

## الفصل الثالث تأسيس المشروع الصغير

أولاً: شراء مشروع صغير: المزايا والعيوب.

أساليب تحديد قيمة العمل

1 - أسلوب الميزانية العمومية

2 - أسلوب الميزانية العمومية المعدلة.

مدخل الإيرادات

مدخل رزمة الإيرادات

مدخل السوق

ثانياً: تأسيس مشروع جديد: المزايا والعيوب

تمارين الفصل الثالث

### تأسيس المشروع الصغير

يمكن للمستثمر في المشروع الصغير اختيار بين بديلين ، أما شراء مشروع صغير حالي معروض للبيع ، أو المباشرة بتأسيس مشروع صغير جديد . ويعتمد قرار الشراء أو التأسيس على عدة عوامل ، حيث أن القرار يعتمد على تقييم تفصيلي مدروس وتحليل كل بديل . وفيما يلي نتطرق لأسلوب ومزايا وعيوب كل من البديلين

#### أولاً : شراء مشروع صغير :

إن عملية شراء مشروع قائم صغير يجب أن لا تتم بتسرع وبدون دراسة مسبقه . إذ لاجابة للتسرع في مثل هذا القرار ، وتتطلب عملية تقييم المشروع فترة زمنية كافية ليتمكن تحليل وتقييم إيجابيات وسلبيات المشروع .

#### المزايا :

1 - شراء مشروع ناجح قد يؤدي لاحتمال استمرار نجاحه : إن شراء عمل مزدهر بسعر معقول قد يؤدي لزيادة احتمال استمرار نجاح العمل وذلك بسبب أن المالك السابق للمشروع قد تمكن من إيجاد قاعده من العملاء ، بناء علاقات جيدة مع الموردين ، وأوجد نظاماً متكاملًا للعمل ، وما على المالك الجديد للمشروع إلا إدخال بعض التعديلات لجذب عملاء جدد إلى جانب الاحتفاظ بالعملاء الحاليين .

2 - قد يكون موقع المشروع مناسباً : بما أن موقع المشروع يعتبر من العوامل الأساسية المؤثرة في نجاح العمل لذلك فقد يكون من الحكمة شراء المشروع الذي يحتل موقعاً جيداً .

3 - يتوفر لدى المشروع العاملين المدربين والموردين الذين تمكن المشروع من بناء علاقات جيدة معهم : إن توفر العاملين المدربين يعتبر عاملاً مساعداً أساسياً لصاحب المشروع إذ يتمكن من خلالهم من بدء العمل وتحقيق الإيرادات ، وفي نفس الوقت يتمكن من إكتساب الخبرة الكافية في إدارة العمل ، هذا بالإضافة الى أن العمل الحالي تمكن من بناء علاقات عمل جيدة مع عدد من الموردين ، الذين يمكن الاعتماد عليهم في الاستمرار بالعمل ، ويتمكن صاحب المشروع الجديد من الاستمرار في التعامل معهم إلى أن تتوفر له الفرصة للتعامل مع موردين جدد أو إضافة عدد آخر من الموردين .

4 - المعدات والمكائن تم نصيبها في العمل ، وبطاقة إنتاجيه معروفة : إن الحصول على

المكائن والمعدات الجديدة وتركيبها في العمل ليست بالعملية البسيطة إذ تتطلب الكثير من الخبرة والجهد والوقت، كما إن المشتري يتمكن من التصرف على ظروف المصنع ومكائنه ومعداته والطاقة الإنتاجية قبل عملية الشراء وبالتأكيد سيكون سعر شراؤها أقل من سعر شراء المكائن والمعدات الجديدة.

5- توفر المخزون وتوفر الائتمان التجاري: الكمية المناسبة من المخزون السلمي تعتبر عاملاً أساسياً مؤثراً في كلفة المبيعات والسيطرة عليها. وبذلك فإن شراء مشروعاً ناجحاً يعني ضمناً أنه تمكن من الموازنة بين الكلفة وكمية المخزون المناسب، كما يعني أيضاً أن المالك السابق تمكن من بناء علاقات إنتمانية جيدة مع الموردين التي يمكن للمالك الجديد الاستفادة منها.

6- بداية جديدة : إن شراء مشروعاً قائماً يختصر الكثير من الوقت والكلفة والجهد المطلوب لبناء وتأسيس مشروع جديد . حيث يتمكن المالك الجديد من بدء العمل منذ اليوم الأول لشرائه العمل ، وبذلك يتمكن من الحصول على الإيرادات أثناء تعلمه لعمله الجديد.

7- يمكن الاستفادة من خبرات المالك السابق للمشروع: يمكن الاستفادة من خبرات المالك السابق للمشروع حتى في حالة عدم تواجده في العمل، إذ يمكن الاستفادة من سجلات العمل التي تعتبر مرشداً للمالك العمل الجديد إلى أن يتمكن من العمل ويتعرف على السوق المحلية، ويتمكن من متابعة تأثير القرارات الهامة على الكلف والإيرادات، يتعلم من أخطاء وإنجازات المالك السابق. كما يمكنه الاستفادة منه لمعرفة قواعد العمل غير المكتوبة، وما هي السلوكيات المقبولة في العمل بمن يثق وبمن لا يثق. هذا بالإضافة إلى العديد من الأمور غير الملموسة في العمل.

8- صفقه رابحة: بعض المشاريع المعروضة للبيع في السوق وتكون صفقة حقيقية. فقد يضطر المالك السابق لاتمام عملية البيع بشكل سريع لسبب ما، مما يؤدي به لبيع العمل بسعر منخفض وكلما كان العمل أكثر تخصصاً في مجال معين، كلما كانت الصفقة أفضل. وإذا ما تطلب العمل تدريباً متخصصاً وخبرة في ذلك المجال فإن ذلك يؤدي لانخفاض عدد المشترين المحتملين وإذا مارغب البائع بدفعه اولى بمبلغ كبير، أو

## تأسيس المشروع الصغير

البيع نقداً فإن ذلك يؤدي لصعوبة إيجاد عدد كبير من المشترين. وبذلك فإن عملية شراء المشروع ستكون صفقة مناسبة للمشتري.

### عيوب شراء مشروع قائم:

قد يكون المشروع معروضاً للبيع بسبب عدم قدرته على تحقيق الربحية ولكن ذلك لا يكون ظاهراً للغير، بسبب تلاعب المالك بالسجلات المحاسبية للمشروع. ولذلك فعلى المشتري أن يدرس المشروع جيداً قبل إتخاذ قرار بشأن شرائه ومن العوامل التي قد تكون سبباً في فشل المشروع:

1 - عدم توفر الخصائص المطلوبة للعمل لدى العاملين الحاليين في المشروع: قد يكون احتفاظ المالك السابق بالعاملين الحاليين في العمل لأسباب معينة لا تتعلق بالعمل، مثل الصداقة أو القرابة، وبذلك قد لا يكون هؤلاء العاملون يمتلكون المهارات والقابليات لأنجاز العمل. وإذا ما رغب بإدخال أي تعديلات في العمل أو أسلوب إنجازه، فإنها لا تلاقي ترحيباً من قبل العاملين الحاليين، وفي النهاية قد يضطر للأستغناء عنهم وإستبدالهم بعاملين جدد.

2 - قد يكون المالك السابق سبباً مباشراً في السمعة السيئة للعمل، أما بسبب علاقته السيئة بالموردين (لا يستد مطالبات في مواعييدها مثلاً) أو مع العملاء أو مع العاملين، كل هذه العوامل تؤدي الى تراجع إيرادات العمل التي لا تظهر في التقارير المالية، ولكن نتائجها بالتأكيد ستؤثر سلباً على العمل.

3 - موقع العمل أصبح غير ملائم: موقع العمل الذي كان جيداً في وقت إنشائه قد يصبح موقعاً سيئاً في الوقت الحالي، بسبب تغير اتجاهات السوق أو التغيرات الديموغرافية في المنطقة، أو أية عوامل أخرى، لذلك فإن على المشتري تقييم بيئة العمل (المنطقة) واحتمالات التوسع المستقبلية قبل إتخاذ قرار الشراء.

4 - المكائن والمعدات قد تكون متقادمة و غير كفؤة: قد يهمل المشتري إستشارة خبير لتقييم تجهيزات العمل ومعداته قبل إبرام عملية الشراء ويكتشف فقط بعد ذلك كفاءة مما يؤثر سلباً على إيرادات العمل في المستقبل، ويعتقد المشتري من الخطأ والجهد.