

الفصل السابع

خطة العمل

❖ أولاً/ماهي خطة العمل؟

خطة العمل هي:

- . تساعد على جذب المال إلى عملك
- . جزء أساسي من المعلومات
- . السجل الجوهري والتفصيلي لما سيكون عليه عملك التجاري
- . وسيلتك لتوصيل رؤيتك إلى الآخرين.

❖ ثانياً/أهمية خطة العمل وفوائدها.

- (١) إقناع المؤسسات المالية الخارجية لتمويل المشروع.
- (٢) يحدد المستقبل بطريقة واضحة لضمان استمرار الجدوى التجارية.
- (٣) تحديد حجم العمل المستهدف ونوع التمويل.
- (٤) تشجع على الواقعية على اختيار نوع المشروع وحجمه.
- (٥) تساعد على اختيار الزبائن بشكل أفضل والتعرف على السوق.
- (٦) تحسين قدرة صاحب المشروع على إدارة أعماله.

❖ ثالثاً/عناصر خطة العمل.

- (١) خطاب التقديم
- (٢) صفحة العنوان
- (٣) جدول المحتويات
- (٤) الملخص التنفيذي
- (٥) نبذة عن الشركة
- (٦) تحليل المنتجات والخدمات
- (٧) تحليل السوق
- (٨) الخطة التسويقية
- (٩) نبذة عن الإدارة والتنظيم
- (١٠) الخطة المالية
- (١١) الملحق

١. الملخص التنفيذي:

يغطي الملخص التنفيذي لمحات وصور عن خطة عملك لأنه يظهر في البداية، ويتضمن:

النمو - المتطلبات المالية - الصفات والمميزات - الفكرة العامة - التعريفات - الهدف

٢. ملخص عن الشركة:

ملخص موجز عن الشركة والى اين تتجه وتعريف بمشغلي الشركة، ويتضمن:

الأسماء - الخلفيات - التاريخ - الأهداف.

٣. تحليل المنتجات والخدمات

يصف بالتفصيل المنتجات أو الخدمات التي تعتزم عرضها، ويتضمن:

المزايا - التكاليف - الموقع - التقنية - المستقبل.

٤. تحليل السوق

حدد سوقك المستهدف وحدد كيفية تقسيم السوق الى قطاعات، ويتضمن هذا التحليل:

تحليلي نشاطك - تحليل السوق - تحليل العملاء - تحليل المنافسين.

٥. الخطة التسويقية

تصف فيها منهجية وسياسات عملك، وتتضمن الخطة ما يلي:
التسويق – الأسعار – التوزيع – المبيعات – الدعاية والاعلان – التنبؤ بالمبيعات.

٦. نبذة عن الإدارة والتنظيم والأفراد

نبذة تغطي خلفيات فريق إدارة الشركة، وتتضمن تلك النبذة جزئين هما:
إدارة الشركة – الأفراد

٧. الخطة المالية

الشرح المالي للأجزاء والقطاعات الأخرى
تشرح من اين تأتي الأموال اللازمة لتشغيل النشاط
تتطرق الى النمو المالي المتوقع
مكونات الخطة المالية:

- الميزانية العمومية
- قائمة الدخل
- جدول التدفق النقدي
- تحليل التعادل

❖ رابعا/ كتابة الخطة

عند تقديم خطة العمل:

- يجب أ، ترسل لهم قبل الاجتماع بوقت كاف.
 - الوقت الجيد لعرض الخطة بين ٢٠ – ٣٠ دقيقة.
 - عليك ان تثبت الحماس.
 - أن توضح الفرص والفوائد والمزايا المتوقعة.
 - استخدام المساعدات التكنولوجية البصرية.
 - تفادى استخدام عبارات فنية
 - تجنب الافراط في التفاصيل
 - كن مستعداً للرد على الأسئلة.
 - لا تكن مسيئاً للملل.
- خطة العمل المكتوبة كتابة جيدة تعكس انك مهني متمكن.

❖ خامساً مجالات خطط العمل.

تتضمن عناصر الخطة المجالات التالية:

(١) خطة المبيعات

تتضمن خطة المبيعات:

المبيعات من المنتج أو مجموعة المنتجات المنتجة خلال فترة زمنية محددة (سنة موزعة على ١٢ شهر)
لمدة ثلاث سنوات على الأقل. يتم تقدير المبيعات بناء على نتائج الدراسة التسويقية التي تساعد في تحديد:

- ✓ المزيج التسويقي للمنتجات المتوقع بيعها
- ✓ الكميات المتوقع بيعها
- ✓ والاسعار المتوقعة.

يجب الأخذ في عين الاعتبار ما يلي:

- . تجنب المبالغة في تقدير الكميات المتوقع بيعها والسعر المتوقع البيع به.
- . أن الكميات المتوقع بيعها تزداد من فترة إلى فترة أخرى وفق خطة واضحة.
- . وضع جدول خاص بتقدير المبيعات ثم جدول نهائي بإجمالي المبيعات.

(٢) خطة التكاليف

خطة التكاليف هي تفصيلات واجمالي التكاليف التي ستنفق على المنتج أو المنتجات خلال فترة وتشمل:

- أ- تكاليف المواد الأولية.
تكاليف المواد الأولية تحدد حسب كميات وأسعار هذه المواد وتكاليف النقل والتخزين لهذه المواد، وكمية الاحتياج منها.
ب- تكاليف الإنتاج والبيع والتكاليف المالية الأخرى تتضمن:

- . تكاليف الإيجار
 - . تكاليف الكهرباء والماء والمحروقات والهاتف والصيانة
 - . تكاليف نقل المنتجات
 - . الراتب الشخصي
 - . رواتب العاملين
 - . تكاليف السفر
 - . تكاليف الدعاية والاعلان
 - . تكاليف القرطاسية.
 - . تكاليف التأمين
 - . تكاليف الهدر والتالف
 - . تكاليف ضرائب الزكاة
 - . تكاليف أخرى متنوعة.
- ت- تكاليف الاستهلاكات.
تقدر عادة تكاليف الإستهلاكات كالاتي:
- ٥% للمباني
 - ٢٠% للآلات والمعدات
 - ٢٠% للتجهيزات المكتبية
 - ٢٠% للسيارات
 - ٢٠% نفقات ما قبل التشغيل للديكورات والواجهات وقاعات العرض وغيرها.

٣) خطة الأرباح
يتم اعداد خطة الأرباح من واقع خطة المبيعات وخطة التكاليف.

- ٤) خطة التدفق النقدي
يتم اعداد خطة التدفق النقدي من واقع تقديرات:
- الأموال الداخلة إلى المشروع.
 - الأموال الخارجة من المشروع.

خلال الفترة الزمنية التي تغطيها الخطة (١٢ شهر مثلا)

أهمية خطة التدفق النقدي:

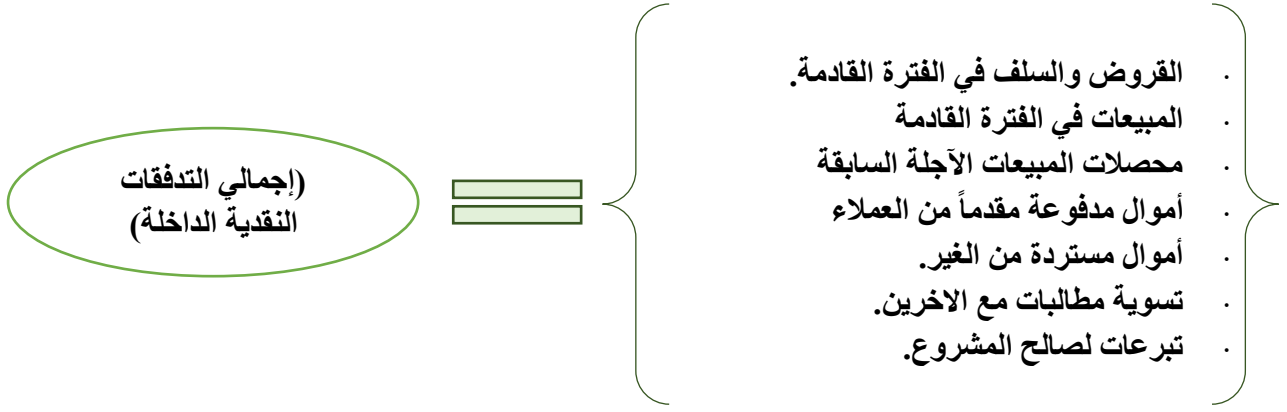
- تحدد كمية الأموال الداخلة للمشروع.
- تحدد كمية الأموال الخارجة من المشروع
- تحدد السيولة النقدية.
- تحدد نقاط الاختناق.

خطوات إعداد خطة التدفق النقدي:

عن طريق معادلة متصلة على ثلاث خطوات

الخطوة الأولى: تحديد رصيد نهاية الفترة في الصندوق، واعتباره هو رصيد بداية الفترة القادمة

الخطوة الثانية: رصيد الخطوة الأولى + الأموال المتوقع دخولها من المصادر المتوقعة وتشمل....



الخطوة الثالثة: الرصيد الجديد (من الخطوة الثانية) – التدفقات النقدية الخارجة وتشمل....

- تكلفة الشراء النقدي.
- تكاليف الإنتاج والمبيعات.
- تكاليف التمويل (تكاليف القروض والفوائد والرسوم).
- تكاليف احتياجات المشروع من الأراضي والإنشاءات والآلات والمعدات.
- التدفقات النقدية الخارجة لتسوية دفعات القروض.
- مبالغ مدفوعة مقدماً للمشتريات
- مبالغ مدفوعة مقدماً للعاملين.
- مبالغ مدفوعة مقدماً لك وللعائلة.
- مبالغ أخرى متنوعة مدفوعة مقدماً. وتساوي.....

الرصيد الجديد للتدفقات النقدية



عجز السيولة فائض السيولة

(٥) الميزانية العمومية التقديرية.

وهي تظهر البيانات المالية الخاصة مثل:

- الموجودات والمطلوبات
- حالة العجز أو الفائض بينها.

وعادة تعد الميزانية العمومية التقديرية عن سنة أو عدة سنوات قادمة.

أهمية الميزانية التقديرية:

وسيلة من وسائل الرقابة في إدارة المشروع.

تعطي مؤشراً على مدى قدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته تجاه الغير.

تتضمن الميزانية التقديرية ثلاث مكونات هي:

أ- الموجودات الثابتة

- الأراضي والمباني والإنشاءات.
- الآلات والمعدات.
- التجهيزات والأثاث واللوازم.

- السيارات
- تكاليف ما قبل التشغيل.
- ب- الموجودات المتداولة
 - المخزون من المواد
 - الديون
 - النقدية (في الصندوق أو البنك)
 - الاستثمارات المختلفة:
 - . شهادات
 - . أسهم
 - . سندات
- ت- المطلوبات.

- ديون مستحقة الدفع
- مسحوبات من البنك غير مغطاة.
- القروض والسلف طويلة الأجل.
- الاستثمارات في المشروع.
- الأرباح الغير موزعة.

خطوات إعداد الميزانية التقديرية:

عن طريق معادلة متصلة على ستة خطوات

الخطوة الأولى: حصر التكاليف الخاصة بالموجودات الثابتة، وتكاليف ما قبل التشغيل وتشمل.....

- الأراضي والمباني
- الآلات والمعدات
- الأثاث المكتبي
- السيارات.
- تكاليف ما قبل التشغيل (تكاليف البدء).

الخطوة الثانية: قيمة الاهلاكات

نتائج الخطوة الأولى

قيمة الموجودات بعد طرح الاهلاكات

قيمة الموجودات بعد طرح الإهلاكات (نتائج الخطوة الثانية)

قيمة التدفقات النقدية التي ستدخل إلى المشروع

قيمة المخزون من المواد، ومخزون البضائع الجاهزة

قيمة عائدات البيع الآجل

مجموع الموجودات الثابتة والمتداولة (المتغيرة)

الخطوة الثالثة: حصر قيمة المدفوعات

الخطوة الرابعة:

قيمة المدفوعات (من الخطوة الثالثة) + رصيد السحب على المكشوف من البنك + قيمة الضرائب غير مدفوعة = إجمالي المطلوبات المتداولة (المتغيرة).

الخطوة الخامسة:

إجمالي المطلوبات المتداولة (المتغيرة) (من الخطوة الرابعة) + قيمة القروض طويلة الاجل + رأس المال الذي استثمرته في المشروع + قيمة الأرباح المحتجزة (غير موزعة) = يمثل مجموع المطلوبات.

الخطوة السادسة:

