الفصل الرابع:
تعرف على المنشآت الصغيرة

ماهي المنشآت الصغيرة:

❖ تتميز المنشآت الصغيرة بسهولة التأسيس:

١ ـ إجراءات تكوينها يعتبر محدود وغير مكلف
٢ ـ انخفاض المصروفان الإدارية اللازمة
٣ ـ الهيكل الإداري والتنظيمي بسيط وسهل
٤ ـ عدم وجود قيود على إمكانية الدخول فيها
٥ ـ شجع ذلك على ارتفاع نسبة نمو المشروعات

❖ نمط الملكية المحلية:

١ ـ تختص بملكيتها لحصة محدودة في السوق
٢ ـ حجم المنشأة وأعمالها محدود
٣ ـ غالبا يملكها أشخاص يقيمون ضمن المجتمع المحلي

❖ الشكل القانوني للمنشآت الصغيرة:

١ ـ الشكل القانوني أحد المعايير التي تستخدم لتعريف المنشأة الصغيرة
٢ ـ تتميز بالطابع الشخصي وذات رأس مال محدود

المنشأة الفردية:

الاستثمار الذي يديره صاحبه بنفسه أو يستخدم غيره لذلك ويكون لصاحب المنشأة الهيمنه الكاملة على كل نشاطه

❖ مميزات المنشأة الفردية:

١ ـ قيام مالك المنشأة ببذل أقصى جهد في عملة
٢ ـ وجود دافع إلى الإبتكار لدى المالك
٣ ـ وجود قدر كبير من المرونه في تشغيل المنشأة

❖ عيوب المنشأة الفردية:

١ ـ نجاح المنشأة يعتمد كثيرا على قدرات صاحبها
٢ ـ حياة المنشأة الفردية متوقفة على حياة صاحبها
٣ ـ عدم ضمان الصمود في منافسة المنشآت الكبيرة

الشركة:

المنشأة التي يمتلكها أكثر من فرد واحد

١ ـ مستقلة عن شخصيات الشركاء ٢ ـ شخصية إعتبارية ٣ ـ لها وجود قانوني

الشركات:

ويمكن تقسيم الشركات إلى نوعين:

١ ـ شركات الأشخاص ٢ ـ شركات الأموال

الملكية الفردية:

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
الملكية الفردية	منشأة فردية	يملكها شخص واحد	١ـ سهولة التأسيس ٢ ـ حصول المالك على جميع الأرباح ٣ ـ حرية الإدارة ٤ ـ سرعة إتخاذ القرار ٥ ـ الإستقلالية وسرية العمل	١ ـ المسؤلية غير المحدودة ٢ ـ صعوبة الحصول على قروض ٣ ـ صعوبة التوسع في العمليات

شركات الأشخاص:

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
شركات الأشخاص تقوم على الإعتبار الشخصي و على الثقة المتبادلة بين الشركاء	شركات التضامن	المسؤلية عن ديون الشركات غير محدودة وتضامنيه مع سائر الشركاء وتمتد إلى الأموال الخاصة لكل منهم	الإدارة لشخص يتم اختياره بإجمال الشركاء	١ ـ المسؤلية عن الديون غير المحدودة. ٢ ـ الحصص في الشركة غير قابلة للتداول ٣ ـ لايدخل شريك جديد إلا بموافقة جميع الشركاء ٤ ـ الشريك المتضامن تاجر لذا لا يجوز للموظف أن يكون شريك متضامن

شركات الأموال:

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
شركات الأموال تقوم على ألاعتبار المالي اي على مايقدمه كل مالك من أموال	شركة مساهمة	كل شريك فيها مسئول بقدر حصته في رأس المال، حيث يقسم رأس المالها إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول	١ـ لا عبرة لشخصية الشريك ٢ ـ لا تنفض بموت أو إفلاس أحد الشركاء ٣ ـ المسؤلية فيها محدودة ٤ ـ لا يعتبر المساهم تاجرا ٥ ـ قابلية الأسهم للتداول ٦ ـ الإدارة: مجلس إدارة وجمعية عمومية	تحتاج إلى إجراءات للتأسيس والترخيص

الشكل القانوني المناسب للمشروع الصغير:

ـ من الأهمية أن تختار الشكل القانوني المناسب
ـ إجراءات الترخيص مرتبطة بالشكل القانوني المشروع

المؤسسة الفردية:

❖ نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

١ ـ إجراءات ترخيص سهله نسبيا
٢ ـ حرية إختيار الحجم المناسب والتمويل اللازم للمشروع
٣ ـ حرية واستقلال أكبر في اتخاذ القرارات في إدارة وتشغيل المشروع
٤ ـ الإنفراد بكل الأرباح التي يحققها المشروع
٥ـ نجاح المشروع يكون له تأثير واسع النطاق على المالك

❖ نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

١ ـ مسؤليات كثيرة
٢ ـ تحمل عددا ودرجة أكبر من المخاطر بمفردك
٣ ـ تواجه صعوبة في زيادة رأس المال
٤ ـ توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق عليك في حال تعثره
٥ ـ من المحتمل أن تواجه صعوبات كبيرة في تكوين طاقم أداري

شركات التضامن:

❖ خصائص شركات التضامن:

١ ـ مساهمات في رأس المال متفق عليها بين الشركاء
٢ ـ يتم توزيع الأعمال والمهام بين الشركاء
٣ ـ الطبيعة الإختيارية في الإدارة
٤ ـ حصص الشركاء في الأرباح والخسائر متساوية
٥ ـ الحصص في الأرباح والخسائر مرتبطة بمساهمة كل شريك

❖ نقاط القوة في شركات التضامن كشكل قانوني:

١ ـ سهولة نسبية لإنشاء مقارنة بالشركات المساهمه
٢ ـ مرونة في تنويع الحصص في رأس المال والمسؤلية والأرباح
٣ ـ وضوح المسؤولية المشتركة في الإدارة بين الشركاء
٤ ـ الفرصة لممارسة التخصص والإستفادة من تنوع المهارات

❖ نقاط الضعف في شركات التضامن كشكل قانوني:

١ ـ مسؤولية الشركاء مسئولية تامة
٢ ـ ممارسة العمل عادة تتم من خلال إتفاقات شفوية
٣ ـ ضعف السيطرة والرقابة على القرارات
٤ ـ مخاطر كبيرة ناتجة عن الإختلاف في وجهات النظر

شركات التوصية البسيطة:

❖ خصائص هذه الشركات نوعين من الشركاء:

١ ـ الشريك العام: له نفس حقوق وواجبات شريك التضامن في شركات التضامن
٢ ـ الشريك المحدود : وهو مستثمر في المشروع، وتقتصر مسئوليته على المبلغ الذي استثمره في المشروع

❖ نقاط القوة في شركات التوصية البسيطة كشكل قانوني:

(قريبة من نقاط القوة لشركات التضامن بالنسبة للشريك العام)

❖ نقاط الضعف في شركات التوصية البسيطة كشكل قانوني:

(قريبة من نقاط الضعف لشركات التضامن بالنسبة للشريك العام)

ملحوظة هامة : " يمكن التعامل مع خصائص كل شكل من الأشكال القانونية وما يرتبط بها من نقاط ضعف على أنها أمور نسبية يتباين نظامها وتأثيرها من شخص إلى آخر، ومن مشروع إلى آخر، ومن حالة إلى آخرى"ـ

الإستراتيجيات البديلة أمام رائد الأعمال لتنفيذ المشروع:

❖ استراتيجيات رائد الأعمال:

١ ـ شراء مشروع قائم ٢ ـ الامتياز التجاري ٣ ـ البدء بمشروع جديد

كيف تختار من بينها؟ ماهي؟ ماخصائصها؟:

❖ الإستراتيجيات البديلة:

ماهي الخيارات المطروحة أمامك لتنفيذ مشروعك؟
لكل إستراتيجيه نقاط قوة ونقاط ضعف، يجب دراستها وتحليلها ثم تحديد الإستراتيجية الأكثر ملائمة لمشروعك.

١ـ شراء مشروع قائم:

❖ نقاط القوة:

١ ـ عدم الحاجة إلى إجراءات ترخيص جديدة
٢ ـ الإستفادة كون المشروع قائما وله سوقه، وزبائنه، وموردوه وموظفوه، ويكفي بالتالي الحفاظ عليهم
٣ ـ الإستفادة مما للمشروع من خبراته العمليه، ويكفي المحافظة عليها وتنميتها
٤ ـ الإستفادة كون المشروع مستمرا ويعمل دون توقف وبالتالي فإن إيراداته ستكون مستمره ويمكن تنميتها
٥ ـ الإستفادة من الصورة الذهنيه والسمعة الحسنة عن المشروع إذا أحسنت اختياره، وكذلك أحسنت توظيفها واستثمارها

❖ نقاط الضعف:

١ ـ قد يتم تعتيم الأسباب والخفايا الكامنه وراء بيع المشروع، ،التي قد تكون غير إيجابيه وغير مرضيه
٢ ـ قد لا تتوفر في المشروع الخصائص والمقومات التي تبحث عنها
٣ ـ قد لا يتوافق المشروع بدرجة كبيرة مع تصوراتك وطموحاتك للمشروع المستقبلي
٤ ـ قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك
٥ ـ قد يتطلب التصميم المعماري والإنشائي للمبنى تغييرات جوهريه مكلفة
٦ ـ قد تكون تكلفة الشراء مرتفعه لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة

٢ ـ الإمتياز التجاري:

طريقة في التجارة تقوم من خلال شركة (مانحة الإمتياز) بمنح الآخرين (مشتري الآمتياز) الحق في إنتاج وبيع وتوزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية، بما في ذلك قيام الشركة المشترية للإمتياز بإستخدام إسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها وإجراءاتها وتقنياتها للبيع.

❖ مزايا الإمتياز:

١ ـ مساهمة مانح الإمتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج
٢ ـ الإستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء
٣ ـ شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات بأسعار مخفضخه من مانح الإمتياز
٤ ـ إمكانية الحصول على تمويل بالتقسيط
٥ ـ توفير الدعم والتدريب المستمر
٦ ـ الإستفادة من خبرة مانح الإمتياز

❖ عيوب الإمتياز:

١ ـ أداء الممنوحين للإمتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة الممنوح
٢ ـ إلزام الممنوح بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الإمتيازة
٣ ـ محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الإمتياز
٤ ـ ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات مما يقلل الربحية
٥ ـ موقف مانح الإمتياز أقوى عند التعاقد
٦ ـ التقيد بتعليمات وشروط المانح

❖ نقاط القوة:

١ ـ الإستفادة من حصة سوقية ومنطقة تسويقية و سوق محدد
٢ ـ الإستفادة من مزايا منح الإمتياز مثل:
- الدعم الفني الذي ستقدمه لك الشركه المانحه
- الخبرات التي ستقدمها لك الشركة المانحة
- الخدمات التي ستقدمها لك الشركة المانحه
- الحملات الإعلانية التي ستقدمها لك الشركة المانحه

❖ نقاط الضعف:

١ ـ يتطلب حق الإمتياز إجراءات قانونية وإدارية تتجاوز حدود الدولة الواحدة
٢ ـ يشترط حق الإمتياز عادة تأمين مبالغ نقدية بمثابة ضمان للشركة المانحة
٣ ـ يتضمن حق الإمتياز عادة حدا أدنى من العمليات أو الكميات
٤ ـ قد يبالغ بصورة كبيرة في الوعود والأمنيات التي تقدمها لك الشركة المانحه
٥ ـ التقيد بحدود السوق، ولا يجوز لك تجاوز ماتم تحديدة لك
٦ ـ ارتباط حق الإمتياز بفترة زمنية محددة

٣ ـ البدء بمشروع جديد:

❖ نقاط القوة:

١ ـ لديك فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع وتحديد جدواة ونسبة نجاحه قبل البدء بتنفيذة
٢ ـ يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع إمكاناتك المالية والفنية
٣ ـ يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك ومؤهلاتك ورغباتك
٤ ـ يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع
٥ ـ يمكنك السيطره على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقه بالمشروع
٦ ـ لديك الفرصة لإختيار المشروع الجديد الذي لطالما خططت له وبحثت عنه

❖ نقاط الضعف:

١ ـ يتطلب الكثير والمزيد من الوقت والجهد
٢ ـ يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقه
٣ ـ عادة بحتاج لفترة قد تكون طويلة ليبدأ بعدها بتحقيق الإيرادات المستهدفه
٤ ـ قد يحتاج إلى قدر كبير من السيولة التقدية لتوفير الأموال الكافيه
٥ ـ يرتبط بجهد وتكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية والمعلوماتيه والبشرية المناسبه
٦ ـ يرتبط بدرجة عالية من الأحساس بالخطر وعدم الأمان

بعد اختيار احد الإستراتيجيات هل أقوم بالعمل بمفردي أم أعمل مع شريك؟

❖ نقاط القوة للشراكة:

١ ـ إمكانية أن يتمتع المشروع بأغلب مزايا المشروع القائم أذا ما أحسن إستخدامها
٢ ـ يساهم في تخفيف الأعباء المالية عليك، حيث يتم تجزئة قيمة المشروع وتوزيعها على أكثر من شريك
٣ ـ الإستفادة من تنوع الخبرات وتكامل المهارات والقدرات
٤ ـ توجد فرصة لتوزيع العبء الإداري على الشركاء، والإستفادة من مزايا العمل كفريق

❖ نقاط الضعف للشراكة:

١ ـ احتمالات ومحاطر حدوث خلاف بين الشركاء
٢ ـ احتمال المبالغة من جانب المالك الأول في تقدير القيمة الحقيقية للمشروع لغرض تحقيق أرباح عن نقل جزء من الملكية
٣ ـ تضييق هامش الحرية اللازمة لاتخاذ قراراتك
٤ ـ قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك
٥ ـ قد يتطلب التصميم المعماري والإنشائي للمبنى تغييرات جوهرية مكلفة
٦ ـ قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لإن الأسعار الذي سيطلبها البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة

فشل المشروعات الصغيرة ٦٠% من المشروعات الجديدة تفشل:

تكمن أكبر مشكلة في فشل المشروعات أن أصحابها يحبون ويقتنعون في الفكرة إلى الحد الذي يجعلهم يؤمنون بنجاحها عاطفيا وليس عمليا واقتصاديا.

لماذا تفشل المشروعات الصغيرة:

وجهة نظر بعض الكتّاب في أهم عشرة عوامل " مخاطر " تهدد نجاح المشروعات الصغيرة " جدول ٤,٣ "

كيف يمكن أن تتجنب الفشل؟:

ـ الفشل ليس عيبا والإخفاق ليس نهاية
ـ قد يفشل رائد الأعمال لكنه استفاد كثيرا من ذلك الفشل
ـ ولولا وجود الفشل لما استطعنا معرفة كيف الوقوع فيه

اقتراحات في علاج أسباب فشل المشروعات الصغيرة:

١ ـ اعرف مشروعك بعمق
٢ ـ ضع خطة عمل
٣ ـ أدر مصادر التمويل
٤ ـ أفهم القوائم المالية
٥ ـ تعلم إدارة الأشخاص بنجاح
٦ ـ اهتم بنفسك

افهم مشروعك بعمق:

❖ من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط:

حيث ينصح المستثمر من البداية:
ـ تحصيل المعرفة اللازمة عن القطاع الذي سيتم الاستثمار فيه
ـ جمع كل المعلومات اللازمة
ـ الإطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات
ـ الإتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية

تطوير خطة عمل ملائمة:

❖ إعداد خطة عمل business plan يعد أمرا مهما:

من فوائد خطة العمل:
ـ تساعد على تمهيد طريق النجاح
ـ تعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية
ـ تساعد رائد الأعمال في التأكد من صحة الفروض
ـ تساعد في مواجهة الصعوبات والتحديات
ـ الإجابة على أهم الأسألة قبل الاستثمار

إدارة مصادر التمويل:

❖ تطوير نظام عمل:

أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية:
ـ المحافظة على الرقابة في الإستثمار و مركزها المالي
ـ الحصول على رأس مال تأسيسي جيد

فهم القوائم المالية :

❖ من متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع:

ـ بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل للتأكد من صحة الإستثمار
ـ التعرف على المشاكل التي يمكن أن يتعرض لها المشروع " انخفاض المبيعات، تدهور الأرباح، ارتفاع الديون.....إلخ "

إدارة الأشخاص بنجاح:

❖ من متطلبات المشروع الناجح، إدارة الأشخاص:

كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع:
ـ استقطاب كفاءات متدربة
ـ تقديم حوافز ملائمة

اهتم بنفسك:

❖ سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة:

معالجة اي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال:

- أهم مايمتلكة المستثمر هو وقته
- من المهم إدارة هذا الوقت بنجاح
- عزيمة وإصرار وصبر

alk_Huda