الفصل الرابع (المحاضرة ٧+٨)
تعرف على المنشآت الصغيرة

ماهي المنشآت الصغيرة؟

تعريفات المنشآت الصغيرة:

من التعريفات التي يتم تداولها في الدوائر المالية: **تعريف بنك التنمية الحكومي بكندا:**

المشروع الذي يعمل فيه أقل من ٧٠ فردا لا تتجاوز مبيعاته السنوية مليوني دولار.

وطبقا للجنة ولت شاير البريطانية :

هو ذلك المشروع الذي يقوم فيه شخص أو اثنان فقط بإتخاذ القرارات الرئيسية في مجالات التمويل، والإنتاج، والتسويق، والخدمات، والبيع، دون مساعدة المتخصصين الذين يعملون في هذا المشروع.

ومن التعريفات الشائعة في هذا المجال:

تعتبر المنشآت الصغيرة والمتوسطة تلك المنشآت التي تتميز بإنخفاض رأسمالها، وقلة العدد الذي تستخدمه من العمال، وصغر حجم المبيعات، وقلة الطاقة اللازمة لتشغيلها. كما تتميز بارتباطها الوثيق بالبيئة، واعتمادها على الخدمات المتوافرة محليا، وعلى تصريف وتسويق منتجاتها في نفس المنطقة التي تنشأ بها نفسها والمناطق المجاورة لها.

تتميز المنشآت الصغيرة بسهولة التأسيس:

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

نمط الملكية المحلية:

١. تختص بملكيتها لحصة محدودة في السوق.
٢. حجم المنشأة وأعمالها محدود.
٣. 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 الهيمنة الكاملة على كل نشاطه:

مميزاتها	عيوبها
١ ـ قيام مالك المنشأة ببذل أقصى جهد في عملة ٢ ـ وجود دافع إلى الابتكار لدى المالك ٣ ـ وجود قدر كبير من المرونة في تشغيل المنشأة	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 اعتبارية 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 اتخاذ القرار ٥ ـ الاستقلالية وسرية العمل	١ ـ المسؤولية 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 الاعتبار الشخصي و على الثقة المتبادلة بين الشركاء	شركات التضامن	المسؤولية عن ديون الشركات غير محدودة وتضامنيه مع سائر الشركاء وتمتد إلى الأموال الخاصة لكل منهم	الإدارة لشخص يتم اختياره بإجمال الشركاء	١ ـ المسؤولية عن الديون غير المحدودة. ٢ ـ الحصص في الشركة غير قابلة للتداول ٣ ـ لا يدخل 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 الاعتبار المالي اي على ما يقدمه كل مالك من أموال	شركة مساهمة	كل شريك فيها مسئول بقدر حصته في رأس المال، حيث يقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول	١ـ لا عبرة لشخصية الشريك ٢ ـ لا تنفض بموت أو إفلاس أحد الشركاء ٣ ـ المسؤولية 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:

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

المؤسسة الفردية:

نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

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

نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

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

شركات التضامن:

خصائص شركات التضامن:

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

نقاط القوة في شركات التضامن كشكل قانوني:

١. سهولة نسبية لإنشاء مقارنة بالشركات المساهمة
٢. مرونة في تنويع الحصص في رأس المال والمسؤولية والأرباح
٣. وضوح المسؤولية المشتركة في الإدارة بين الشركاء
٤. الفرصة لممارسة التخصص والاستفادة من تنوع المهارات

نقاط الضعف في شركات التضامن كشكل قانوني:

١. مسؤولية الشركاء مسئولية تامة
٢. ممارسة العمل عادة تتم من خلال اتفاقات شفوية
٣. ضعف السيطرة والرقابة على القرارات
٤. مخاطر كبيرة ناتجة عن الاختلاف 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 أخرى"ـ

الاستراتيجيات البديلة أمام رائد الأعمال لتنفيذ المشروع:

استراتيجيات رائد الأعمال:

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

الاستراتيجيات البديلة:

ماهي الخيارات المطروحة أمامك لتنفيذ مشروعك؟

لكل استراتيجية نقاط قوة ونقاط ضعف، يجب دراستها وتحليلها ثم تحديد الاستراتيجية الأكثر ملائمة لمشروعك.

١ـ شراء مشروع قائم:

نقاط القوة:

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

نقاط الضعف:

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

٢ ـ الامتياز التجاري:

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

مزايا الامتياز:

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

عيوب الامتياز:

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

نقاط القوة:

١. الاستفادة من حصة سوقية ومنطقة تسويقية و سوق محدد
٢. الاستفادة من مزايا منح الامتياز مثل:
   أ. الدعم الفني الذي ستقدمه لك الشركة المانحة
   ب. الخبرات التي ستقدمها لك الشركة المانحة
   ج. الخدمات التي ستقدمها لك الشركة المانحة
   د. الحملات الإعلانية التي ستقدمها لك الشركة المانحة

نقاط الضعف:

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

٣ ـ البدء بمشروع جديد:

نقاط القوة:

١. لديك فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع وتحديد جدواه ونسبة نجاحه قبل البدء بتنفيذه
٢. يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع إمكاناتك المالية والفنية
٣. يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك ومؤهلاتك ورغباتك
٤. يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع
٥. يمكنك السيطرة على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع
٦. لديك الفرصة لاختيار المشروع الجديد الذي لطالما خططت له وبحثت عنه

نقاط الضعف:

١. يتطلب الكثير والمزيد من الوقت والجهد
٢. يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقه
٣. عادة يحتاج لفترة قد تكون طويلة ليبدأ بعدها بتحقيق الإيرادات المستهدفة
٤. قد يحتاج إلى قدر كبير من السيولة النقدية لتوفير الأموال الكافية
٥. يرتبط بجهد وتكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية والمعلوماتية والبشرية المناسبة
٦. يرتبط بدرجة عالية من الإحساس بالخطر وعدم الأمان

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

نقاط القوة للشراكة:

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

نقاط الضعف للشراكة:

١. احتمالات ومخاطر حدوث خلاف بين الشركاء
٢. احتمال المبالغة من جانب المالك الأول في تقدير القيمة الحقيقية للمشروع لغرض تحقيق أرباح عن نقل جزء من الملكية
٣. تضييق هامش الحرية اللازمة لاتخاذ قراراتك
٤. قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك
٥. قد يتطلب التصميم المعماري والإنشائي للمبنى تغييرات جوهرية مكلفة
٦. قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن 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 "

ويمكن تقسيم العوامل "المشاكل" التي تسبب فشل المشروعات الصغيرة إلى مجموعتين رئيسيتين:

١) المجموعة الأولى :

وهي تمثل مجموعة المشاكل التي تتعلق بالعوامل البئية الخارجية والتي لا يمكن للمنشآت الصغيرة التحكم فيها. وهذه العوامل تساهم بشكل مباشر في نجاح أو فشل النشاط والإستثمار الإقتصادي.

٢) المجموعة الثانية:

وهي تمثل مجموعة المشاكل التي تتعلق بالعوامل البيئة الداخلية للمنشآة وغالبا تنشأ هذة المشاكل من عوامل داخل المنشأة لذلك فإن المنشآة تستطيع التحكم فيها ومن ثم التغلب عليها.

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. اعرف مشروعك بعمق
٢. ضع خطة عمل
٣. أدر مصادر التمويل
٤. أفهم القوائم المالية
٥. تعلم إدارة الأشخاص بنجاح
٦. 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 الاطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات.
- ـ الاتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية.

تطوير خطة عمل ملائمة:

إعداد خطة عمل business plan يعد أمرا مهما:

من فوائد خطة العمل:

- تساعد على تمهيد طريق النجاح
- تعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية
- تساعد رائد الأعمال في التأكد من صحة الفروض
- تساعد في مواجهة الصعوبات والتحديات
- الإجابة على أهم الأسئلة قبل الاستثمار

إدارة مصادر التمويل:

تطوير نظام عمل:

أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية:

- المحافظة على الرقابة في الاستثمار و مركزها المالي
- الحصول على رأس مال تأسيسي جيد

فهم القوائم المالية :

من متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع:

- بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل للتأكد من صحة الاستثمار
- 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:

- استقطاب كفاءات متدربة
- تقديم حوافز ملائمة

اهتم بنفسك:

سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة:

معالجة اي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال:

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