

الموضوع (٦): الحصول على الأموال لإنشاء مؤسسة

الأهداف التدريبية

سيتمكن المتعلمون في نهاية دراسة هذا الموضوع وتطبيق أنشطته من:

- تحديد المصادر المختلفة لتمويل رأس المال اللازم لبدء مؤسسة وإيجابياتها وسلبياتها.
- تحديد الاعتبارات التي من شأنها زيادة فرص صاحب المؤسسة للحصول على قرض من المصرف أو مؤسسة التمويل.
- تحديد العوائق التي تواجه النساء والأشخاص ذوي الإعاقة في سياق سعيهم للحصول على قروض وإجراءات تلافيتها.

مصادر تمويل المؤسسة

١- تمويل رأس المال بالأسهم

- المدخرات أو الممتلكات الشخصية
- قروض من العائلة والأصدقاء
- الحصول على شريك أو أكثر
- الأرباح غير الموزعة من المؤسسة

مصادر تمويل المؤسسة

٢- التمويل بالإقراض أو بالإئتمان

- المصارف
- مؤسسات التمويل الصغيرة
- المؤسسات الحكومية
- التسليف التجاري أو الشراء بالآجل (بالتقسيط)

تمويل رأس المال بالأسهم وتمويل الديون

نوع التمويل	الإيجابيات	السلبيات
تمويل رأس المال بالأسهم		
أ- استعمال المدخرات الشخصية	١- الاحتفاظ بكل الأرباح ٢- التخفيف من حجم الديون ٣- احتمال الخسارة يعطي دافعاً للنجاح ٤- يُظهر حسن النية للمقرضين	١- احتمال الخسارة ٢- قد يتطلب تضحيات شخصية ٣- خسارة العائدات من استعمال المدخرات في استثمارات أخرى
ب- إشراك الأصدقاء والعائلة	١- إدخال المزيد من المبالغ النقدية ٢- من الممكن اقتراض مبلغ أكبر ٣- تقاسم المخاطر المالية	١- التخلي عن جزء من الأرباح ٢- التخلي عن جزء من الملكية
ج- تأسيس شركة تضامن	١- مصدر سهل للنقد ٢- ضغوط وقيود أقل ٣- سهولة التسجيل والإنشاء	١- خطر تدهور العلاقة الشخصية ٢- قد يشجع التدخل غير المرغوب في العمل

تمويل رأس المال بالأسهم وتمويل الديون

نوع التمويل	الإيجابيات	السلبيات
تمويل رأس المال بالأسهم		
د- إنشاء شركة محدودة المسؤولية	١- جمع مبلغ أكبر من المال ٢- تقاسم المخاطر المالية ٣- التخفيف من المسؤولية القانونية ٤- توفير الضريبي	١- التخلي عن جزء من الأرباح ٢- التخلي عن جزء من التحكم والملكية.
هـ- إنشاء تعاونية	١- تمكين الفقراء من جمع الموارد المالية ٢- تقاسم المخاطر المالية	١- تقاسم الأرباح ٢- التشارك في صنع القرارات المالية
و- العمل مع المؤسسات المالية	١- يتم إنشاؤها لمساعدة المؤسسات الصغيرة ٢- تُوفّر القروض	١- تراعي المؤسسات المتوسعة

تمويل رأس المال بالأسهم وتمويل الديون

نوع التمويل	الإيجابيات	السلبيات
تمويل رأس المال بالاقتراض من مؤسسات الإقراض		
أنواع الاقتراض كافة	<ul style="list-style-type: none"> ١- سهولة الحصول عليها نسبياً ٢- التحكم بالمؤسسة وبملكيتها. ٣- إعادة الدفع في وقت أكثر ملاءمة ٤- قد تؤدي إلى توفير الأموال ٥- قد تكون التكاليف قابلةً للاقتطاع الضريبي ٦- يتيح التضخم تسديد القروض بقيمة أقل من الأموال 	<ul style="list-style-type: none"> ١- تكاليف فوائد عالية ٢- خطورة عدم كفاية الأرباح لقيمة قسط القرض ٣- ينبغي مشاركة المعلومات المالية والسرية ٤- قد يفرض المقرض قيوداً أو مهلاً زمنية على المقرض

معايير تقييم طلب القرض

أ- مدة القرض والغاية منه

ب- تلبية مقدم القرض لمعايير الإقراض الخمسة 5Cs

- الطبع Character
- القدرة Capacity
- رأس المال Capital
- الظروف Conditions
- الضمانات Collaterals

ج- فترة التسديد

د- خطة المشروع

هـ- الغرض من القرض

معايير تقييم مصادر القروض

أ- الكلفة Cost

ب- المخاطرة Risk

ج- المرونة Flexibility

د- التحكم Control

هـ- التوفّر Availability

و- وزن معايير التقييم Factors' weights

اهتمامات المسؤول عن القروض

- ١- هل يمكن للمؤسسة أن تسدّد القرض؟
- ٢- كيف سيتم تسديد القرض؟
- ٣- كيف ينوي المُقرض توظيف مال القرض؟
- ٤- ما هو نوع القرض؟
 - اقتراض تجاري
 - اقتراض قصير الأمد
 - اقتراض طويل الأمد
 - تمويل رأس المال بالأسهم
- ٥- هل ستحقق مبيعات المؤسسة المُخطّط لها أرباحاً، وستمكن من تسديد القرض؟

الموضوع (٧): طرق الدخول إلى عالم الأعمال

الأهداف التدريبية

سيتمكن المتعلمون في نهاية دراسة هذا الموضوع وتطبيق أنشطته من:

- تحديد إيجابيات وسلبيات شراء مؤسسة قائمة أو إنشاء مؤسسة جديدة أو تشغيل مؤسسة تتمتع بحق امتياز.
- التعرف على عناصر قصة نجاح أحد أصحاب المؤسسات من خلال استضافة ريادي.

طرق الدخول إلى عالم الأعمال

١- شراء مؤسسة قائمة

إذا لم يسبق لشخصٍ معيّن أن امتلك مؤسسة، فإن إقدامه على شراء مؤسسة قائمة وتشغيلها سيتضمّن إيجابيات كثيرة بالنسبة إليه، مثل وجود مجموعة من الزبائن، وإجراءات عمل متبّعة، وموظّفين مدربين، ومخزون وموقع قائم، ومؤسسة لها اسمها في السوق.

هناك أسئلة كثيرة يتعيّن على الريادي المحتمل طرحها بشأن أيّ مؤسسة معروضة للبيع وهي:

- لماذا أريد شراء هذه المؤسسة؟
- لماذا يريد صاحب المؤسسة بيعها؟
- هل ستحظى المؤسسة بمستقبل جيد حيث هي، وبطريقة عملها الحاليّة؟
- هل سأكون سعيداً في إدارة هذه المؤسسة؟
- هل أتمتّع بالمؤهلات اللازمة؟

طرق الدخول إلى عالم الأعمال

ويعد ثمن المؤسسة القائمة مسألة صعبة. لذا، عليك أن تأخذ بالحسبان ما الذي ستحظى به لقاء المال الذي تدفعه.

- فهل ستحصل على الأرض والمبنى؟
 - هل ستشتري المخزون والتجهيزات والإمدادات؟
 - هل تشتري اسم المؤسسة، وحقوق استعمال ذلك الاسم إلى الأبد؟
 - هل تدفع لصاحب المؤسسة الحالي لقاء عدم إنشائه مؤسسة أخرى في الجوار؟
- وتتعدّد سبل تقدير ثمن المؤسسة. ويمكنك تقدير ثمنها المعقول بمقارنتها بعددٍ من المؤسسات المُماثلة، ولكنّ أياً كان المبلغ الذي تدفعه، سيكون بمثابة استثمار توظّفه في المؤسسة الجديدة.

طرق الدخول إلى عالم الأعمال

٢- إنشاء مؤسسة جديدة

يرى معظم الأشخاص الذين يريدون أن يصبحوا ريادةيين أنّ الأسلوب الأفضل بالنسبة إليهم يتمثل في إنشاء مؤسساتهم الخاصّة، بدلاً من شراء مؤسسات قائمة. ويعطي هذا الأسلوب الريادي المُحتمل شعوراً بالرّضا الشخصي، إلاّ أنّها تقترن عادة، بخوض مخاطر عالية نسبياً بالمقارنة مع شراء مؤسسة قائمة.

ويعني إنشاء مؤسسة جديدة تخصيص الكثير من الوقت للتخطيط، ودراسة السوق المُحتملة للسلع والخدمات التي ستبيعها المؤسسة الجديدة.

طرق الدخول إلى عالم الأعمال

٣- الحصول على حق امتياز

- **حق الامتياز** هو نظام يطور بموجبه مانح حق الامتياز مؤسسة وينقذها، ومن ثم يقدم نسخة مطابقة عنها للمستفيد من حق الامتياز. ويعمد المستفيد من حق الامتياز إلى افتتاح مؤسسته بالاستناد إلى فكرة مؤسسة مانح الامتياز لقاء رسم معين.
- بالمقابل **يتلقى المستفيد** من حق الامتياز تدريباً، كما يحصل على مبدأ التسويق، والاسم التجاري للسلعة أو الخدمة. وينال كذلك ضماناً من مانح الامتياز، بأنه لن يسمح لأي مستفيد آخر من حق الامتياز نفسه أن يعمل في المنطقة نفسها. وتندرج هذه البنود كافة في عقد الامتياز الذي يكون ملزماً للطرفين.
- **يحد حق الامتياز من نسبة المخاطرة** لأن المنتج يكون معروفة في السوق، ولكنه من جهة أخرى يحد من صنع القرارات الريادية، ويقلص هامش الأرباح لأنه يقضي بدفع رسم أو نسبة من المبيعات الإجمالية.

إيجابيات وسلبيات شراء مؤسسة قائمة

الإيجابيات	السلبيات
■ مخاطرة أقل	■ قد يكون المنتج أو الخدمة في سوقٍ متراجعةٍ
■ حرية شخصية لا بأس بها	■ إمكانية نمو محدودة
■ حصول دخل من المبيعات فور شراء المؤسسة	■ قد تكون الديون عالية جداً أو المخزون كبيراً جداً
■ وجود علاقات مع الموردين والمصارف	■ قد تكون البضائع قديمة الطراز
■ خدمة أو منتج رائع بين الزبائن، وطريقة تشغيل مُعتمدة، وموظفون موجودون واسم قائم	■ قد يكون للبائع دوافع خفية لإقدامه على البيع، على سبيل المثال، حصول تراجع في أداء المؤسسة
■ قد يكون الموقع ممتازاً	■ قد تكون سمعة المؤسسة سيئة في الجوار ■ قد يكون موقع المؤسسة سيئاً

إيجابيات وسلبيات إنشاء مؤسسة جديدة

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> ■ مخاطر عالية في إنشاء مؤسسة جديدة 	<ul style="list-style-type: none"> ■ احتمال تكبّد نفقات وتكاليف بدء أقل
<ul style="list-style-type: none"> ■ الحاجة إلى الكثير من التخطيط الشخصي والعملي 	<ul style="list-style-type: none"> ■ حرية شخصية أكبر
<ul style="list-style-type: none"> ■ قد يكون من الضروري إيجاد الزبائن، وتطوير العلاقات معهم 	<ul style="list-style-type: none"> ■ القدرة على الدخول إلى سوق جديدة أو إدراج منتج جديد
<ul style="list-style-type: none"> ■ قد تواجه منافسة شديدة من المؤسسات القائمة 	<ul style="list-style-type: none"> ■ القدرة على تغيير الممارسات التي تتبّعها المؤسسة، أو تغيير وجهتها بسرعة
<ul style="list-style-type: none"> ■ قد يصعب تأمين التمويل لفترة بدء طويلة 	<ul style="list-style-type: none"> ■ إمكانية اعتماد عمليات جديدة منذ المرحلة الأولى

إيجابيات وسلبيات الحصول على حق امتياز

الإيجابيات	السلبيات
■ مخاطرة أقل في فترة البدء	■ قدرة أقل على صنع القرارات الريادية
■ تكاليف الاستثمار في فترة البدء معروفة	■ تمثل رسوم الامتياز تكلفة إضافية على المؤسسة
■ إطلاق جيد للمنتج أو الخدمة في السوق	■ عدم إمكانية إدخال منتج جديد من موردين آخرين
■ مفهوم تسويق تم اختباره	■ اعتماد قوي على مانح الامتياز
■ تأمين مانح الامتياز للتدريب	■ إذا خسر مانح الامتياز في السوق، فستواجه مؤسستك خسارة في السوق كذلك