب مالك المشروع .

المشروع العائلي قد تكون شركة فردية ويسجل باسم الأب ويساعده بقية افراد الأسرة او شركة تضامنية ( الزوج + الزوجة ) او اثنان من الأخوان بعد وفاة والدهم وهناك نوع ثالث شركة عائلية مساهمة (مساهمة خاصة ) حيث يستوجب اختيار اعضاء مجلس الأدارة و تعين مدير مفوض يتم اختياره من قبل اعضاء مجلس الأدارة .

**ماهي المشاكل التي تواجه المشروع العائلي**

هناك مشروعات عائلية ناجحة كثيرة في العالم ولكن قد نجد ان هناك اختلاف في الطبع وعادات بعض افراد الأسرة حول طريقة الحياة والتفكير يتعارض بين افراد الأسرة الواحدة ولذلك نجد انهم غير متحدون حول امور معينة ومن الصعوبة ادارة المشروع بانسجام . قد يجد الأولاد انه من الصعوبة تبني بعض الأفكار التي تواجه معارضة من قبل الوالد .

هناك اخنلاف بين الأجيال ، حيث ان الجيل الأول يري انه كافح وبذل كل الجهود من اجل الوصول الى المشروع الى الحاضر بينما يرى الجيل الجديد بان المشروع يحتاج الى التطوير والتحديث نظرا لظهور شركات منافسة تنتج سلع بمواصفات حديثة .

**ماهي نقاط القوة للمشروع العائلي**

جمع المعلومات والمهارات والخبرة يمكن ان تعطي نتائج جيدة . اذا وجدت ان اختلاف وجهات النظر يمكن ان يساعد في تطوير المشروع نحو الأفضل . هناك قول انجليزي ويتضمن ان تفكيرين افضل من تفكير واحد Two brains is better from one brain

الكثير من المشروعات العائلية تأخذ قوتها من افكار ووجهات نظر افراد الأسرة وتزاد ثقتهم بالأخر وبالتالي يحققون الهدف النهائي .

ويمكن انتقال ملكية المشروع من الجيل الأول الى الجيل الثاني للعائلة . توجد في العالم ومنها في العراق بين الشركات المملوكة لعائلة واحدة ، حيث كان الأب يعمل في تجارة الأقمشة كان لديه اربعة اولاد . استطاع الأخوان الأربعة في تكوين شركات اخرى وتضخيم ثروتهم ويملكون حصص متساوية في الشركات ويتخذون قراراتهم من خلال الأجتماعات الدورية . هذا النمط من الشركات العائلية منتشرة في دول كثيرة . الكثير من المهن والحرف والصناعات تنتقل من الجيل الأول ( الجد ) الى الجيل الثاني ( الأب ) الى الجيل الثالث ( الأبن ) وهكذا.

**عقد البيع**

عند شراء المشروع يجب تحضير عقد البيع . عقد البيع هو وثيقة مهمة تبين انتقال ملكية المشروع من البائع الى المشتري لقاء ثمن البيع . يتضمن عقد البيع المباني والمكائن والمحتويات التي تنتقل ملكيتها الى المشتري اضافة الى الشروط الأخرى . يمكن ان يتولى محامي لتنظيم مضمون فقرات عقد البيع للمحافظة على حقوق المشتري والبائع في نفس الوقت .

**الفصل الخامس : خطة العمل : خارطة الطريق للنجاح**

بعد انتهاء قرائتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

* **ماهي دراسة الجدوى الفنية والأقتصادية ومتى يتم اعدادها**
* **ماهي خطة العمل**
* **ما هي اغراض خطة العمل ؟**
* **ماهي مكونات خطة العمل ؟**

**1-5 خطة العمل Business plan**

كل فكرة لتأسيس مشروع يجب تحويلها الى خطة عمل مكتوبة بهدف دراسة جميع الجوانب الخاصة بالمشروع من حيث الأنتاج ، التسويق ، التمويل والعائد المتوقع للمشروع و السلعة و السوق المستهدف ومن هم الزبائن المتوقعين. يجب عرض خطة العمل المكتوبة على الأصدقاء والمختصين بهدف الأستفادة من ملاحظاتهم وأراهم بخصوص جوانب عديدة من خطة العمل واصلاح بعض الأخطاء ان وجدت واضافة افكار اخرى حيث هناك قول انجليزي مشهور ومضمونه ان تفكيرين هو افضل من تفكير واحد . اي من الأفضل عرض اي موضوع على عدة أشخاص بهدف الأستفادة من أراءهم بهدف معالجة جوانب الخلل والنقص في خطة العمل .

خطة العمل هي وثيقة تشرح فكرة المشروع وكيف يتم تنفيذ الفكرة وتصبح مشروعا متكاملا. ان وجود خطة العمل متكاملة سوف يحدد الخطوات وتحصل على ثقة المصارف بخصوص لالحصول على التمويل وتضمن نجاح المشروع في المستقبل .

وتشمل خطة العمل :

* قصة فكرة المشروع
* كلفة تنفيذ المشروع وخطة التسويق
* وصف كيفية تمويل المشروع
* العائد المتوقع للمشروع

السبب الرئيسي لكتابة خطة العمل للمشروع هو تنظيم فكرة المشروع قبل البدء في المشروع . العديد من اصحاب المشروعات بداوا في كتابة خطة العمل قبل تنفيذ مشروعاتهم . توضح خطة العمل جواب لكل الأسئلة التي يمكن طرحها . ماهي السلعة التي تنتج ؟ ما هي سعر الوحدة التي تباع به ؟ كيف يتم تسويق السلع ؟ خطة العمل تدافع ضد الأفكار التي تقلل من اهمية فكرة المشروع وتجنب الكلفة العالية للفشل .

هناك برامج اليكترونية جاهزة لاعداد خطة العمل ويمكن استخدامها في اعداد خطة العمل . يمكن استخدام خطة العمل وارسالها الى المصارف بهدف الحصول على موافتقهم للحصول على القرض .

ان كتابة خطة العمل للمشروع هو الجزء الأخر من اتخاذ القرار بدخول الى مشروع ويجب ان تكون الخطوة الثانية من اجل تنفيذ المشروع . تساعد الخطة مالك المشروع من خلال بيان اهداف المشروع ، التسويق ، السياسات المالية ،

يتم كتابة خطة العمل لتأسيس وادارة المشروعات الصغيرة لتكون خارطة الطريق لنجاح المشروع في المستقبل واجراء كل مستلزمات تنفيذ مقومات نجاح المشروع .

**خطة العمل هي مفتاح الحصول على القروض من المصارف**

ان خطة العمل هي اداة للحصول على القرض من المصارف بحيث توضخ خطة العمل كيف ان المشروع يعمل ويحقق العائد المطلوب من خلال دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية للمشروع . اذا كان لديك فكرة عبقرية ولن تكون الفكرة مدرجة ضمن خطة العمل لم تحصل على قرض من المصارف .

ان خطة العمل المكتوبة باتقان توضح للمصارف بان المشروع مربح وتوضح كيف يتم استخدام الأموال ويجب ان تكون الخطة واقعية وتجيب على تساؤلات المصارف .

**خطة العمل هي دليل ارشادي لتشغيل المشروع The business plan is an operation guide**

هناك غرضان لكتابة خطة العمل في المشروع المزمع تأسيسه ، الغرض الأول هو استخدام الخطة كدليل عمل خلال عمر المشروع والغرض الثاني هو بمثابة خطة مكتوبة سوف يساعد على وضع المشروع في المسار الصحيح وتجنب الأنحرافات . سوف يساعد وجود خطة خارطة الطريق للمشروع في الحصول على القروض والأعانات من المصارف والمانحين. يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 106 ) بان المصارف والمستثمرين يرفضون تمويل المشروع اذا كانت لاتوجد خطة العمل للمشروع حتى اذا كانت فكرة المشروع ممتازة ولكن غير مطبوعة على شكل كراسة .

خطة العمل للمشروع يمكن ان يستخدم كخارطة الطريق والأجابة حول اسئلة المصرف بخصوص المشروع وفي نفس الوقت يستخدم كدليل لتشغيل المشروع . ان وجود خطة العمل للمشروع سوف يزيد من احتمال نجاح المشروع من خلال تطبيق فقرات خطة العمل الموضوعة في الورق .

يجب ان تحتوى خطة العمل على اكبر قدر من المعلومات الضرورية حول السوق ، الزبائن ، موقع المشروع ، المكائن المطلوبة ، الأيدى العاملة ، المنافسين ، عند كتابة خطة العمل يمكن استخدام مفاتيح الأسئلة الأتية وهي : من ، لماذا ، متى ، لماذل ، كيف ، كم ، أين ؟

تلك مفاتيح الأسئلة يمكن استخدامها في بداية كل جزء من خطة العمل حول خارطة الطريق . وفي العادة ان خطة العمل لخارطة الطريق تتكون من 30 الى 40 صفحة وتتضن الوثائق والتي تدعم الخطة .

**5-2 مكونات خطة العمل Business plan Component**

عند البدء بتأسيس مشروع جديد ستظهر عدد كبير من الأسئلة حول جوانب كبيرة بخصوص المشروع . وان خطة العمل للمشروع سوف تجيب حول تلك التساؤلات **.** تنقسم خطة العمل وخارطة لى اجزاء مختلفة. ان كتابة خطة العمل بدقة تحتاج الى بعض الوقت بهدف التفكير والكتابة ومن ثم مراجعة الخطة المكتوبة بهدف التدقيق . عند كتابة الخطة يجب بيان الهيكل القانوني للمشروع مع رفق عقد تاسيس المشروع .

|  |  |
| --- | --- |
| صفحة الغلاف | |
| جدول المكونات | |
| 1 | رؤية الشركة |
| 2 | وصف الشركة |
| 3 | تحليل الفرص |
| 4 | تحليل الصناعة |
| 5 | تحليل البيئة |
| 6 | تحليل المنافسة |
| 7 | **ستراتيجية التسويق والخطة** |
| 8 | المنتج |
| 9 | التسعير |
| 10 | الأعلان |
| 11 | الموقع |
| 12 | **الأدارة والعمليات** |
| 13 | ادارة الفريق |

صفحة الغلاف Cover Sheet

الصفحة الأولى وهي صفحة الغلاف وتتضمن معلومات أساسية حول المشروع وتتضمن المعلومات الأساسية .

اسم الشركة

عنوان الشركة

هاتف الشركة

شعار الشركة

اسماء المالكين ، ارقام هواتفهم

تاريخ اعداد خطة العمل

اسم معد الخطة

**غرض الشركة ( رؤية الشركة ) The statement of Purpose ( Mission statement )**

يتضمن غرض الشركة بيان اهداف المشروع وماذا يمكن للشركة انتاجه من سلع وخدمات . يتضمن غرض الشركة صفحة واحدة ياتي بعد الغلاف مباشرة . يمكن للمصارف الأستفادة منها بهدف تقدير حجم القرض وامكانية تسديد الأقساط .

**مجال عمل الشركة The Business**

الموضوع الأول في خطة العمل للشركة يتضمن شرح طبيعة عمل الشركة وبيان السلعة التي من المؤمل انتاجها او الخدمات التي توفرها الشركة والمنطقة التي من المؤمل خدمتها . و يتم في فقرة مجال عمل الشركة اعطاء تفاصيل حول المنتجات وتطابق مع غرض الشركة وتوضح بالأرقام معلومات حول الأنتاج مع الوثائق التي تدعم ذلك .

**الهيكل القانوني Legal structure**

يتضمن هذا الجزء من الخطة بيان الأطار القانوني للشركة ( مشروع فردي ، شركة تضامنية ، شركة ذات المسؤولية المحدودة ) مع رفق عقد تأسيس الشركة .

**وصف الشركة Description of the Company**

يتم بيان تاريخ تاسيس الشركة و من هو مؤسس الشركة و كيف تطورت الشركة من خلال عمليات الأندماج مع شركة اخرى او تطور الشركة من خلال مراحل عديدة خلال السنوات السابفة . الوضع القانوني للشركة وبيان نوع الشركة ( شركة فردية ، شركة تضامنية ، شركة عائلية ) .

**تحليل الفرص والبحث Opportunity Analyses and research**

توفر تحليل الفرص بيانات حول مختلف الجوانب حول السوق والصناعة والبيئة والمنافسة . تحليل الصناعة يوضح حجم الصناعة والنمو ( او انخفاض ) ، المنتوج ودورة حياة الصناعة والأمور التنظيمية الخاصة بها ، هيكل الصناعة والتوزيع الجغرافي للصناعة وعدد الشركات الخاصة بالصناعة ونسبة فشل الشركات في الصناعة . اما تحليل البيئة يوضح دور المجتمع ، الاقليم والعالم حول الصناعة التي تعمل بها ، التغير في التكنلوجيا والظروف الأقتصادية وتأثيرها على خطتك. تحليل المنافسة توضح الشركات المنافسة التي تنتج نفس السلعة

**ستراتيجية التسويق : الوصول الى الزبائن**

خطة العمل تتضمن ستراتيجية التسويق لمنتوجات المشروع وكيفية الوصول الى الزبائن المحتملين وزيادة حجم المبيعات .يجب ان تكون هناك خطة التسويق Marketing Plan وتتضمن خطة التسويق الأهداف والغايات للشركة وتستخدم اساليب لتحقيق خطة التسويق الموضوعة .

المزيج التسويقي Marketing Mix هو الجمع بين اربع عوامل خاصة من المنفعة التنافسية وهي المنتج ، السعر ، الترويج promotion والموقع و يجب التذكير ماهي منفعة السلعة للزبائن وهل تلبي احتياجاتهم المتجددة .

* **السلع / الخدمات**

السعة او الخدمة يجب ان تلبي احتياجات الزبائن المستمرة والمتجددة . يجب تحديد منافع استخدام السلعة او الخدمة علما بان التغليف يعتبر جزء من السلعة **.**

* **التسعير**

يجب ان يكون تسعير السلعة تحقق ربح معقول للشركة .يجب ان ينعكس السعر رؤية وستراتيجية الشركة بشكل صحيح . فمثلا اذا تنتج سلعة فاخرة فان انخفاض السعر يرسل اشارة سيئة الى الزبون . ان الميزة التنافسية مثل النوعية العالية ، شروط الدفع ، توفر الضمانات والخدمات بعد البيع تدعم تسعير السلعة .

* **الترويج**

يتضمن الترويج الاعلان ، اساليب ترويج عامة . يتضمن الأعلان استخدام قنوات اعلامية مختلفة مثل التلفزيون ، الراديو ، الصحف ،المجلات التجارية والأعلانات الثابتة والملصقات بهدف تعريف الجمهوربمزايا المتعددة للسلعة / او الخدمة بهدف اقناعهم على شراء السلعة او الخدمة . تتحمل الشركات المعلنة اجور الأعلان . تقوم الشركات بحملة العلاقات العامة لتحسين صورة الشركة في اذهان الجمهور من خلال دعم المشروعات الخيرية ودعم الفرق الرياضية المحلية ومساعدة دور المسنين . وتقوم الشركات بالتسويق المباشر Direct Marketing من خلال الأتصال المباشر بالهاتف او ارسال البريد الأليكتروني بهدف الترويج للسلعة وبيان مزاياه وخصائص السلعة **.**

* **المكان**

المكان هو الموقع الذي يتم فيه استهداف الزبائن بهدف بيع السلعة ويكون في شارع تجاري او في مجمع تسويقي او استخدام الموقع الأليكتروني كموقع لبيع السلعة .

**الأدارة والتشغيل Management and operation**

ان اختيار الأفراد له التأثير لتنفيذ خطة عمل المشروع ، بعبارة اخرى كلما كانت نوعية الأفراد ممتازة يؤدي ذلك الى حسن تشغيل المشروع وتحقيق الأهداف . ان الأدارة الجيدة للمشروع سوف تؤدي الى نجاح المشروع والأدارة الفاشلة تسبب في فشل المشروع . تستعين ادارة المشروع بفريق عمل لأستشارة حول بعض الأمور الفنية . يجب ان يتضمن فريق العمل من الخبراء المختصين ( المهندسن ، المحاسبة ، التسويق والتشغيل ) لأستفادة من تخصصهم العلمي وخبرتهم في استشارات مختلفة .

**التحليل المالي Financial Analyses**

**القسم المالي من خطة العمل يتضمن عرض بيانات رقمية حول المشروع . تهتم المصارف بالتحليل المالي للمشروع .يجب ان يكون التحليل المالي واقعي و جذاب لموظفي المصارف فانهم يستمرون في قراءة الفقرات الاخرى لخطة العمل . وبالعكس اذا كانت عرض البيانات الخاصة بالتحليل غير واضحة ومعقولة يتم اهمال خطة العمل ورفض منح القرض من قبل المصرف .**

**مصادر واستخدامات الراسمال Sources and uses of Capital**

**يحتوي هذا الجزء من خطة العمل على عرض مبلغ الراسمال المطلوب للمشروع . يحدد كيف يمكن الحصول على الراسمال المطلوب من المصارف. يجب تحديد كلفة تنفيذ كل فقرات من فقرات المشروع . الجدول الأتي يوضح تكاليف تنفيذ المشروع .**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **الفقرة** | **الكلفة** | **التقدير / الحقيقي** |
| **مصروفات بدأ المشروع** | | |
| **اجور المحاسب** | **$300** | **تقدير** |
| **شراء ماكنة** | **900** | **حقيقي** |
| **عمولة المصرف** | **350** | **تقدير** |
| **نصب المكائن** | **750** | **تقدير** |
| **التأمين** | **2200** | **تقدير** |
| **اجور المحامي** | **3000** | **تقدير** |
| **رسوم الحصول على الأجازة** | **550** | **حقيقي** |
| **شراء مواد تسويقية** | **4000** | **تقدير** |
| **دفع الرواتب** | **5500** | **تقدير** |
| **عمولة الخبراء** | **300** | **تقدير** |
| **ايجار** | **1200** | **حقيقي** |
| **البحوث والتطوير** | **200** | **تقدير** |
| **السفر** | **3200** | **تقدير** |
| **المنافع** | **200** | **حقيقي** |
| **اجور الموقع الاليكتروني** | **8000** | **حقيقي** |
| **مصروفات اخرى** | **1500** | **تقدير** |
| **اجمال مصروفات البدأ بالمشروع** | **32550** |  |
| **نصب الموجودات** | | |
| **رصيد النقد ليوم البدء** | **10000** | **حقيقي** |
| **المكائن** | **41800** | **حقيقي** |
| **الأثاث والمفروشات** | **21975** | **حقيقي** |
| **التأسيسات الكهربائية** | **5200** | **حقيقي** |
| **المكائن** | **3700** | **حقيقي** |
| **ودائع لغرض التأجير** | **1200** | **حقيقي** |
| **ودائع المنافع** | **1200** | **حقيقي** |
| **اخرى** | **1500** | **حقيقي** |
| **اجمال** | **91775** |  |
| **اجمال بدأ التاٍسيس** | **124325** |  |

**المصدر : Mariotti and Glackin ( 2015 : 114 ).**

**منتوجات الشركة Products of the company**

تتضمن هذه الفقرة في اعطاء وصف دقيق لمنتوجات الشركة او الخدمات التي توفرها الى المستهلكين ، ماهي المواد الأولية التي تستخدم وكلفتها ومن هم المجهزون للمواد الأولية ولماذا تم اختيارهم . يتم بيان مواصفات السلعة وماهي الأسواق التي يتم توزيع السلع فيها **.**

**الموقع Location**

يتم بيان موقع المشروع ولماذا تم اختيار الموقع للمشروع . يتم عرض مساحة المصنع وبيان اقسام واجزاء المصنع والمساحة لكل جزء .

**صفحة تحليل الموقع location analyses worksheet**

يتم بيان مبررات اختيار الموقع من حيث عنوان موقع المشروع ، المساحة ، الموقع المشروع تاريخيا ، علاقة موقع المشروع بالزبائن المستهدفي ،الطرق والمواصلات المرتبطة بالموقع بالنسبة للزبائن والمجهزين ، امكانية وقوف السيارات في الموقع ، نسب الجرائم في المنطقة ، امكانية الوصول الى الموقع مشيا على الأقدام ، هل هناك مركز اطفاء والقرب من مركز الشرطة ، توفر المواد الأولية ، توفر الأيدي العاملة قرب الموقع ، امكانية سكن العمال في المنطقة ، اهمية الموقع للمشروع بالنسبة للمشاريع النافسة **.**

**الأدارة Management**

يتم بيان الشخص الذي يدير المشروع ومعلومات حول خبرة الشخص في الماضي والمساعدات التي حصل عليها . يتم بيان اسماء الشركاء اذا كانت الشركة ملكية مشتركة.يمكن بيان الهيكل التنظيمي للشركة وبيان اسماء الموظفين الذين يعملون كرؤساء اقسام وشعب وبيان مؤهلاتهم العلمية ولماذا تم اختيارهم في تلك المواقع الأدارية .

**الأفراد Personnel**

يتم بيان الموظفين والعمال الذين يعملون في المشروع لبيان مؤهلاتهم وهل هناك خطة لزيادة عدد الموظفين والعمال في المستقبل ؟

**اساليب تسجيل البيانات Methods of Record Keeping**

يتم توضيح اسلوب تسجيل البيانات المالية واسم المحاسب والمدقق الخارجي للشركة **.**

**التأمين Insurance**

اجراء التأمين على الافراد والممتلكات مهم لجميع الشركات حيث ان أجراء التأمين يؤدي الى ضمان الحصول على التعويض في حالة حدوث حريق للمشروع او وفاة او جرح احد العمال بسبب حادثة داخل المشروع . ان وجود وثيقة التأمين على الأخطار المحتملة يؤدي الى حماية الشركة من حدوث كارثة للمشروع بسبب حدوث حريق وضمان الحصول على التعويض من شركة التأمين والنهوض من جديد . يحتاج المشروع الى شراء وثيقة التأمين على المتلكات ضد خطر الحريق وكذلك اجراء التأمين ضد الحوادث والمسؤولية المدنية وعلى حياة العمال .

**الأمن Security**

على المشروع ان يكون لديه طرق واساليب لحماية المعلومات المهمة للشركة وحماية المعلومات المهمة للمشروع من اختراق وسرقة المعلومات وعدم السماح للمختصين من الأقتراب من بعض العملومات السرية المهمة حول تركيبة الأنتاج .

**التسويق Marketing**

الجزء الثاني المهم من خطة العمل للمشروع ويتضمن تفاصيل خطة تسويق منتوجات المشروع . ان خطة عمل جيدة للتسويق ضرورية لضمان تطوير ونجاح المشروع **.** يجب جمع المعلومات حول السوق والمنافسين مع استهداف السوق . يجب معرفة من هم زبائن الشركة ومعرفة توزيعهم حسب المناطق الجغرافية ومعرفة كيفية الوصول اليهم .

**استهداف السوق Target Market**

يتم بيان السوق الذي يستهدف الزبائن فيه ويتم جمع البيانات حول السكان والفئات العمرية .

**المنافسة Competition**

يتم بيان الشركات المنافسة التي تنتج تلك السلعة مع بيان مستوى المنافسة على تسويق تلك السلعة في السوق المحلي وهل هناك قيود وعقبات على دخول السلع المنافسة من الدول الأخرى .

أ**ساليب التوزيع Distribution Methods**

يتم بيان اساليب توزيع السلعة على الزبائن في السوق بالبيع المباشر او من خلال عدة وكلاء في المدن المختلفة او البيع الاليكتروني **.**

**الأعلان Advertising**

يتم توضيح القيام بحملة اعلانية في مختلف قنوات الأعلام مثل التلفزيون ، الراديو ، الصحف ، الأعلانات الثابتة ، الملصقات **.**

**التسعير Pricing**

يتم بيان طريقة التسعير باضافة هامش معين على كلفة انتاج السلعة وتخفيض السعر الى الحد الأدنى المسموح به عند وجود منافسة قوية في السوق ورفع السعر عند عدم وجود منافسة **.**

دراسة الجدوى الفنية والأقتصادية هي دراسة تحليلية تساعد في اتخاذ قرار لأنتاج سلعة او خدمة او تأسيس مشروع على ضوء اختبار السوق ، الصناعة ، تقييم الأستثمار من خلال المقارنة بين كلفة المشروع والعوائد المتوقعة من المشروع .

تساعد دراسة الجدوى الفنية والأقتصادية لتصفية فكرة من امكانية تطبيقها والأستفادة منها او من عدمها من خلال اختبار ودراسة البيانات حول الصناعة ، السوق ، التسويق والمعلومات المالية حول كلفة المشروع والعائد المتوقع للمشروع . تنقسم دراسة الجدوى الفنية والأقتصادية الى :

**5-2 - 1 دراسة جدوى السلعة / او الخدمة**

هناك الكثير من الأفكار لأنتاج سلع مشابه للمنتجات المستوردة من دول اخرى ، فمثلا في السوق العراقي نجد الكثير من السلع المستوردة من الصين ، ايران او تركيا يمكن انتاج مثيلاتها في داخل العراق . الكثير من الشركات القائمة تحاول توسيع منتوجاتها ، هناك بعض الصناعات الغذائية تنتج منتوجات غذائية جاهزة فقط تحتاج الى تسخينها في المنزل مثل البيتزا ، الكبة ، او تعبئة بعض الفواكه والخضار في فصل الصيف بهدف بيعها في فصول اخرى . هناك افكار لتعبئة الحليب الطازج في علب كارتونية او في قناني بلاستيكية . فتح روضة او محل علاقة او سوبرماركت ممكن ان يكون مشروعا ناجحا لتقديم خدمة لسكان منطقة معينة .

**5-2 -2 دراسة جدوى السوق والصناعة**

تقييم السوق المستهدف او الصناعة المستهدفة ضروريان للتأكد من واقعية فكرة المشروع ، مثل زرع بذرة لتنمو في المستقبل وتتوسع . الكثير من المشروعات الجيدة تفشل بسبب واقع السوق والصناعة ودرجة المنافسة الموجودة وهل هناك سياسة لحماية المنتوجات الوطنية من منافسة السلع المشابهة المستوردة . هناك اداة تحليلي تسمى " نموذج خمسة قوى " تم بناءها من قبل ميشيل بورتر الأستاذ في جامعة هارفرد . وهي

1. وجود درجة عالية من المنافسة

ان وجود درجة عالية من المنافسة له تأثير كبيرعلى ضمان نجاح المشروع المقترح . يجب اجراء مسح لدرجة المنافسة في نوع الصناعة ، الأختلاف مع الصناعات المشابهة . فمثلا لايمكن فتح مطعم بالقرب من مطعم اخر ، بل يجب ان تكون هناك بعد جغرافي عنه .

1. القيود على دخول السلع المشابهة

ان اكبر تحدي للشركات الجديدة هي وجود منافسة من خلال دخول سلع منافسة من شركات المنافسة من الدول الأجنبية ويفضل حماية الصناعات الوطنية من خلال نظام الحماية بفرض

تعريفة كمركية على السلع المستوردة لغرض تشجيع الناس على اقتناء السلع الوطنية بسبب رخص المنتوج الوطني مقابل السلع المستوردة .

يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 100 ) بان هناك يمكن وضع عقبات وقيود على دخول شركات اجنبية ومنها :

* الراسمال المطلوب
* منافع الكلفة
* اقتصاديات الأنتاج الواسع
* الدخول الى قنوات التوزيع
* الأختلاف في الأنتاج
* سياسة الحكومة

في اوروبا اختفت العديد من صناعات خياطة الملابس وصناعة الأحذية بسبب المنافسة القوية للسلع الرخيصة المستوردة من دول شرقي اسيا بسبب انخفاض اجور ساعات العمل في تلك الدول وقامت العديد من شركات المصنعة لأحذية والملابس بتأسيس مصانع خاصة بها في بنغلادش ، الفيتنام ، الصين .

1. قوة المجهزين Supplier Power
2. قوة المشترين Buyer Power
3. التهديد القائم Threat of Substitutes

5-2-3 دراسة الجدوى المالية

بعد اكمال دراسة الجدوى للسلعة ودراسة الجدوى للسوق والمنافسة يتم اجراء دراسة الجدوى المالية للمشروع . تتضمن دراسة الجدوى المالية مقارنة التكاليف التي تستخدم في الأستحواذ للمشروع مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية لسنوات عمر المشروع . اذا كانت صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية ( الفرق بين التدفقات النقدية للمشروع – تكاليف المشروع ) موجبا يتم القبول بالمشروع من الناحية المالية .

ان حجم الراسمال المطلوب لتأسيس مشروع جديد يعتمد على نوع المشروع وحجمه . المشروع الذي يستخدم تكنلوجيا عالية يحتاج الى راسمال اكبر من مشروع يعتمد على كثافة في العمل . يمكن عمل دراسة الجدوى المالية للمشروع من خلال مقارنة تكاليف انشاء المشروع مع الأيرادات المتوقعة خلال سنوات عمر المشروع . تبين دراسة الجدوى المالية هل ان المشروع يكون مربحا ويتم قبوله ويتم رفض المشروع اذا كان المشروع يحقق الخسارة .

**الفصل السادس : ستراتيجية التمويل : القروض ، الراسمال او كلاهما**

**اهداف الفصل**

بعد انتهاء قراءتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

* انواع مصادر التمويل
* فهم الأسهم والسندات

لغرض البدء في مشروع صغير او توسيعه تحتاج الى ان يكون لديك المال الكافيء او الحصول على الراسمال من الشركاء للمشروع او ايجاد قروض من المصارف . هناك ثلاثة طرق للحصول على التمويل للمشروغ .

اولا : الحصول على الهدايا والمنح المالية

ثانيا : افتراض الأموال من المصارف

ثالثا : اصدار اسهم او قبول شركاء للمشروع .

يشير Marotti and Glackin ( 2015 : 463 ) بان معظم الأفراد الذين يرغبون في البدء بالمشروعات الصغيرة يحتاجون الى الحصول على التمويل ويعتمد ذلك على طبيعة المشروع والتكنلوجيا المستخدمة في المشروع ومستوى الأسعار في البلد . فمثلا في الولايات المتحدة يحتاج من 500000 دولار الى خمسة مليون دولار وينخفض المبلغ في دولة اسيوية او افريقية . ويحتاج

صاحب المشروع الفردي الى استخدام امواله الخاصة من خلال بيع ممتلكاته ( الأدخارات ، السيارة ، الأرض ، العقار ) او افراد عائلته او اصدقائه عندما يحتاج الى الأموال يسبب وجود فجوة بين الراسمال المتوفر لديه مع الراسمال المطلوب للبدء في المشروع . في حالات عديدة يستوجب على صاحب المشروع طلب قرض من المصارف او دخول شركاء معه ليساهموا في راسمال المشروع .

6-2 ماهي افضل انواع التمويل لمشروعك ؟

ليس هناك حجم واحد للتمويل يناسب جميع المشروعات المختلفة . كل نوع له متطلبات خاصة يناسب نوع النشاط التجاري او الصناعي فمثلا المصارف تفضل منح قروض الى الشركات الكبيرة وليست الى المشروعات الصغيرة . تفضل المصارف والدائنون في ان يكون لصاحب المشروع نسبة معينة من راسمال المشروع قبل منح القرض للمشروع وتطلب المصارف الضمانات العقارية ( او رهن العقار) لضمان تحصيل القرض من قبل المصرف في كل الأحوال .

اذا كان لصاحب المشروع حصة من الراسمال يكون حرصه كبيرا لضمان نجاح المشروع لانه يخسر امواله لان الأنسان اكثرا حرصا من امواله على اموال الأخرين .

هناك ثلاث طرق للحصول على التمويل من قبل المشروعات الصغيرة

1. التمويل من ارباح المشروع

يمكن استخدام الأرباح المتحققة السنوية للمشروع في توسيع الطاقة الأنتاجية للمشروع او زيادة امكانيات الخزن او المرافق الأخرى للمشروع . عندما يستخدم المشروع الأرباح كاحتياطي ومن ثم يستخدمها لزيادة الطاقة الأنتاجية ولايلجأ المشروع الى الأقتراض ويتجنب الأرتباط بالتزامات مالية مع المصارف .

1. التمويل من خلال زيادة راسمال المشروع

يمكن للمشروع في الحصول على التمويل من خلال ايجاد شريك ( او شركاء ) باصدار اسهم جديدة وبيع تلك الأسهم بواسطة الأسواق المالية . الشركات المساهمة هي شركات ملكيتها موزعة على عدد كبير من الأسهم ولها مجلس ادارة منتخب من المساهمين ويديرها مدير مفوض يتم تعينه من قبل مجلس ادارة الشركة .

1. التمويل من خلال الحصول على قروض

يمكن للمشروع الحصول على دين من خلال اصدار سندات دين ويعتمد امكانية اصدار الدين على ثقة الدائنون بمصدر الدين .الشخص الذي يشتري سندات الدين يستلم الفائدة السنوية على السند اصدار السندات شائع في الدول المتقدمة من قبل الشركات القوية والكبيرة وتفضل الشركات الكبيرة اصدار السندات وليس الأقتراض من المصارف لأن اصدار السندات تكون باسعار فائدة بالمقارنة مع اسعار الفائدة التي تستوفيها المصارف .

اصدار الأسهم والسندات منظمة من قبل هيئة سوق الأوراق المالية في كل بلد وهناك تعليمات من قبل البنك المركزي حول تعليمات وشروط منح القروض الى الزبائن .

6-3 الهدايا و الأعانات Gift and Grant

المشروعات لها فرصة الحصول من اشكال الدعم ، المساعدة او اعانات من اطراف حكومية ، منظمات وهيئات دولية للمساعدات التنموية وبشروط معينة . وتتضمن تلك المساعدات استخدام مكائن او عمال لفترة معينة مجانا . الهدف من ذلك دعم المشروع من ناحية المكائن وتوفير العمال للمشروع لفترة معينة بدون دفع تكاليف ويمكن ان يتضمن المساعدة من قبل الحكومة تخصيص مساحة من الأرض للمشروع بكلفة منخفضة ( او رمزية ) و منح اعفاء او تخفيض ضريبي لعدد من السنوات

6**-3 تمويل القروض Debt Financing**

العديد من المشروع موجوداتها ممولة بواسطة الراسمال والديون ( او القروض ) . يحاول الكثير من اصحاب الأعمال استخدام الأموال الخاصة او للعائلة مثل بيع الأرض ، بيع العقار ، الذهب ، الأدخارات المصرفية . يلجأ صاحب المشروع الى طلب القرض من المصرف اذا كانت راسمال الشخص لايكفي لأكمال تنفيذ المشروع .

عندما يطلب صاحب المشروع قرض من المصرف ، يقوم المصرف بدراسة الطلب ويقوم بمقارنة مبلغ القرض مع راسمال صاحب المشروع واجراء مقابلة معه بهدف معرفة غرض القرض ، المبلغ ، تقييم دراسة الجدوى للمشروع ، التجارب السابقة مع صاحب المشروع ، نسبة القرض / مجموع الموجودات ويجب ان لاتزيد النسبة عن خمسون بالمائة .

على صاحب المشروع طلب عرض تقديم قرض من عدة مصارف بهدف مقارنة اسعار الفائدة

التي تستخدمها في احتساب الفائدة على القرض ويتم احتساب الفائدة بالمعادلة الأتية .

الفائدة = اصل مبلغ القرض x سعر الفائدة

مثال : اذا كان مبلغ القرض الطلوب هو 100,000 دولار ويستخدم المصرف 8 % كسعر فائدة سنوية . فان الفائدة السنويه تكون .

الفائدة = 100000 دولار X 8 % = 8000 دولار سنويا

هناك انواع عديدة للقرض يمكن للمشروع الأستفادة منها وهي خط الأئتمان ، قروض السيارات ، قرض لشراء المكائن ، الأيجارة الطويلة للمكائن او السيارات او قروض بطاقات الأئتمان .

مزايا القرضDebit Advantages

يمكن ادراج بعض المزايا للقروض ومنها :

* المصرف لايشارك في ادارة المشروع مثل ما يشارك الشريك في المشروع في سير اتجاه المشروع .
* دفع القرض قابل للتقدير ولايتغير بتغير الوضع الأقتصادي للمشروع .
* المصرف لايشارك في ربح المشروع مثل ما يستوجب دفع نصيب الشريك من الربح المتحقق للمشروع .
* يمكن دفع القسط السنوي من خلال زيادة مبيعات المشروع .

المأخذ على الأقتراض Debit Disadvantages

* يستطيع المصرف الضغط على صاحب المشروع لاشهار الافلاس اذا لم يستطيع سداد اقساط القرض بشكل منتظم .
* يستطيع المصرف بيع الضمانات المقدمة مثل الأرض او العقار او الذهب اذا لم يستطيع صاحب المشروع سداد اقساط القرض .
* سداد القرض يؤدي الى زيادة الكلف الثابتة ويؤدي الى تخفيض الربح .
* يطلب المصارف من المقترض ( صاحب المشروع الصغير ) تقديم تقارير مالية سنوية وهي ضمن شروط منح القرض كاجراء لمراقبة ومتابعة تحصيل القرض .

أين و كيف يمكن ايجاد الراسمال ؟ Where and How to Find Capital ?

ان خطوات ايجاد الراسمال ليست سهلة بل معقدة والخيارات المتوفرة تعتمد على العوامل الشخصية وطبيعة نشاط المشروع . حيث لايمكن لشخص استخدام كل ثروة العائلة ورهنها من اجل تنفيذ مشروع . يتوفر لصاحب المشروع العديد من الخيارات للحصول على راسمال من خلال العائلة ، الأصدقاء ، المصارف ، سوق المال .

**اعداد خطة عمل ممتازة وتأثيرها هلى الحصول على القروض**

تهتم المصارف التي تفكر في منح قرض الى مالك مشروع ضغير في وجود خطة عمل متكاملة وتعطي الأجابة على كل تساؤلات المصرف بخصوص الأنتاج ، التسويق ، توفر المواد الأولية ، مستوى المنافسة الخ . ان نوعية خطة العمل الجيدة والتكاملة تميز عن مشروع بدون خطة عمل وهناك غموض حول عدة أمور . تهتم المصارف في منح قروض الى مشروع ناجح يستطيع المشروع في اعادة القرض بعد حلول موعد السداد بدون تأخير دون اللجوء الى رفع دعاوي في المحاكم **.**

**العائلة والأصدقاء**

يمكن الحصول على الأموال من افراد العائلة والأقرباء والأصدقاء . الأموال التي يمكن الحصول عليها قد يكون قرض بدون فائدة او بفائدة او كراسمال مساهم يحصل صاحب المال على جزء من الربح المتحقق . يعتبر الراسمال المساهم من قبل الأصدقاء اكثر خطورة ويتحمل صاحب المال خطر الخسارة ولكن العائد قد يكون كبيرا . من الأفضل ان يكون هناك اتفاقية للحصول على القرض او الراسمال لبيان حقوق والتزامات كل طرف حيث لايمكن منح قرض او المشاركة في الراسمال ومطالبة استرداد المبلغ بعد شهر بدعوى الحاجة الى المال .

**المصارف وعوامل التحليل الأمتحاني للمقترض**

تلجأ المصارف التي تستقبل طلبات الأقتراض من طالبي القروض واصحاب المشروعات الصغيرة الى التحقق من طالب القرض في عدة امور بهدف ضمان والتأكد من القرض سوف يسدد في المستقبل وذلك من خلال التحقق من رغبة طالب القرض في السداد وجود امكانية مالية في السداد . تستقبل المصارف طلبات كثيرة للاقتراض ولكن يتم اختيار الزبائن الذين يتمتعون بمركز ائتماني جيد من خلال تحليل السلوك ، القابلية على تحقيق الدخل ، الضمانة ، الراسمال والظروف .

السلوك Character

يقصد بالسلوك الصفات الشخصية والأخلاقية التي يتميز به فرد ويختلف عن الأخر . ليس كل الأفراد يتمتعون بنفس الصفات الشخصية . يهتم المصرف في منح قرض الى شخص يمتاز بالصدق والوفاء وتنفيذ الوعود ويتميز بالجدية . يحاول المصرف التأكد من ان الزبون سوف يفي بالتزاماته في السداد . يمكن المصرف التأكد من سلوك المقترض من خلال دراسة تعاملات الزبون في الماضي وهل سدد في الماضي بشكل جيد . هناك مثل عراقي ويقول " العادة في البدن لايغيرها الى الكفن " .اي ان الشخص يبقى على عاداته طول حياته . ويمكن للمصارف الأستفسار حول الزبون من اصدقائه او من جيرانه في السوق بهدف

جمع المعلومات حول سلوكه ومدى التزامه في السداد . يجب على المصرف التأكد من غرض القرض لان معرفة غرض القرض يساعد المصرف على معرفة المبلغ الضروري للقرض .

**القابلية على تحقيق الدخل Capacity**

يقصد بالقابلية القدرة المالية للزبون على تحقيق الدخل ويكفي الدخل لتغطية المصروفات وسداد اقساط القرض للمصرف . يمكن التأكد القابلية على تحقيق الدخل من خلال المقارنة بين التدفق النقدي الداخل وتدفق النقدي الخارج **.** تطلب المصارف من صاحب المشروع اعداد موازنة نقدية لبيان التفقات النقدية الداخلة والتدفق النقدي الخارج وصافي النقد المتوفر في كل شهر وهل يكفي لسداد اقساط القرض . ويقصد القابلية وجود تخويل من مجلس ادارة الشركة لطلب القرض من مدير الشركة وهل ان طالب القرض لديه الأهلية القانونية للحصول على القرض **.**

**الراسمال capital**

يقصد بالراسمال ما يملكه الشخص من صافي الثروة بعد طرح المطلوبات من مجموع الموجودات .

ويمكن الوصول الى مقدار الراسمال بموجب المعادلة الأتية .

حقوق الملكية = مجموع الموجودات – مجموع المطلوبات

وتشمل الموجودات الأراضي ، المباني ، المكائن ، المعدات ، المخزون وتشمل المطلوبات القروض والألتزامات بذمة المشروع . تفضل المصارف منح قروض الى مشروع يتميز بالراسمال الكبير . حيث يمكن استخدام سند ملكية المشروع كضمانة عند منح القرض .

**الضمانة collateral**

نعني بالضمانة تلك الموجودات التي تستخدم لضمان تسديد القرض في المستقبل او تعهد وضمانة من قبل طرف ثالث ( شخص ، شركة ) بدفع مبلغ القرض . تحاول المصارف تخفيض احتمال الخسارة من القرض من خلال استخدام الضمانة كخط دفاع ثاني لسداد القرض في كل الأحوال اذا لم يسدد القرض بشكل طبيعي . الكثير من المقترضين لايستطيعون الحصول على القرض دون استخدام موجود كضمانة للقرض . المقترض الذي لايريد ضياع ممتلكلته عليه السعي بشكل مكثف لسداد القرض وتكون الضمانة مفيدة للطرفين . الضمانات مختلفة مثل الأراضي ، المباني ، الذهب ، الأسهم والسندات ويجب ان تتميز الضمانة

باستقرار السعر والديمومة والبيعية العالية .

**الظروف Conditions**

يقصد بالظروف البيئة الخارجية التي يعمل فيها صاحب المشروع وكذلك حالة المكائن والمعدات ونوع التكنلوجيا المستخدمة في الأنتاج . يتم زيارة المشروع من قبل موظفي المصرف للتأكد من ظروف المصنع ونوعية البضاعة المنتجة وحجم المبيعات .

يجب على موظف القروض ومحلل الأئتمان الأخذ بنظر الأعتبار الظروف الأقتصادية المحيطة بالاقتصاد الوطني واتجاهات التضخم في المستقبل واثار ذلك على ظروف اعمال المقترض في المستقبل . القرض يكون جيدا عند منحه لاول وهلة ولكن يتحول الى قرض سيء في ظل ظروف الكساد **.**

**التحليل المالي** يمكن اللجوء الى اجراء التحليل المالي للكشوفات المالية التي تتضمن تحليل فقرات الميزانية العمومية وكشف الدخل . هناك ست مجموعات من النسب المالية تستخدم لمعرفة عدة امور في الشركة ومقارنتها مع النسب المالية لنفس الشركة في السنوات السابقة .

**أي من عوامل التحليل الأئتماني اكثر اهمية ؟**

بالرغم من ان كل عوامل التحليل الأئتماني مهمة ولكن معظم المصرفيين يوافقون بان الضمانة هي اقل العوامل اهمية ويتم استخدام الضمانة كوسيلة امان في حالة عدم قدرة الزبون على تحقيق الدخل وهناك اتفاق بان السلوك هو اكثر العوامل اهمية وتأتي بالمرتبة الأولى والسبب لذلك اذا كان المقترض سلوكه غير جيد ، فان معنى ذلك هناك احتمال قوي ان في بعض الأحوال لايلتزم حسب ما وقع من مضمون العقد بسداد القرض في مواعيده **.**

**الفصل السابع : الأدارة المالية للمشروعات الصغيرة**

بعد انتهاء قرائتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

* مالمقصود بمفهوم الأدارة المالية واهميتها للمشروعات الصغيرة
* ماهي اساليب الأدارة المالية المستخدمة في تحقيق اهداف المشروع
* كيف تبدا المشروعات الصغيرة بداية تأسيسها
* ماهي اساس التمويل لنمو المشروعات الصغيرة
* ماهي اساس تمويل راسمال التشغيل للمشروعات الصغيرة
* ماهي اساس تمويل الموجودات الثابتة للمشروعات الصغيرة

**7-1 فوائد الأدارة المالية**

تعتبروظيفة الأدارة المالية من ضمن وظائف اي مشروع ( او شركة ) وتتمثل في مسك سجلات لتسجيل القيود المحاسبية ، اعداد الميزانية العمومية وكشف الدخل للمشروع . تتمثل الأدارة المالية في اتخاذ قرار في كيفية تدبير الأموال لتلبية حاجات المشروع من اموال من مصادر مختلفة وكذلك كيفية استخدام الأموال الفائضة في فرص استثمارية متاحة .

تعتبر الأدارة المالية احدي اساسيات نجاح صاحب المشروع في تحقيق الربح . يحتاج صاحب المشروع الى معلومات مالية عندما يحاول تسعير البضاعة او عندما يقرر شراء المواد الأولية بسعر معين من بين عدة عروض للبيع متاحة من قبل عدة مجهزين . الأدارة المالية تساعد مالك المشروع في كيفية تدبير الأموال المطلوبة في الأستثمار اما عن طريق الحصول على القروض او ادخال شركاء في المشروع او اصدار سندات قرض .

الموازنة Budgeting

الموازنة هي تقديرات محددة لحجم الأيرادات او النفقات في المستقبل والموازنة هي اداة تخطيطية والهدف منها هو تحقيق النتائج المحددة سلفا ، فمثلا موازنة النفقات غرضها هي عدم السماح بتجاوز النفقات للمبالغ المححدة لها . اي يتم مقارنة الموازنة المخططة مع النفقات الفعلية ومعرفة الأنحرافات ان وجدت واخيرا تساعد الموازنة تحقيق الأهداف الأتية :

* الضغط على نفقات المشروع
* وضع خطط للمستقبل
* وضع خطط للتوسع
* تحقيق الربح

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الفقرات | الموازنة الشهرية | النفقات الفعلية |
| الأيجار |  |  |
| نفقات المنافع ( الماء ، المجاري ) | 4000 | 3800 |
| الهاتف والأنترنيت | 1500 | 1300 |
| المواد الأولية | 6000 | 6500 |
| اجور العمال | 78,000 | 75,000 |
| الوقود والكهرباء | 3000 | 3400 |
| النجهيزات | 4000 | 4300 |
| الضريبة | 3490 | 4200 |
| مسحوبات صاحب المشروع |  |  |
| مصروفات السفر |  |  |
| عمولة المصرف |  |  |
| مصروفات قانونية |  |  |
| مصروفات البريد |  |  |
| المجموع |  |  |

**مسك السجلات المحاسبية Book keeping**

مسك الحسابات هي عملية منظمة يهدف الى تسجيل كل العمليات اليومية الخاصة بمصروفات الشراء وايرادات البيع ودفع الأجور واي عملية محاسبية اخرى .

خطوات مسك السجلات المحاسبية

* احصل على برنامج محاسبي جاهزة مناسب لطبيعة المشروع
* افتح حسابات خاصة بتسجيل القيود المحاسبية ، حسابات الارصدة ، حسابات كشف الدخل ، حسابات الميزانية العمومية .
* استخرج الأرصدة لكل نهاية الشهر
* ايداع كل مبالغ المبيعات لدى حساب المشروع في المصرف وتسجيل قيد الأيداع .
* تسجيل المصروفات عن تحرير الشيكات او عند الدفع الأليكتروني .
* تسجيل كل عمليات السحب من قبل صاحب المشروع

**الموازنة النقدية Cash Budget**

الموازنة النقدية هي كشف تقديري يحدد التدفقات النقدية الداخلة الى المشروع من مصادر مختلفة مع التدفقات النقدية الخارجة بهدف معرفة الرصيد النقدي المتوفر في بداية كل شهر . الهدف من اعداد الموازنة هو التحضير لأستثمار الأموال الفائضة والأستعداد للحصول على القروض في حالة وجود عجز نقدي .

تتكون الموازنة النقدية من جزأين . الجزء الأزل يتضمن مصادر الحصول على النقد وهي المبيعات النقدية والفائدة المتحصلة من الودائع لدى المصارف والقروض الذي يتم الحصول عليه من المصارف ورصيد الحساب الجاري والتوفير لدى المصارف . القسم الثاني من الموازنة يتضمن استخدامات الأموال من قبل المشروع ولها علاقة بتغطية المصروفات اليومية للمشروع من شراء مواد اولية ودفع اجور العمال وشراء المكائن والمعدات وسداد الديون المستحقة ودفع الضريبة والضمان الأجتماعي للموظفين و العمال . تطلب المصارف التجارية من المشروعات اعداد كشف بالموازنة النقدية لمعرفة هل باستطاعة الشركة سداد اقساط القرض في المستقبل من خلال نتائج الموازنة النقدية .

ستراتيجيات زيادة التدفقات النقدية الداخلة

* زيادة عدد الوحدات المباعة
* زيادة سعر الوحدة الواحدة ( اذا سمحت ظروف المنافسة ) .
* تخفيض النفقات
* تغير مواعيد شراء المواد وخاصة المواد التي يمكن تاجيل شراءها
* تغير وتخفيض المسحوبات الشخصية لصاحب المشروع
* تأسيس سياسة استحصال الديون الموجودة بذمة الزبائن بشكل مبكر

نموذج لجدول الموازنة النقدية

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **مصدر النقد** | **رصيد اول المدة** | **شهر**  **1** | **شهر**  **2** | **شهر**  **3** | **شهر**  **4** | **شهر**  **5** | **شهر**  **6** | **شهر**  **7** | **شهر**  **8** | **شهر**  **9** | **شهر**  **10** | **شهر**  **11** | **شهر**  **12** |
| **النقد اول المدة** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **مبيعات نقدية** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **تحصيل نقدي** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **الفائدة المتحصلة** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **تحصيل ديون** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **العائد من الراسمال** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **اجمال النقد المتوفر** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **استخدام النقد لأغراض تشغيلية** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| اجور عمال |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| الهاتف |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| الضريبة |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| تجهيزات مكتبية |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| المنافع |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| التأمين |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| مصروفات تسويقية |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| مصروفات اخرى |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| اجمال المصروفات |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| شراء مواد اولية |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| مسحوبات شخصية |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| النقد في اخر المدة |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**الفصل العاشر : فهم وادارة الكلف المتغيرة والثابتة**

10-1 ماهي تكاليف تشغيل مشروع ؟

لغرض تشغيل اي مشروع بنجاح يجب المشي في مسار تحليل وفهم التكاليف وان تكون سعر بيع السلعة تغطى التكاليف المتغيرة والثابتة للوحدة وهناك هامش للربح . يمكن للمشروع تحقيق الربح اذا كان سعر البيع للسلعة اكبر من كلفة الوحدة الواحدة . على المشروع الصغير الأحتفاظ بالأرباح السنوية كارباح محتجزة لتكوين احتياطي لمواجهة الخسائر المحتملة ( ان حثت ) او استخدام الأحتياطي للتوسع في المستقبل . يمكن تقدير فترة استرداد لراسمال المستخدم في المشروع بموجب المعادلة الأتية .

**10-2 تقدير فترة الأسترداد**

فترة الأسترداد هي الفترة اللازمة لاسترداد كلفة المبلغ المستثمر في المشروع . فترة الأسترداد تستخدم لتقييم المشروع او للمفاضلة بين البدائل للمشروعات المعروضة بهدف اختيار افضل البدائل المفتاحة . يمكن حساب فترة الأسترداد بموجب المعادلة الأتية :

**فترة الأسترداد =**

مثال : اذا كان مشروع يكلف 300000 دولار وان التدفق الشهري 5000 دولار ، المطلوب بيان فترة الأسترداد .

فترة الاسترداد = = 60 شهر ويعادل خمس سنوات

**10-3 تقدير القيمة**

يستخدم المدير المالي عدة اساليب لاتخاذ قرار في الأستثمار في المشروعات . من ضمن الطرق المألوفة هي صافي القيمة الحالية Net Present Value . يتم مقارنة كلفة الأستثمار في المشروع مع صافي التدفقات النقدية للمشروع خلال سنوات العمر الأنتاجي للمشروع . يتم الأخذ بنظر الاعتبار كلفة المبلغ المستثمر ، التدفقات النقدية خلال سنوات عمر المشروع و نسبة العائد المتوقع للمشروع .

مثال : اذا كان الكلفة اللازمة لبدء مشروع هو مليون ونصف دولار وان المشروع يحصل على تدفقات نقدية خلال سنوات المشروع . وان نسبة العائد على المشروع هو 12 % .

جدول 10-1 حساب التدفقات النقدية

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الوصف | البيانات | الملاحظات |
| كلفة الأستثمار | 15000000 دولار |  |
| نسبة العائد على الأستثمار | 12 % |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الأولى | 0 دولار |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الثانية | 100,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الثالثة | 200,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الرابعة | 500,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الخامسة | 850,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة السادسة | 1200,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة السابعة | 600,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة الثامنة | 400,000 |  |
| صافي التدفق النقدي في السنة التاسعة | 0 |  |
|  |  | 2,063,067.47 |
| صافي القيمة الحالية |  | 563,067 .47 |

صافي القيمة الحالية = التدفقات النقدية - التكاليف

يتم القبول بالمشروع اذاكانت صافي القيمة الحالية موجب ويتم رفض المشروع اذا كانت النتيجة سالب .

**الكلف المتغيرة والثابتة Fixed and Variable cost**

تنقسم التكاليف التي تتحملها المشروعات الصغيرة الى التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة .

التكاليف المتغيرة تتغير بتغير حجم وحدات الأنتاج ، بينما التكاليف الثابتة يجب تحملها بغض النظر عن حجم الأنتاج مثل الرواتب للاداريين ، الأيجار ، كلفة التأمين على المباني ، الكهرياء والهاتف . الأندثار للمباتي .

يستوجب وجود وحدة حسابات لغرض تسجيل القيود المحاسبية المتمثلة في تسجيل المشتريات ودفع الأجور وتسجيل المبيعات والمصروفات الأخرى بهدف اعداد كشف الدخل والميزانية العمومية .

**الفصل الحادي عشر : التسويق وخدمة الزبائن بكفاءة**

بعد قرائتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

1-أهمية البيع المبني على المنفعة.

2-ماهي مبادئ البيع الكفوء

1. كيف يتم اجراء مكالمة بيع ناجحة .

قبل الأقدام في البدء بمشروع جديد ، على صاحب المشروع الأجابة على السؤال الأتي : من هم زبائن للسلع التي تنتج من قبل المشروع ؟ ماهي خصائص تلك الزبائن ؟ ويمكن لصاحب المشروع ان يكون لديه تصور حول جنس الزبائن ، اعمارهم ، وظائفهم ومستواهم الطبقي لبعض الهوايات مثل الرياضة وقاعات اللياقة البدنية التي تكون موجودة في اماكن معينة .

بعض المنتجين يهتمون بالنوعية العالية من السلع لزبائن ذات دخول عالية وهناك منتجين يهتمون بانتاج اكبر كمية من الأنتاج وبمستوى نوعيات متدنية حيث يكون عليها اقبال كبير من قبل افراد الذين لديهم دخول منخفضة . نجد في الأسواق احذية من ماركات عالمية بسعر 100 دولار وفي نفس الوقت هناك احذية بسعر خمسة دولارات ولكن نوعيتها متدنية .

1-15  **البيع وبحوث التسويق**

البيع الشخصي هو التعامل مع الزبائن المحتملين وجه لوجه وحاولة اقناعهم للشراء . رجال البيع يصبحون رجال اعمال ناجحين لانهم يستمعون ويتعروفون الى حاجات الزبائن الشخصية بشكل يومي . تصبح عمليات البيع مصدر لبحوث التسويق ويستمع رجل البيع الشكاوي حول السلعة او الخدمة من الزبائن . عندما يبدأ المشروع الصغير يكون مالك المشروع هو من يمارس وظيفة التسويق في نفس الوقت حتى اذا مان صاحب المشروع لم يمارس وظيفة التسويق في السابق . البيع الشخصي يساعد في اجراء بحوث التسويق .

15-2 التسويق هو التدريس

ان فن الأبداعي للتسويق هو تدريس الزبائن واعطاء الزبون فكرة جيدة عن المنافع العديدة للسلعة او الخدمة . على رجل البيع بيان وتوضيح الخواص المفيدة للسلعة او الخدمة

15-3 مبادئء التسويق

على صاحب المشروع الفردي الذي يتولى مهمة تسويق المنتوج او الخدمة او يستطيع معرفة وشرح المنافع من السلعة او الخدمة بطريقة كفوةء . وهناك مباديء اساسية للبيع ومنها :

* الظهور بالمظر اللائق

على رجل البيع ان يكون نظيفا وان يظهر بالمظهر الأنيق عند القيام بالتسويق للبضاعة او الخدمة . ان الظهور بالمظهر الجميل والأنيق يزيد من ثقة واحترام الأخرين لك . الكثير من مندوبي البيع يحصلون على عمولة البيع وهو مصدر اخر للدخل .

* معرفة خصائص السلعة او الخدمة

على رجل البيع تقديم عرض عن خصاص السلعة ومواصفاتها مع الفوائد المتأتية من اقتناء السلعة واعطاء الجوانب المفيدة للسلعة واخيرا لاتجعل الزبون ينزعج من الشرح المفصل .

* الثقة بالسلعة او الخدمة

رجل البيع الجيد يشعر بالفرح عندما يبيع سلعة الى الزبون يختص بالمواصفات الجيدة ، وعلى العكس يشعر رجل البيع بالفشل والأحباط اذا كانت السلعة لايمتاز بالخصائص والموصفات الجيدة .

* اعرف مجال عمل الشركة

من الأحسن لمندوب الشركة فهم الصناعة والمنافسين وعند شراء سلع للمنافسين يمكن مقارنة منتوج الشركة مع منتوجات الشركات الأخرى بهدف اجراء المقارنة والتعرف على النقاط الضعف والقوة لمنوجات الشركات المنافسة .

* اعرف زبائنك Know you field

من الضروري لرجل البيع البيع تحليل الزبائن وتوزيعهم حسب المناطق الجغرافية والتعرف على احتياجاتهم وفهم كيف يمكن يمكن ان يشعروا بالسعادة من السلعة ويمكن جمع المعلومات حول انطباعاتهم حول السلعة .

* فكر بشكل ايجابيThink positively

على رجل البيع ان متفاؤلا وان يفكر بشكل ايجابي ولا يمل من المكالمات عندما يمارس البيع يمكن ان تعمل 400 مكالمة لبيع سلعة قيمتها 1000 دولار وهذه التجربة من الأتصالات يجعله افضل رجل بيع .

* استعد عند عرض تقديم للسلعة Prepare Your sale presentation

يجب تشخيص النقاط المهمة التي تريد سردها للزبون عند الأتصال بهدف البيع ، يمكن تلخيص تلك القاط المهمة في قصاصة ورق بهدف تذكيرها عن الأتصال ويجب ممارسة الأتصال ولعب الدور .

* احفظ السجلات الجيدة Keep Good Record

استخدم الحاسب الاليكتروني كقاعدة بيانات حول الزبائن واعادة تلك المعلومات متى ما تحتاج اليها . يمكن تسجيل تواريخ المكالمات واوقاتها في جداول الأكسل بهدف تنظيم ومتابعة المكالمات بشكل دوري منتظم . يساعد ذلك في تأسيس علاقة جيدة مع الزبائن .

* احضر لموعد المقابلة

يمكن ان ترتب موعد لأجراء المقابلة مع الزبون نظرا للتأثير القوي للمقابلة في تكوين علاقة حميمة مع الزبون . يمكن ارسال البريد الأليكتروني وارسال البطاقات للتمهيد لتحديد موعد قبل اجراء المقابلة .

مكالمة البيع

استخدام البريد الأليكتروني وشبكات التواصل الأجتماعي

ان مستخدمي شبكات التواصل الأجتماعي في تزايد مستمر . يمكن استخدام وسائل التواصل الأجتماعي كقناة فعالة للوصول الى اكبر عدد من الزبائن المتوقعين وبكلفة منخفضة جدا . ان ارسال دعاية خاصة بمنتوجات الشركة بواسطة البريد الأليكتروني او وضعها في وسائل التواصل الأجتماعي مثل Facebook , Twitter , YouTube وغيرها سوف يساعد في الوصول الى اكبر عدد من الزبائن المحتملين في كل الأماكن في العالم وبكلفة منخفضة .

التركيز على الزبون Focus on the customer

عند اجراء الأتصال مع الزبون يجب التركيز على السؤال الأتي : ماذا يحتاج الزبون ؟ وهل ان السلعة المعروضة للبيع يلبي احتياجاته ؟ واذا يرى مندوب البيع ان السلعة مطابقة مع احتياجات الزبون . يجب الأستماع بشكل جيد للزبون بهدف معرفة وجهة نظره والأجابة على تساؤلاته .

ثمان خطوات اتصال للبيع The Eight –step Sales Call

بهدف نجاح اتصال البيع ، يجب عمل تحضيرات قبل اجراء الأتصال منها :

1. التحضيرات Preparation

قبل اجراء الأتصال ، يجب اجراء التحضيرات بهدف اعطاء نتائج جيدة ومن ضمن التحضيرات ، التفكير باعطاء ملخص حول فوائد من اقتناء السلعة وخصائصها ، المعلومات الفنية ، السعر ، الخصومات والتفاصيل الأخرى .

1. الترحيب Greeting

عند بدء الأتصال بالزبون يجب استخدام الدقائق الأولى بتحيته و الترحيب به والأستفسار حول صحته واحترامه ولايمكن عرض البيع له لاول وهلة الا اذا رغب الزبون بذلك . الكلمات الأولية الطيبة مهمة جدا للزبون ، الحديث الثنائي المتبادل مهم جدا .

1. الأستماع الى الزبون Listening to the customer

**عوامل التسويق الاربعة The four Marketing Factors**

ان اربعة عوامل للتسويق وهي المنتج ، السعر ، المكان و الأعلان تقوم مجتمعة بتوضيح رؤية التسويق والمنفعة التنافسية للزبائن . وفيما يلي شرح لتلك العوامل .

المنتج Product

يجب ان تلبي المنتوج احتياجات الزبائن وتحقق رغباتهم بشكل ممتاز ويكون في تشكيلة مختلفة من انواع سلع مختلفة وباحجام مختلفة .

السعر Price

يجب ان يكون سعر السلعة منخفضا لدرجة معينة نستطيع منافسة السلع المشابهة الأخرى وفي نفس الوقت يحقق بعض الربح للمشروع ولكن يجب ان يكون عاليا للسلع عالية الجودة وللطبقة الغنية

المكان place

ان نوع المشروع يحدد مكان تقديم الخدمة او السلعة او نظام توزيع للمشروع . بالنسبة لشركات التجزئة فان موقع المشروع مهم لجذب الزبائن ، العديد من الشركات تريد فتح فروع لها في الشوارع التجارية الراقية لان عدد كبير من السواح والمتسوقين يتجولون في الشارع . فمثلا العديد من المحلات لماركات عالمية لها فروع في شارع الأكسفورد في مدينة لندن بسبب ارتياد اعداد كبيرة من السواح في محلات الشارع .

الأعلان

يقوم صاحب المشروع باستخدام القنوات المتاحة للترويج للسلعة . هناك قنوات عديدة لنشر الأعلان عن منتوجات المشروع من خلالها . هناك قنوات مرئية او مسموعة او مقرؤءة وكل قناة لها تأثيرها ولكن قد يكون مكلفة . القنوات الأعلانية الأكثر تأثرا ولكن كلفتها عالية وهي الأعلان في التلفزيون وخاصة عند نشرة الأخبار الرئيسية في المساء ، ألاعلان في الراديو ، الأعلان الثابت ، الأعلان في الصحف والمجلات الدعائية ، توزيع الاعلانات المطبوعة او استخدام رجال البيع .

الفصل العاشر : التسعير وسياسات البيع بالأئتمان Pricing and Credit Strategies

بعد دراسة الفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية :

فهم العلاقة بين السعر والستراتيجيات

ماهي انواع الستراتيجيات

**10-1 التسعير : القيمة والمنافسة** **Pricing : Image , value and competition**

السعر هو المبلغ الذي يطلبه البائع مقابل تحويل ملكية السلعة اوتقديم الخدمة الى الزبون . الزبائن يقومون يحكمون على نوعية وقيمة السلعة او الخدمة بالأساس على السعر الذي يطلبه البائع . ستراتيجية التسعير هي اكبر من حساب كلفة انتاج سلعة واضافة الربح المستهدف ( او الربح المرغوب ) . صاحب المشروع يفترض بيع السلعة او الخدمة بسعر منخفض من اجل تحقيق الربح والنمو والتوسع في المستقبل . صاحب المشروع الجديد عليه القيام ببيع السلع المنتجة بسعر منخفض بالمقارنة مع السلع المنتجة من قبل المنافسين بهدف الأستحواذ على نسبة من السوق .

10-2 ستراتيجية التسعير الكفوء Strategic and Tactics for effective pricing

يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 249 ) بان ستراتيجية التسعير هي استخدام اسعار مختلفة بهدف استهداف بعض الأسواق بهدف الأستحواذ على نسب من السوق رغم وجود منافسين في تلك الأسواق. يمكن في البداية الدخول في السوق باسعار متدنية بهدف جذب الزبائن وجعلهم يعرفون بسلعة الشركة بهدف ابقائهم كزبائن للشركة في المستقبل . هناك خطوات للتسعير الأفضل ومنها :

* قيم مكانة الزبون للسلعة او الخدمة
* قيم حساسية الزبون تجاه السعر
* لاحظ وراقب رد فعل المنافسين تجاه سعر منتوجات الشركة
* راقب مستوى الأسعار للسلعة المنتجة من قبلنا
* قم بتحليل اثار تخفيض السعر على ربح الشركة

من ضمن ستراتيجيات التسعير هي ستراتيجية القيمة Value pricing strategy وتتضمن توفير " نوعية عالية بسعر منخفض " من خلال التوازن بين النوعية والسعر

* ستراتيجية السعر العالي Prestige Pricing Strategy

يمكن للشركة تقديم سلع عالية الجودة وبسعر عالي لارضاء بعض الزبائن الذين يبحثون عن النوعية الجودة

* ستراتيجية تسعير السلعة باضافة هامش على الكلفة Cost-Plus Pricing Strategy

. اسلوب اضافة هامش ربح على الكلفة شائع الأستخدام حيث يتم اضافة الربح المستهدف (او المرغوب ) على كلف الأنتاج للسلعة . وتستطيع الشركات تحقيق ربح جيد باضافة هامش صغير اذا كانت عدد وحدات الأنتاج كبير مع مراعاة اسعار السلع للمنافسين .

* ستراتيجية الأسعار العالية Skimming Price Strategy

تتضمن ستراتيجية الأسعار العالية رفع السعر للسلعة في بدايات الأنتاج للسلعة عندما لاتكون شركات منافسة في السوق ثم تخفيض السعر لاحقا بدخول المنافسين للسوق . فمثلا شركة RCA بدأت بهذا الأسلوب عندما تم انتاج تلفزيون ملون في بدايات سنة 1960.

* مقابلة او ابتلاع سياسة التسعير للمنافسين

تتضمن ستراتيجية ابتلاع اسعار المنافسين في تخفيض السعر للسلع بمستوى يكون اقل من اسعار السلع او الخدمات للمنافسين . هناك شركات طيران تقوم بتسعير تذاكر السفر الى اسعار منخفضة من اجل جذب عدد كبير من المسافرين على رحلاتها وفي نفس الوقت تقوم ببيع وجبات الطعام داخل الطائرة الى المسافرين .

* ستراتيجية التسعير المتغير Variable Pricing Strategy

تقوم العديد من الشركات بتغير الاسعار عن طريق منح خصم لبعض السلع في فترات مختلفة

بهدف جذب الزبائن في بعض الأوقات التي تكون فيها الركود في المبيعات . حيث تقوم المحلات بتخفيض اسعار السلع بعد انتهاء الموسم وعدم تركها في المخازن للسنة القادمة . شركات الطيرات تخفض اسعار التذاكر في موسم الشتاء وتقوم برفع الأسعار في موسم الصيف وعطل المدارس والجامعات .

* 1. **أساليب التسعير للشركات الصناعية Pricing Techniques for Manufactures**

من الصعوبة التحديد الدقيق لأسعار المنتوجات الصناعية بسبب عدم القدرة على القياس الدقيق للمواد المستخدمة ، الوقت المستخدم من قبل العامل ، الكهرباء ، الأندثار للمكائن المستخدمة في القطع ، التركيب ، الصبغ ، التغليف . حيث يتم تقدير التكاليف وهي :

اجور العمال ( عدد ساعات العمل x اجرة الساعة الواحدة )

كلفة المواد المستخدمة في المنتوج

تكاليف صناعية غير مباشرة ( الكهرباء ، الأندثار ، التدفئة )

تقوم الشركات الصناعية باضافة هامش الربح المستهدف على اجمال الكلفة . هامش الربح يمكن احتسابها بموجب المعادلة الأتية .

هامش الربح = اجمال التكاليف x الربح المستهدف

اذا كانت كلفة انتاج مبردة 60 دولار وتستهدف الشركة اضافة عشرون بالمائة من الكلفة كربح يكون هامش الربح = 60 دولار x 20 % = 12 دولار

السعر = 60 دولار + 12 دولار

السعر = 72 دولار

الشركة تنظر الى السوق وهل هناك منافسين في السوق واذا لا يوجد منافسين يمكن طلب سعر اعلى .

* 1. **أساليب التسعير للشركات الخدمية Pricing Techniques for Services Business**

تستخدم شركات الخدمات ستراتيجيات للتسعير مشابهة للشركات الصناعية حيث ان اجور العمال او الموظفين هو اساس التسعير مع الأيجار للبناية والمواد الأولية المستخدمة . وان المنافسة لها تأثير على مستوى الأسعار للخدمات مع الربح المستهدف ( او الربح المرغوب به ) .

**الفصل الثاني عشر : التسويق Marketing**

اهداف الفصل :

بعد قراءتك للفصل ، تستطيع الأجابة على الأسئلة الأتية

* ماهي اختلاف التسويق عن البيع ؟
* كيف يتم اعداد بحوث السوق ؟

تحتاج الشركات التي تنتج السلع او الخدمات الى القيام بحملة تسويقية لعدة اسباب . السبب الأول هو تعريف الزبائن بالمنتج الجديد وخصائصه بهدف اقناع نسبة معينة من الزبائن للتحول اليه وخاصة اذا كان سعر السلعة منخفضا وجودته عالية يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 191 ) بان عندما بدأ صاحب مطعم ماك دونالد في تشغيل مطعمه ركز المطعم على جمع ثلاث عوامل لجذب الزبائن منها :

1. تقديم خدمة سريعة واحترام الزبائن
2. تقديم نوعية جيدة من اللحم والبطاطس
3. تقديم المأكولات والمشروبات بسعر منخفض .

ووجد صاحب المطعم الأقبال الكبير والنجاح والتوسع في مطعمه وتم فتح فروع جديدة للمطعم داخل الولايات المتحدة الأمريكية . ويعتبر سلسلة مطاعم ماك دونالد من الشركات العالمية حيث لها شهرتها ولها فروع في دول كبيرة في العالم حيث ان كل الفروع تقدم نفس النوعية من اللحم ، البطاطس ، المشروبات بنفس السعر في كل دول العالم .

**1**-**10 الأسواق وتعريف التسويق Markets and Marketing**

السوق عبارة عن مجموعة من الأفراد او المنظمات قد يكون لديهم اهتمام ورغبة في شراء سلعة او خدمة .

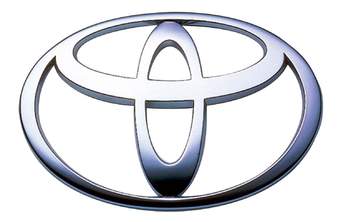
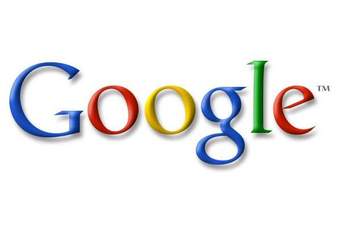
يلاحظ المرء بان معظم الشركات الدولية التي لها فروع كبيرة في دول مختلفة انها قد بدأت كشركة صغيرة في منزل او كراج صاحب الشركة وتوسعت بشكل مستمر وفتح فروع في دول مختلفة تدريجيا ومنها شركة Microsoft . تغير العالم في السنوات الأخيرة بفضل تكنلوجيا المعلومات واصبح بالأمكان البحث وجمع المعلومات حول اي بقعة في العالم واتباع نظام الحرية الأقتصاديه وامكانية تحويل الأموال بين الدول بشكل اسهل مما كان متبعا في الماضي .

**كيف تكون شهرة وسمعة How to Build your Brand 2**

يؤكد Mariotti and Glackin ( 2015 : 226 ) بانه يمكن لأي مشروع بناء شهرة وعلامة تجارية باتخاذ الخطوات الأتية .

1. اختار اسم تجاري بحيث يكون من السهل تذكره ويصف طبيعة نشاط المشروع ويساعد في تأسيس التذكير بالمشروع . تساعد العلامة التجارية في تذكير الزبائن بالسلعة عندما يحتاجون اليها .
2. خلق وتكوين رمز ( او رسم ) Logo خاص بالمشروع بحيث يرمز الى طبيعة نشاط الشركة . ان الرمز هو رمز يحدد ويشخص المنتج . يجب تسجيل الرمز لدى مسجل الشركات لمنع الأخرين

**من استخدام نفس الرمز كدعاية لهم .**

[](http://www.picsearch.com/imageDetail.cgi?id=UUc3sfi9hAll5gFyUB1gwMqZCx8EYklXGw9AUF1_rE0&start=1&q=Logo&querySafe=unsafe)**[](http://www.picsearch.com/imageDetail.cgi?id=AXpFkxD0Dm4HpSFH4trDGP75TmIMtYWxr6FfF2hoOjE&start=1&q=Logo&querySafe=unsafe)**

1. **تطوير**

**12-1 أسباب التسويق عالميا Reasons for Market Globally**

يبدأ المشروع بموقع واحد وبطاقة انتاجية محدودة ويتم فتح فروع جديدة بعد بتحقيق المشروع الربح في السنوات اللاحقة والتوسع في الدول المجاورة وتسويق السلع والمنتوجات خارج الموطن الأصلي للشركة . هناك اسباب عديدة للتوسع منها : التوسع باتجاه الأسواق العالمية بدل الأعتماد على السوق المحلي فقط لغرض زيادة المبيعات و زيادة الدخول الى الموارد وكذلك الأستفادة من الميزة التنافسية . حيث يمكن انتاج سلع في بلدان تتميز بانخفاض الأيدى العاملة وتسويقها في الدول الأوروبية وامريكا الشمالية .

**12-2 التوسع في السوق Market Expansion**

يشير Mariotti and Glackin( 2015 : 312 ) بان سكان الولايات المتحدة هو 350 مليون بينما سكان العالم حوالى 7.1 مليار ، لذلك على الشركات التفكير في تسويق السلع الى اسواق اكبر والى اكبر عدد من الزبائن خارج البلد . اذا استطاع المشروع الصغير الأستفادة من ميزة التوسع الخارجي يستفيد كثيرا في زيادة الأرباح وتخفيض التكاليف . هناك فرصة لتوسع المشروع من خلال الدخول الى الأسواق الجديدة وان الدخول الى الأسواق الجديدة تعطي الحافز نحو العالمية . هناك اسواق ناشئة مثل البرازيل ، الصين ، مصر ، الهند ، المكسيك ، جنوب افريقيا وكوريا الجنوبية هناك نمو اقتصادي في تلك البلدان ولكن بدرجات متفاوتة **.**

**3**-**12**  **الدخول الى الموارد Access to Resources**

ألاسواق العالمية توفر فرصة التوسع في الحصول على الموارد والمواد الأولية والراسمال البشري والتجهيزات الأخرى التي تحتاج اليها الشركة . يمكن الحصول على الأيدى العاملة الماهرة وبخبرات عالمية للمشروع .

**4**-**12 تخفيض التكاليف Cost Reduction**

السياحة الطبية اصبحت سوق جديدة حيث ان الناس يسافرون الى البلدان بهدف المعالجة الطبية حيث ان الكثير من الزبائن يسافرون الى البرازيل بهدف الجراحة التجميلية وكذلك يسافر الزبائن الى الهند من اجل جراحة العين . عدد كبير من الشركات العالمية انشأة مصانع لها في دول شرقي اسيا او جنوب اسيا بسبب انخفاض اجور العمال في تلك البلدان حيث اختفت العديد من صناعات خياطة الملابس وصناعة الأحذية في دول اوروبية فمثلا شركة كلارك البريطانية المشهورة تنتج احذيتها في فيتنام بسبب انخفاض اجور العمال في فيتنام .تقوم بعض الشركات بصناعة بعض المنتجات في بلدان تتوفر فيها المواد تم تقوم بتجميع السلعة في بلد اخر يمتاج بانخفاض اجور العمال .

تحاول العديد من الشركات تخفيض منتوجاتها عن طريق انشاء مصانع في دول تمتاز بانخفاض اجور الأيدى العاملة .

**تطوير مستوى نوعية السلعة Improving Quality Level**

ان تطوير مستوى نوعية السلعة يؤدى الى زيادة الثقة من قبل الزبائن بالسلعة ويؤدي الى زيادة شهرة وسمعة العلامة التجارية للشركة مما يؤدى الى جذب زبائن جدد وابقاء الزبائن الحاليين .

التسويق العالمي يتأثر بنوعية السلعة المنتجة . الزبائن في الدول المتقدمة يرغبون في اقتناء سلع ذات مستوى عالي من النوعية ويدفعون اثمان عالية لتلك السلع ، بينما الزبائن في الدول النامية ذات الدخل المنخفض يفكرون في اقتناء سلع رخيصة الثمن وتكون نوعيتها متدنية . الساعات السويسرية معروفة بجدوتها العالية ولكن ثمنها غالي ، بينما الساعات الصينية رخيصة ولكن جودتها منخفضة **.** يمكن للشركات تطوير مستوى نوعية سلعها بهدف الانتقال من الشهرة المحلية الى السمعة العالمية ويتم ذلك من خلال الأهتمام بالنوعية العالمية للمواد المستخدمة في الأنتاج . حيث تعطي الشركات المنتجة للمواد الكهربائية مثل التلفزيون ، الغسالة ، الثلاجة ، المجمدة ضمانة لمدة سنة واحدة الى الزبون ولذلك يجب تصنيع السلعة بنوعية عالية لتنفيذ التعهد الخاص بالضمان .

**التحديات في التجارة الدولية**

ان الدخول والنجاح في التجارة الدولية ليست بدون تحديات ويؤدي ذلك الى نجاح الشركة عالميا . ان تشخيص المشكلات ووضع الخطط لمواجهة النتائج هو مفتاح النجاح عالميا . هناك عقبات تقف امام التسويق عالميا منها التحديات الأقتصادية والمخاطر السياسية

الخطر الأقتصادي Economic Risk

يقصد بالخطر الأقتصادي تغير الظروف الأقتصادية للبلد الذي يتم تصدير السلع اليه

الخطر السياسي Political Risk

عدم الاستقرار السياسي في اي بلد يؤدي ظهور العنف والتمرد والحرب الأهلية ويؤدي كمحصلة نهائية الى شل الأقتصاد وتوقف العمل وانقطاع دخول الناس ووقف امكانياتهم لشراء السلع والخدمات .

**الحصول على اجازة العمل من شركات عالمية International Licensing**

يمكن لمشروع محلي طلب الحصول على اجازة العمل لفتح محل بيع القهوة مثل Starbucks coffee

محلات ماك دونالد وكنتاكي لقاء تعهد رسوم سنوية وتنفيذ تعليمات وشروط صاحب العلامة التجارية .

يمكن للمشروع الحاصل على اجازة العمل من شركات عالمية في استخدام العلامة التجارية . دفع الرسوم يكون على ضوء مبيعات المشروع . شركة كوكا كولا مجازة في دول عديدة ولها شهرة عالمية . منح اجازة العمل عالميا هو طريق لدخول السوق الخارجي

**تحديات التجارة الخارجية Challenges of International Trade**

الدخول والنجاح في الأسواق الخارجية ليست بدون عقبات وتحديات ولكن تجاوز تلك العقبات تقود الشركة لتكون شركة ناجحة .فان تجاوز تلك العقبات وتخطيط جيد لمواجهة تلك العقبات هي مفتاح النجاح . التسويق العالمي

**Working Online العمل المباشر الفصل الثالث عشر :**

**انشاء الموقع الأليكتروني** 1-13

مع تطور تكنلوجيا المعلومات خلال عشرون السنة الماضية ، اصبحت امتلاك الموقع الاليكتروني ضرورة لكل الشركات والمشروعات نظرا للفائدة الكبيرة من وجوده و يستخدم الموقع الأليكتروني لغرضين ، الأول يستخدم كقاعدة بيانات تعريفية لراي العام لغرض تزويده بالمعلومات مثل المنتوجات ، ارقام الهواتف ، العنوان ، الفروع ، تطور انتاج الشركة ، الميزانية العمومية للشركة والأرباح المتحققة . يستخدم الموقع الأليكتروني كقناة اتصال مع الزبائن ، الموردين والباحثين عن العمل . يتم تحديث البيانات والأخبارفي الموقع الالكتروني حول المشروع بشكل اسبوعي . يوفر الموقع الأليكتروني امكانية سحب طلبات التوظيف بهدف اعادة ارسالها الى المشروع او استقبال البريد الأليكتروني لغرض قرائتها وامكانية الرد .

الكثير من الشركات تهتم بجمالية الموقع من حيث التصميم والألوان و المعلومات المتوفرة .

**محتويات الموقع الأليكتروني** 2-13

يتكون الموقع الأليكتروني من أجزاء عديدة منها الصفحة الرئيسية . الصفحة الرئبسية هي الصفحة الأولى والمهمة و تتضمن الصفحة الأولى

عرض بيانات عديدة حول الشركة ، العنوان ، الأتصال بالشركة المنتوجات والخدمات التي تنتج من قبل الشركة اضافة الى الأخبار والنشاطات للشركة . العديد من الشركات يضع بروفايل خاص بالشركة ويتضمن اسماء اعضاء مجلس الأدارة ، المدير التنفيذي ، رؤساء الأقسام ونشاطات الشركة وبيان الزبائن المهمين للشركة ورفق كشوفات مالية ( كشف الدخل ، الميزانية العمومية ) للشركة لثلاث سنوات ماضية وموقعة من المحاسب القانوني بهدف الأطلاع على تلك الكشوفات المالية من قبل المهتمين بالشركة. هناك امكانية الربط مع الصفحات الداخلية عن طريق رابط و تحتوي الصفحات الداخلية على معلومات الضرورية بخصوص فروع الشركة ، تطور المبيعات للشركة ، الخطط المستقبلية

**الأخبار الجديدة**

يتضمن هذا الجزء المعلومات حول الأخبار المهمة ، الأحداث ، الموجز الصحفي، ويتم تحديث هذا الجزء بشكل مستمر

**حول**

يتضمن هذا الجزء المعلومات الأساسية حول الشركة والأعمال ويتضمن هذا الجزء ايضا رؤية الشركة وماذا تنتج الشركة والأهداف المزمع تحقيقها ، وفكرة حول بدايات الشركة ومراحل تطورها ومعلومات

حول اعضاء مجلس الأدارة ورؤساء الأقسام . المعلومات المالية حول الشركة ومنها كشف الدخل والميزانية العمومية للشركة

المنتوجات

يعتبر هذا الجزء الأساسي من الموقع الأليكتروني .ويحتوى هذا الجزء معلومات خاصة بالسلع التي تنتج من قبل الشركة وتتضمن وصف السلعة ، شروط التسليم ، وسعر المنتوجات .

المشتريات

هذا الجزء مرتبط بالقسم الخاص بالمبيعات حيث يمكن طلب شراء السلع الأساسية من خلال الموقع الاليكتروني للشركة .

الأتصال بالشركة : يمكن الأتصال بالشركة من خلال البريد الأليكتروني والعنوان البريدي وارقام هاتف الشركة .

**Human Resource and Management الفصل الرابع عشر : ادارة الموارد البشرية والأدارة**

قد يبدأ المشروع الصغير بعدد محدود من العاملين ولكن مع نمو وتوسع المشروع يحتاج صاحب المشروع الى استخدام اعداد اكبر من العاملين ويحتاج صاحب المشروع الى استخدام مدير متخصص وخبير في الأمور الأدارية بسبب التوسع في الأنتاج وايجاد منافذ التسويق .

نجاح المشروع الصغير يعتمد على توفر افراد يتمتعون بمهارات عالية ويؤدون المهام المناطة بهم بشكل ممتاز . على ادارة المشروع الصغير الأهتمام بالأفراد ومحاولة تطويرهم بشكل مستمر من خلال ادخالهم في دورات تطويرية لان المهن والصناعات تتطور بشكل دائمي وكل من لايتطور نفسه يتخلف عن العالم .

**ادارة الاعمال : بناء الفريق**

بعد زيادة وتوسيع نشاط الاعمال في المشروع وتصل الحالة الى ان صاحب المشروع وبعض العمال لايستطيعون العمل بكفاءة ، وفي هذه الحالة يحتاج المشروع الى اختيار شخص متخصص في الأدارة وله خبرة عملية ليعمل كمدير متخصص وليتفرغ لأدارة المشروع . الكثير من اصحاب المشروعات يقومون بادارة مشروعاتهم يوميا واذا قاموا بتعيين مدير يكون لمالك المشروع الوقت الأكبر للتفكير في افكار جديدة وكيف يطورون الأعمال في المستقبل .

**Function of Manager وظائف المدير**

هناك اربع وظائف رئيسية للمدير وهي التخطيط ، التنظيم ، القيادة و الرقابة .

ا**ولا : التخطيط**

يقوم مدير بتنفيذ انواع مختلفة من التخطيط ، العمليات والستراتيجيات

* ا**لخطط الستراتيجية** : وهي خطط متوسطة الأجل لمدة ثلاث الى خمس سنوات بهدف تحقيق نمو في المبيعات والتوسع .

**الخطط التكتيكية :** وهي خطط قصيرة على ضوء الخطط الستراتيجية لتنفيذ الخطط التكتيكية لسنة واحدة .

**الخطط التشغيلية :** وهي خطط قصيرة الأجل للوصول الى الأهداف وتتضمن تلك الخطط وضع موازنات ، التنظيم والجداول اليومية للانتاج

**ثانيا : التنظيم** : تتضمن هذه الوظيفة جميع الأمور في المشروع منها ايجاد هيكل تنظيمي للمشروع وتوزيع على اقسام مختلفة منها قسم الأنتاج ، قسم الأمور المالية ، قسم التسويق وقسم ادارة الموارد البشرية . توزيع المهام لكل وظيفة وتحديد مسؤولياته

.

**ثالثا : القيادة والتحفيز** : تتضمن هذه الوظيفة ادارة وقيادة المشروع وتحفيز الموظفين والعمال بهدف تحقيق اهداف المشروع المتمثلة في النمو و زيادة الأرباح السنوية للمشروع .

على مدير المشروع معرفة مهارات الموظفين والعمال للمشروع بهدف توجيههم وتحفيزهم بهدف العمل بكفاءة وتخفيض التكاليف في ظل بيئة المنافسة .

**رابعا : الرقابة**  : تتضمن هذه الوظيفة مقارنة الخطط الموضوعة مع نتائج اعمال المشروع . تتضمن اعمال الرقابة التحقق في دوام واوقات عمل الموظفين و كيفية صرف الأموال والتحقق في نوعية السلع والخدمات المنتجة ومقارنتها مع المواصفات المحددة لها .

**Adding Employees to your Business أضافة العمال الى المشروع**

من الأمور المهمة لصاحب المشروع هو ايجاد افراد لهم الحماس والحافز للعمل في المشروع ومن الأفضل جلب اشخاص كشركاء بنسب معينة في المشروع بهدف خلق التحفيز في المشروع حيث يفكرون في مصلحة المشروع كونهم شركاء وليس اجراء .

**تطوير مهارات القيادة**

يختلف مهارات القيادة من شخص الى شخص اخر ويستطيع المدير من خلال ممارسة القيادة تامين التعاون مع الأخرين في تحقيق اهداف المشروع . يجب ان يكون المدير قدوة ويتميز ببعض الصفات الجيدة كالشجاعة ، العدالة ، عدم التميز ، الذكاء ، الذهن التحليلي ، الحيوية والعمل الجد .

يحتاج القائد الأستعانة بفريق من المستشارين لبعض الأمور الفنية . على القائد توجيه الأسئلة والأستماع الى اراء الأخرين وفسح المجال للمناقشة .

**تكوين فرق العمل**

على ادارة المشروع تكوين فرق العمل لتحقيق اهداف معينة وفي العادة يتم تبادل الافكار حول موضوع مطروح من قبل الفريق لغرض المناقشة ورفع توصية الى المدير لاتخاذ فرار بصدده .

ا**لتحفيز والرضى الوظيفي**

يقصد بالتخفيز توجيه سلوك الفرد لغرض تحقيق اهداف المنظمة . يمكن تحفيز العاملين ماديا عن طريق منح مكافاة وزيادة الراتب واجتماعيا من خلاله منحه الشكر والتقدير . يمكن لادارة المشروع اشباع الحاجات المادية للعاملين بهدف تحفيزهم للمزيد من الانتاج

**Human Resources Planning** **تخطيط الموارد البشرية**

يقصد بتخطيط الموارد البشرية تقدير احتياجات المشروع من الأفراد خلال السنة القادمة مع تحديد الوظائف التي يشغلونها والمؤهلات المطلوب توافرها فيهم لأشغالها .

**Job Analyses** **تحليل الوظيفة**

يتطلب تخطيط الموارد البشرية معلومات مفصلة عن الوظائف ( المواقع او المناصب ) في المشروع حاليا ومستقبلا وتسمى عملية جمع ودراسة هذه المعلومات بتحليل الوظيفة ، وهي تشكل جزئين هما وصف الوظيفة الذي يتضمن تحديد الواجبات والمسؤرليات المطلوبة منها . وثانيا هي وضع مواصفات الوظيفة الذي يحدد المهارات ومستوى التعليم .

.

**14-2 اختيار وتعيين الأفراد**

يحتاج المشروع الى الأستعانة بالأفراد من مختلف الأختصاصات لمختلف المهام . يحتاج مدير المشروع الى توظيف افراد لديهم مهارات عالية مع وجود تحفيز واندفاع وحب العمل . على صاحب العمل جلب الشخض المناسب للعمل لديه . ويقصد بالشخص المناسب توفر المؤهلات البدنية او العلمية للشخص ليناسب العمل المطلوب . حيث ان بعض اعمال الأنتاج يحتاج الى مهارات بدنية وبعض الوظائف تحتاج مهارات بدنية وذهنية اضافة الى وجود الخبرة العملية .

يقول بعض اصحاب المشروعات باننا حصلنا على افراد طيبين ولكن ليسوا جيدين في العمل .

**طرق جلب العمال الجيدين للعمل**

* جلب العمال كشركاء في المشروع حيث يشاركون في الربح والخسارة بهدف تحفيزهم لتحقيق النجاح في المشروع .
* التعاقد مع الموظفين على اساس الدوام الجزئي او الساعات اذا كانت الحاجة اليهم لوقت محدد
* قبول الشباب العاطلين عن العمل على اساس التدريب وتوظيفهم اذا كان عملهم جيد .

**خطوات اختيار وتوظيف الأفراد**

على المشروع الصغير اختيار افضل الأفراد لان سر نجاح المشروعات يكمن في وجود افراد يعملون في المشروع حيث يتمتعون بمواصفات عالية من الكفاءة والحبرة ويناسبون بالوظائف المناطة على عاتقهم .

**هناك خطوات لأختيار وتوظيف الأفراد ومنها :**

**تعريف ( او توصيف ) الوظيفة** : تتضمن هذه الخطوة تحديد وصف دقيق للمهام المطلوبة في كل وظيفة ومن ثم بيان المواصفات والمهارات المطلوبة لتنفيذ الواجبات . فمثلا عامل انتاج يحتاج الى شخص لمواصفات بدنية قوية ونظر وسمع جيد وشاب في نفس الوقت . كل وظيفة لها متطلبات معينة محددة في الوصف الوظيفي وتتضمن المعرفة ، المهارة والقابليات المطلوبة لتنفيذ واجبات الوظيفة المحددة . وتشمل المهارات البدنية والجسم القوى ، النظر ، السمع ، التحصيل العلمي ، الدورات ، اللغات التي يجيدها ، اجازة سياقة السيارة ، مهارة استخدام الحاسب مع وجود خبرة سابقة للشخص في اماكن اخرى .

**الأعلان للوظيفة** :يمكن للمشروع الأعلان عن الوظيفة الشاغرة عن طريق الأعلان في الصحف ، الموقع الأليكتروني للمشروع او عمل اعلانات في المواقع الأليكترونية للمكاتب التشغيل او في مدخل المشروع بهدف تعرف الراغبين في العمل بالوظيفة الشاغرة .

**قبول طلبات التوظيف** : يسمح العديد من الشركات في افساح المجال لتقديم طلبات التوظيف من خلال استمارة طلب اليكترونية ويتم تقديمها بعد الأجابة على جميع الأسئلة في الأستمارة . ويمكن ارفاق السيرة الذاتية للشخص وتقديمها اليكترونيا الى المشروع . تتضمن السيرة الذاتية الأسم الثلاثي للشخص ، عنوان السكن ، رقم الهاتف ، البريد الأليكتروني ، الحالة الأجتماعية وعدد الأطفال . ويتضمن الجزء الأول التحصيل العلمي ويبدا باخر تحصيل ، الوظائف التي عمل فيها ، الدورات التدريبية التي اشترك فيها ، المهارات الخاصة باللغة واستخدام الكمبيوتر .

**اجراء المقابلة مع المرشحين** : يتم اجراء المقابلة مع افضل مجموعة من المرشحين الذين لديهم مؤهلات وسيرة ذاتية جيدة ويتم استبعاد بعض الطلبات بسبب عدم كفاءتهم وعدم وجود خبرة لديهم . ولديهم الأستعانة بدليل اجراء المقابلات ويتم الأستفسار والتأكد من المعلومات ، المهارات ، القابليات واهتمامات الشخص . يجب تحديد من يقوم باجراء المقابلة وهل هو شخص واحد ام عدة اشخاص . ويتم اجراء المقابلة بشكل فردي والهدف من اجراء المقابلة القيام باختيار افضل شخص من بين عدد من المتقدمين للوظيفة .

عند المقابلة يجب القيام بتقييم الشخص على اساس المهارات المتوفرة للشخص وليس التقييم على اساس التمييز العنصري ، اي لايجوز التقييم على اساس لون البشرة او الدين اوالطائفة الدينية او الطبقة الأجتماعية و العرق . ولايمكن عند اجراء المقابلة الاستفسار اسئلة شخصية حول اعتقاده الديني او السياسي فهذه امور شخصية خاصة وكل شخص له الحرية الدينية او السياسية .

ويتم التركيز في المقابلة على :

|  |
| --- |
| امثلة على بعض اسئلة المقابلة |
| * بعض الاسئلة حول مهاراته او اهتماماته |
| * العمل كفريق |
| * حل المشكلات |
| * الأتصالات |
| * الأنتاجية وادارة الوقت |
| * خدمة الزبائن |

**التأكد من المصدر**

يطلب من طالب الوظيفة تزويد المشروع باسم ثلاثة أشخاص كمصادرللرجوع اليهم حيث قد سبق ان عمل طالب الوظيفة معهم او لهم معرفة بالشخص حيث قاموا بتدريسه في الجامعة . يمكن للمصدر ( او المرجح ) بيان رأيه حول سلوك الشخص ، اندفاعه ، ذكائه ، التزامه بالمواعيد و الهدف من الأستعانة بالمصدر هو اختيار شخص جيد والتأكد من سلوكه وخصائصه الشخصية بالأستعانة بالأخرين الذين لهم معرفة سابقة به

**التفاوض حول الأجر** .

يتم التطرق الى الأجر الذي يطلبه الشخص اضافة الى المخصصات والعطل المدفوعة ، ألاجازات المرضية ، التأمين الصحي . يجب ان تكون هناك تعليمات وحدود الرواتب لكل وظيفة وظروف اخرى تتحكم بالأجور وهي الظروف الأقتصادية ، المنافسة ومهارة ومؤهلات الشخص .

**وكالات التشغيل Recruitment Agencies**

يمكن الأستفادة من خدمات وكالات تشغيل العمال وذلك عندما يحتاج المشروع الى عمال لفترة قصيرة ولايريد المشروع الالتزام في تعيين عمال بشكل دائمي . تتوفر في الدول الاوروبية وكالات تشغيل للعمال **.**

**تستوفي وكالات التشغيل عمولة معينة كمصدر ايراد لخدماتها حيث تستوفي اجور عالية من المستفيد من خدمات العمال وتقوم هي بدفع اجور اقل للمنتسبيها الذين يعملون لدى الغير .**

**التشغيل الجزئي Part Time Employment**

زاد عدد العمال الذين يعملون بدوام جزئي في الدول المتقدمة لعدة اسباب منها الحاجة الى الحصول على المساعدة في ايام معينة في الأسيوع فمثلا يحتاج المطاعم الى بعض العمال في ايام نهاية الأسبوع مثل ايام الخميس ، الجمعة ، السبت والأحد . بسبب زيادة المبيعات للمطاعم في تلك الأيام **. العديد من النساء** تفضلن العمل اربع ساعات في اليوم بسبب الحاجة الى الأهتمام بالأطفال او العمل يومان ونصف في الأسبوع بسبب التقدم في العمر **.**

**ادارة الموارد البشرية**

ادارة الموارد البشرية قسم من اقسام المشروع ( او الشركة ) ومسؤول عن الأفراد من حيث التدريب والتطوير ،الترقيات ، المنافع الشخصية ( الرواتب ، المكافئات ، الأجازات ، التأمين الصحي ) للعاملين ، تطوير التنظيم . ليس بالضرورة وجود مدير قسم الموارد البشرية.

يحتاج كل المشروعات الصغيرة الى مهام وظيفة ادارة الموارد البشرية من اجراءات اختيار ومقابلة المتفدمين للعمل ومنح العلاوات والترفيع ، الاستقالة وترك العمل

يمكن موظف واحد في المشروعات الصغيرة تنفيذ جميع المهام الخاصة بادارة الموارد البشرية بسبب انخفاض عدد العاملين ولكن بعد توسع المشروع وزيادة عدد العاملين يمكن توظيف شخص كمدير للموارد البشرية .

**Safety in Work** **السلامة في العمل**

.قد يحدث حالات الأصابة بالجروح او الوفاة لبعض العمال بسبب بعض الأصابات جراء العمل او وقوع بعض الحوادث بسبب الأخطاء في العمل . صاحب المشروع ملزم بموجب القانون في توفير السلامة المهنية والصحية للعمال من توفير مستلزمات الوقاية من الجروح وحماية الوجه والعين والسمع اثناء العمل والوقاية من الأمراض . هناك قانون العمل والصحة العامة في كل بلد وعلى صاحب المشروع توفير الحماية ومقومات السلامة للعمال . الجهات الحكومية لها الصلاحية في تفتيش موقع العمل والتأكد من مدى الزام المشروع بالتعليمات الحكومية حول اجراءات السلامة والوقاية الصحية . صاحب المشروع ملزم قانونا بتعويض العمال في حالة اصابتهم بالجروح وتحمل مصاريف العلاج في المستشفى وتعويض ورثة المتوفي عند وقوع حوادث الوفاة للعمال .

**Safe workplace strategies ستراتيجية السلامة في العمل**

على صاحب المشروع اتباع الخطوات الأتية كستراتيجية السلامة في العمل بهدف تخفيض الأخطار المحتملة وتشمل الستراتيجية بعض الأجراءات مثل :

* اختيار شخص متخصص في ادارة الخطر لبحث احتمالات الخطر في كل شعبة وموقع عمل لتجنب حدوث الحوادث وتشخيص احتمالات حدوث بعض الحوادث
* تدريب العمال على ممارسة عملهم بشكل جيد
* الأستشارة بالعمال حول اجراءات السلامة المطلوبة في كل موقع عمل .
* النظر الى سجل الحوادث في الماضي
* دراسة احتمالات الخطر في كل قسم

**تشغيل افراد ذو الأحتياجات الخاصة**

تشجع العديد من الدول على تعيين الشركات بعض الأفراد الذين لهم عوق بدني او ذهني كمساهمة من الشركات على توفير فرص العمل لبعض الأفراد الذين يجدون الصعوبة في ايجاد العمل وخاصة الذين ليس لديهم شهادات جامعية . يمكن للشركة عرض اعلان لتعيين افراد الذين لهم نوع خاص من العوق ويناسبون طبيعة العمل لهم . توفر بعض المشروعات الخاصة للبلدية في اختيار بعض الأفراد الذين لديهم مشكلة قلة الذكاء في ممارسة بعض اعمال الخاصة بالتنظيف والعمل في ورش قطع الخشب .

**Compensation and payroll المنافع الشخصية**

الشخصية للعمال جميع القضايا المتعلقة بمستوى الأجور ، المكافئات ، الحقوق التقاعدية تتضمن المنافع

**Organizational Development تطوير التنظيم**

**تساعد ادارة الموارد البشرية في تطوير الهيكل التنظيمي للمشروع حسب الظروف المستجدة . ينقسم الهيكل التنظيمي للمشروع الى أربعة اقسام منها : ادارة الأنتاج ، ادارة الموارد البشرية ، الأدارة المالية ، ادارة التسويق .**

**Education and Development التعليم و التطوير**

يحتاج العاملون في المشروع في زيادة مهاراتهم دوريا لمواكبة التطورات المستمرة في مجال الأنتاج ، التكنلوجيا الحديثة الذي يتغير بشكل مستمر . يتم تطوير قدرات العاملين من خلال اشتراكهم في دورات تطويرية بشكل مستمر**.** هناك شركات ومراكز تدريب توفر الدورات التطويرية الى الشركات التي ترغب في تطوير كوادرها لقاء اجور . على الشركات تطوير امكانيات العمال والموظفين بشكل مستمر لمواكبة التطورات الحديثة في كل مجالات تكنلوجيا المعلومات والمعارف الأخرى المتعلقة بادارة اعمال المشروع **.**

**Labor Law and HR Compliance قانون العمل وادارة الموارد البشرية**

هناك قانون العمل في كل بلد يحمى حقوق العمال . تتضمن فقرات قانون العمل فقرات خاصة بالتعاقد وانهاءعقد العمال **.** على ادارة الموارد البشرية مراعاة مضمون قانون العمل عند التعامل مع العمال **.**

**الفصل الحادي عشر : استخدام الكشوفات المالية كدليل للمشروع**

تقوم الشركات باعداد ثلاث كشوفات مالية ( كشف الدخل ، الميزانية العمومية ، كشف التدفقات النقدية ) بشكل فصلي وفي نهاية السنة بهدف واقع الشركة في الفترة المنصرمة ويمكن استخدامها من قبل مجلس ادارة الشركة لاتخاذ قرارات لتطوير واقع حال الشركة نحو الأفضل .

يتولى قسم المحاسبة في الشركة تسجيل كافة المصروفات والأيرادات على شكل قيود يومية بهدف اعداد الكشوفات المالية قصليا بهدف اظهار نتيجة اعمال الشركة ومعالجة الأنحرافات ان وجدت في المستقبل .

يستعين المشروع بمحاسب قانوني ( او مدقق خارجي ) بهدف اعداد الميزانية العمومية وكشف الدخل الى ادارة الضريبة لغرض دفع مستحقات الضريبة للعام المنصرم والحصول على براءة الذمة .

**Income statement كشف الدخل**

كشف الدخل هو كشف يبين صافي نتيجة اعمال المشروع من ربح او خسارة . كشف الدخل يتم حسابه بطرح جميع المصروفات ( التسويقية والأدارية ) من ايرادات المشروع المتمثلة بالمبيعات من سلع وخدمات . تحاول الشركات زيادة ارباحها من خلال زيادة المبيعات وتخفيض التكاليق

**مكونات كشف الدخل**

يتكون كشف الدخل من المكونات الأتية وهي :

العائد ( او المبيعات ) ويتكون من الايرادات المتحققة المتمثلة بعدد الوحدات المباعة مضروبا في السعر

ويخصم منها :

مردودات المبيعات : وهي بضاعة معيبة او تالفة يتم اعادتها الى الشركة من قبل الزبون

الخصم النقدي : يتم منح خصم نقدي الى الزبون اذا قام الزبون بالدفع خلال فترة شروط الخصم النقدي .

سماحات المبيعات : وهي كمية من البضاعة التي تعطي الى الزبون مجانا ويسجل كسماحات كتشجيع للشراء .

صافي المبيعات : يمكن الوصول الى صافي المبيعات بطرح مردودات المبيعات ، الخصم النقدي والسماحات من اجمالي المبيعات .

**الفصل الثاني عشر : قصص نجاح**

يهدف هذا الفصل عرض بعض قصص النجاح لأفراد فكروا في انشاء مشروع صغير وعندما بدأوا في تلك التجارب واجهوا بعض الصعاب والمعوقات ولكن استطاعوا الوقوف على قدميهم ونجحوا في ادارة مشروعهم واصبح المشروع مصدر لرزقهم .

**اولا : مشروع انتاج الخبز الرقيق في طريق بنصلاوة**

هناك مشروع صغير لانتاج الخبز الكوردي التقليدي باستخدام الساج . هناك العديد من العاملات اللواتي يقيمن بانتاج الخبز التقليدي باستخدام الساج ( خبز الحنطة ، خبز الشعير ) . يقوم المشروع ببيع المنتوج عن طريق المحل او من خلال انتاج طلبيات خاصة للزبائن عن طريق اوامر الشراء بواسطة الهاتف .

**Small Business Administration** **الفصل الحادي عشر : ادارة المشروعات الصغيرة**

توجد في الولايات المتحدة الأمريكية ادارة حكومية اتحادية مستقلة باسم ادارة المشروعات الصغيرة وتأسست في عام 1953 وتم اصدار قانون المشروعات الصغيرة من قبل الكونجرس ولها موقع اليكتروني

وتهدف تلك الأدارة في مساعدة ودعم الأفراد في كيفية تأسيس مشروعاتهم الصغيرة . [www.sba.gov](http://www.sba.gov)

ويمكن تنزيل مواضيع مهمة حول خطوات تأسيس مشروع صغير . تقوم ادارة المشروعات الصغيرةبتشجيع المصارف على منح القروض الى ملايين من الأفراد الذين ينون تأسيس مشروعات خاصة بهم . تهدف هذه الأدارة في تاسيس ونمو وتطوير المشروعات الصغيرة بهدف توفير فرص العمل للكثير من العاطلين عن العمل او خريجي الجامعات ادارة المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية لها ادارة عامة في العاصمة ولها فروع في الولايات بهدف خدمة المهتمين بالمشروعات الصغيرة في جميع الولايات.

**تمويل المشروعات**

تحاول ادارة المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة تشجيع المصارف على منح قروض الى الأفراد الذين ينون تأسيس مشروعات خاصة بهم وكذلك الطلب من المؤسسات المالية التي تمنح قروض صغيرة بضمان بعض القروض . مبالغ القروض تصل الى سبع مائة وخمسون الف دولار وتشمل .

اولا : مشروعات زراعية ، الغابات والصيد

* وتشمل مشروعات زراعية لأنتاج الخضرة والفواكه والحبوب .
* مشروعات تربية الدواجن والحيوانات

ثانيا : مشروعات صناعية

* مشروعات الطاقة والتعدين
* مشروعات الصناعات الغذائية وتعبئة المواد
* مشروعات العصائر والمثلجات
* الغزل والنسيج
* صناعات الجلود
* صناعات الخشب
* صناعات الورق
* صناعات الطبع والدعاية
* صناعات البلاستك
* صناعات المعادن

ملاحظة بعض المشروعات كلفتها تصل الى اكثر من مليون دولار ويعتبر مشروع كبيرا في العراق بسبب انخفاض مسنوى الأسعار السائدة في العراق بالمقارنة مع الولايات المتحدة الأمريكية .

**التدريب الأليكتروني**

تم اعداد عدة مواضيع فيديوية ( بالصوت والصورة ) في الموقع الاليكتروني لادارة المشروعات الصغيرة الأمريكية بهدف تدريب المهتمين بتلك المواضيع من الأفراد الذين يرغبون في زيادة معارفهم **.**

**وضع خطة العمل**

هناك حقل خاص بهدف مساعدة الافراد في وضع وكتابة خطة العمل لغرض اقناع المصارف في تمويل المشروع المقترح من قبل صاحب فكرة المشروع الصغير

**Women Business Center** **مركز اعمال المرأة**

.تقوم ادارة المشروعات الصغيرة بفتح مركز اعمال المرأة في مدن كثيرة في الولايات المتحدة الأمريكية . الهدف من تلك المراكز هو استقطاب النساء التي لاتستطيع القيام بانشاء مشروع خاص بها بسبب ضعف قابيليتها . تقوم تلك المراكز بتوفير التدريب ، الأستشارة والمساعدة وخاصة اللواتي لهن ضعف اجتماعي ومالي . تقوم تلك المراكز بفتح ابوابها في المساء وفي ايام عطل نهاية الأسبوع لتسهيل مراجعة النساء في تلك الأوقات . توفر تلك المراكز مواد مطبوعة بمختلف اللغات حتي يساعد على فهمها . توفر تلك الدورات باجور منخفضة او مجانية لتشجيع تلك الفئة من النساء لأستفادة منها .

Centers for Developing small Business **مركز تطوير المشروعات الصغيرة**

في العديد من الجامعات والحكومات المحلية والغرف التجارية والصناعية هناك مركز تطوير المشروعات الصغيرة . تسعى تلك المراكز في الى مساعدة الأفراد و والباحثين عن العمل في مساعدتهم من خلال بيان المشروعات التي يمكن التفكير في البدء بها وفي نفس الوقت تنظيم الدورات التدريبية على شكل محاضرات وورش العمل في مختلف المجالات ( التسويق ، التمويل ، الأدارة ) مجانا او باجور منخفضة وتوفير موقع اليكتروني ليتمكن الأفراد من الاستفادة من المعلومات المنشورة والمحاضرات على شكل فديو للاستماع اليها .

[](https://www.bing.com/images/search?q=picture+of+center+for+developing+small+business&id=754AFAC508B2FDC6B519676F12A333FF21284369&FORM=IQFRBA)[](https://www.bing.com/images/search?q=picture+of+center+for+developing+small+business&id=976A38E8D8BA80801BEFA7A5F891F9A31D92600F&FORM=IQFRBA)

**11-1 اهداف المركز**

يهدف المركز الى مساعدة وتأهيل الأفراد واصحاب المشروعات الصغيرة من خلال :

* تقديم الأستشارة والتدريب الى افراد يرغبون في تأسيس مشروعات صغيرة .
* دعم الأستشارة مجانا في مجال السلامة الصناعية ،السلامة الصحية و الحفاظ على البيئة .
* محاضرات تعليمية في مجال ادارة المشروعات الصغيرة
* توفير بيئة يتم فيها تبادل الافكار والخبرات بين المختصين في عدة مجالات مع اصحاب المشروعات .
* توفير الدعم الفني من خلال المحاضرات الفردية مع خبراء المركز .
* مساعدة المشروعات لتحقيق النمو وزيادة المبيعات وتخفيض التكاليف .
* تدريب متخصص بكلفة منخفضة في مجالات ادارية مختلفة مثل التسويق ، الموارد البشرية و التمويل .
* تحليل الواقع الأقتصادي والسكاني لأصحاب المشروعات الصغيرة بهدف الأستفادة منها قبل
* تقديرات وتنبؤات حول السكان في المنطقة .
* اجراء بحوث تطبيقية حول المشروعات الصغيرة ودراسة مشاكلهم
* تعليم حول استخدامات الطاقة .

**11-2 الدورات التدريبية التي تنظم من قبل مركز تطوير الأعمال الصغيرة**

* الأدارة المالية والتحليل المالي
* شراء المشروعات القائمة
* ادارة الموارد البشرية
* نظم المعلومات ( قاعدة البيانات ، تصميم الموقع الاليكتروني )
* الأعمال الدولية
* التسويق وتخطيط المبيعات
* ادارة العمليات والأنتاج
* الأدارة الستراتيجية
* ادارة النقل

يمكن لأصحاب المشروعات الصغيرة طلب المساعدة والأستشارة من مركز تطوير المشروعات الصغيرة

العديد من كليات ادارة الأعمال في الولايات المتحدة تقوم بتكليف الطلاب لبكالوريوس في قسم ادارة الأعمال لحل مشاكل المشروعات الصغيرة ويتم اعطاء بعض المهام كواجب للطلاب بهدف دراستها وتقديم الحلول لها ويكون من ضمن متطلبات اجتياز الفصل الدراسي .

**الموقع الأليكتروني للمركز** **3-11**

يملك مركز تطوير المشروعات الصغيرة مواقع اليكترونية خاصة بها . الهدف من تلك المراكزهو توفير المعلومات والأرشادات والأعلان عن الفرص التدريبية في المركز للمهتمين بالمشروعات الصغيرة والباحثين عن العمل .هناك ارقام الهاتف للمركز والبريد الأليكتروني لغرض الأتصال بهدف اجراء التنسيق مع الباحثين عن الأستفادة من خدمات المركز . يمكن الأتصال بموظفي المركز لغرض تحديد موعد لزيارة المركز والأستفادة من خبرات موظفي المركز في مختلف الجوانب الخاصة بالفرص المتوفرة في مجالات مختلفة وخطوات تأسيس مشروع . يعتبر الموقع الأليكتروني كوسيلة اعلامية بهدف نشر المعلومات الخاصة بكيفية تأسيس مشروعات صغيرة ونشر الفرص التدريبية المتاحة وامكانية الأتصال مع موظفي المركز لتحديد مواعيد الأتصال بهم .

**11-3 التدريب الاليكتروني**

توفر مراكز تطوير المشاريع الصغيرة مواقع اليكترونية خاصة يها وتتوفر فيها اشرطة فيديو لمدة عشر دقائق حول مواضيع مختلفة بهدف الأستفادة من قبل الباحثين عن العمل او اصحاب المشروعات الخاصة

.









**References :**

Coulter , Mary ( 2003 ) , Entrepreneurship in Action , Second Edition , Prentice Hill , New Jersey .

Mariotti , Steve and Caroline Glackin ( 2015 ) , Entrepreneurship and Small business Management , Second Edition , Pearson , Boston.

Illinois Department of Commerce , ( Starting your business

<file:///C:/Users/Sidra/Documents/Starting%20Your%20Business%20In%20Illinois%202016.pdf>

U.S. Small Business Administration , How to write a business plan

<file:///C:/Users/Sidra/Documents/How%20to%20Write%20a%20Business%20Plan.pdf>

Lecia parks Langston, economist

<http://www.jobs.utah.gov/wi/pubs/womencareers/workingfromhome.pdf>

**St. Mary’s University College -Faculty of Business Department of Management**

**Entrepreneurship and Small Business Management**

<https://www.scribd.com/doc/22951786/Entrepreneurship-Small-Business-Management-Study-pdf>

American small business act

<file:///H:/TOSHIBA/Small_Business_Act.pdf>

Business start up : A Rescue Guide , starting business in North Carolina , USA

<file:///H:/small%20Business%20start%20up%20PDF%20.pdf>