# الموضوع (7): 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 تتمتّع بحق امتياز.
	+ التعرف على عناصر قصة نجاح أحد أصحاب المؤسسات من خلال استضافة ريادي.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Handout | بيان معلومات (1) | الوحدة (6): الموضوع (7) |

طرق الدخول إلى عالم الأعمال

1. شراء مؤسسة قائمة

إذا لم يسبق لشخصٍ معيّنٍ أن امتلك مؤسسة، فإن إقدامه على شراء مؤسسة قائمة وتشغيلها سيتضّمن إيجابيات كثيرة بالنسبة إليه، مثل وجود مجموعة من الزبائن، وإجراءات عمل متبّعة، وموظّفين مدرّبين، ومخزون وموقع قائمٍ، ومؤسسة لها اسمها في السّوق.

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

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

ويعد ثمن المؤسسة القائمة مسألة صعبةً. 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، ولكّن أيّاً كان المبلغ الذي تدفعه، سيكون بمثابة استثمار توظّفه في المؤسسة الجديدة.

1. إنشاء مؤسسة جديدة

يرى معظم الأشخاص الّذين يريدون أن يصبحوا رياديين أنّ الأسلوب الأفضل بالنسبة إليهم يتمثّل 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.

1. الحصول على حق امتياز

حق الامتياز هو نظام يطوّر بموجبه مانح حق الامتياز مؤسسة وينفّذها، ومن ثم يقدّم نسخة مطابقة عنها للمستفيد من حق الامتياز.

ويعمد المستفيد من حق الامتياز إلى افتتاح مؤسسته بالاستناد إلى فكرة مؤسسة مانح الامتياز لقاء رسمٍ معيّن. وبالمقابل يتلقّى المستفيد من حق الامتياز تدريباً، كما يحصل على مبدأ التسويق، والاسم التجاري للسلعة أو الخدمة. وينال كذلك ضمانةً من مانح الامتياز، بأنّه لن يسمح لأي مستفيدٍ آخر من حق الامتياز نفسه أن يعمل في المنطقة نفسها.

وتندرج هذه البنود كافة في عقد الامتياز الذي يكون ملزماً للطرفين. ويحدّ حق الامتياز من نسبة المخاطرة لأن المنتج يكون معروفاً في السوق، ولكنّه من جهة أخرى يحدّ من صنع القرارات الريادية، ويقلّص هامش الأرباح لأنّه يقضي بدفع رسمٍ أو نسبةٍ من المبيعات الإجمالية.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Transp | معين تدريبي (1) | الوحدة (6): الموضوع (7) |
| 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 رائج بين الزبائن، وطريقة تشغيل مُعتمدة، وموظفون موجودون واسم قائم
 | * + قد يكون للبائع دوافع خفيّة 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
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Transp | معين تدريبي (2) | الوحدة (6): الموضوع (7) |
| إيجابيات وسلبيات إنشاء مؤسسة جديدة |

|  |  |
| --- | --- |
| **الإيجابيات** | **السلبيات** |
| * + احتمال تكبّد نفقات وتكاليف بدء أقل
 | * + مخاطر عالية في إنشاء مؤسسة جديدة
 |
| * + حرية شخصية أكبر
 | * + الحاجة إلى الكثير من التخطيط الشخصي والعملي
 |
| * + القدرة على الدخول إلى سوق جديدة أو إدراج منتج جديد
 | * + قد يكون من الضروري إيجاد الزبائن، وتطوير العلاقات معهم
 |
| * + القدرة على تغيير الممارسات التي تتّبعها المؤسسة، أو تغيير وجهتها بسرعة
 | * + قد تواجه منافسة شديدة من المؤسسات القائمة
 |
| * + إمكانية اعتماد عمليات جديدة منذ المرحلة الأولى
 | * + قد يصعب تأمين التمويل لفترة بدء طويلة
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Transp | معين تدريبي (3) | الوحدة (6): الموضوع (7) |
| 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 منتجٍ جديدٍ 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
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Worksheet** | ورقة عمل (1) | الوحدة (6): الموضوع (7) |

أسئلة للرياديين

1- ما الذي /من دفعك للبدء بمؤسستك الخاصة؟

2- ما كانت أهدافك من البدء بمؤسستك الخاصة؟

3- كيف حدّدت فكرة مؤسستك؟

4- ما المنتج أو الخدمة التي توفّرها مؤسستك؟

5- ما الخبرة التي كنت تتمتّع بها في مجال الأعمال قبل البدء بمؤسستك؟

6- ما المشاكل التي واجهتها لدى البدء بمؤسستك وتشغيلها؟

7- كيف تمكنت من حل هذه المشاكل؟

8- ما مصادر التمويل التي كانت لديك للبدء بمؤسستك؟

9- ما المساهمات التي تقدّمها مؤسستك لرفاه المجتمع المحلّي؟

10- هل يملك أحد أعضاء عائلتك مؤسسة خاصة؟

11- من زبائنك الأساسيون وكيف تروج لمؤسستك؟

12- من هو/من كان معلّمك الخاص؟

13- كيف أثّرت خلفيتك الشخصيّة على قرارك بالبدء بمؤسستك الخاصة؟

14- هل سبق أن فشلت في مؤسسة خاصة أنشأتها؟

15- كيف تستخدم أرباحك؟

16- كيف تنافس المؤسسات المماثلة الأخرى؟

17- ما النصائح التي تقدمها للأشخاص الذين يفكّرون في البدء بمؤسساتهم الخاصة؟

18- ما أفضل وأسوأ شيء من كونك صاحب مؤسسة خاصة؟

19- كم تمضي من الوقت كل أسبوع على الأنشطة المتعلقة بمؤسستك؟

20- هل تعاني من أي إعاقة اضطررت إلى تجاوزها كصاحب مؤسسة؟

21- ما التعديلات التي أدخلتها على مبنى أو موقع مؤسستك لصالح الزبائن والمستخدمين من الأشخاص ذوي الإعاقة؟

22- هل يواجه شخص من الجنس الآخر صعوبة في إدارة مؤسستك؟

23- ما هي الإعاقات لدى الأشخاص ذوي الإعاقة التي تمنعهم من إدارة مؤسسة كمؤسستك؟

24- هل لديك شريك أو شركاء في مؤسستك؟

25- في حال كان لديك شريك، من هو؟

26- كيف يتم توزيع/إدارة المهام والأرباح بين الشركاء؟

27- ما نوع الموارد الطبيعية التي تستخدمها مؤسستك؟

28- ما هو تأثير مؤسستك على البيئة الطبيعية؟