المحور الخامس

مراحل تأسيس المقاولاتية

محاضرة مقدمة من طرف: د. فاطمة بكدي

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر: تخصص تأمينات –جامعة خميس مليانة–الجزائر

محاور المحاضرة

- مراحل قبل تأسيس المقاولة
- مراحل التأسيس ودورة الأعمال

مراحل تأسيس المقاولاتية:

المراحل المذكورة هنا هي المراحل التي تم اعتمادها من قبل إدارة الأعمال الصغيرة (small business administration) بأمريكا، تتمثل هذه المراحل في: إجراء أبحاث السوق، كتابة خطة العمل، التمويل، اختيار الموقع، اختيار هيكل الأعمال، اختيار اسم المشروع، البطاقة الضريبية، التراخيص، فتح حساب بنكي. ومن جهتنا نحاول التوسع في هذه المراحل وتقسيمها إلى جزئين، الأول يتعلق بمرحلة ما قبل تأسيس المقاولة والثانية تتعلق بمرحلة التأسيس ودورة الأعمال.

الجزء الأول: مراحل قبل التأسيس

1. **عناصر متعلقة بالاستعداد النفسي وتحضير الفكرة:** تنطلق هذه العناصر من الفكرة إلى المؤسسة

- **أولا. مرحلة توليد الأفكار والتعرف على الفرص:**

ما هو سبب عدم توفر منتج أو خدمة ما في السوق؟ لماذا لا يتم تحسين منتج أو خدمة معينة؟ من يستفيد من فكرتك؟ كيف ستسوق؟ هل الفكرة مربحة؟ وهكذا قد تطرح عدة تساؤلات حول تلبية احتياجات سوق معينة. هنا يكون الابتكار، ويتم فحص الأفكار وبحث جدواها.

في هذه المرحلة يجب اخذ المشورة من العائلة والأصدقاء وشركاء العمل والمختصين.

- **تقييم الفكرة**: يتم تقييم الفكرة من عدة نواحي هي:
  - ✓ المالية: مدى قدرة المقاول على تحويل فكرته إلى مشروع تحت قيد ماليته
  - ✓ البشرية: مدى توفر الكفاءات المطلوبة للمساعدة في تجسيد فكرته
  - ✓ التسويقي: مدى جاذبية الفكرة ووجود طلب عليها
  - ✓ الشخصي: مدى حماس وطموح المقاول للإنجاز
  - ✓ المعرفي: يتعلق بخبرات ومعارف المقاول في المجال

هنا يتم معرفة جدواها ويجري العمل على تطويرها.

اختبار الفكرة: التحدث مع بعض الأشخاص الذين يحتمل أن يكونوا عملاء لمعرفة رأيهم. مثلا هل ستشتري المنتوج إذا طرح في السوق؟

تحويل الفكرة إلى فرصة: الفكرة التي تم اختيارها هي فرصة واعدة، ولابد من التجسيد الفعلي لهذه الفكرة.

مصادر الفكرة: تتمثل مصادر الفكرة في:

- التعرف على الأصدقاء لهم نفس التفكير المقاولاتي، العائلة، الخبرة الشخصية، التعليم.
- فرصة السوق أو تحليل فجوة السوق (نقص موجود في السوق)
- الزبائن.
- المؤسسات المنافسة.
- قنوات التوزيع.
- الجهات الحكومية.
- المؤسسات المالية ووكلات التنمية وغرف الصناعة والتجارة.
- المعارض التجارية.
- مجموعات التركيز.

- العصف الذهني.

ثانيا: اجراء أبحاث السوق:

ثالثا: الدراسة الفنية للمشروع:

رابعا. كتابة خطة العمل (business planning):

التخطيط هو مرحلة تتزامن مع كل مرحلة من مراحل تنظيم المشروع.

وضع خارطة طريق لكيفية إنشاء العمل الجديد وتشغيله وتنميته. ويمكن استخدام الخطة لإقناع الأشخاص بأن العمل مع مقاولتك هو خيار ذكي.

وضع خارطة طريق واضحة في وقت مبكر أمر بالغ الأهمية لمستقبل أية مؤسسة من حيث الأداء الأحسن وإيجاد أفضل المواهب وجذب المستثمرين المناسبين. هذه الخطة عادة تكون من 5-10 سنوات، والتي تتوقف على خيال وحدس رائد الاعمال.

خامسا. تمويل المقاولاتية (الدراسة المالية للمشروع):

خطة العمل التي تم اعدادها ستساعد على معرفة مقدار التمويل الذي سيحتاجه المشروع لبدء التشغيل، إذا لم يكن رأس المال الخاص كافيا فسيتم رفعه من خلال الاقتراض، وهناك عدة طرق متنوعة للحصول على التمويل.

الحصول على تمويل لتنفيذ مشروع جديد امر صعب بالنسبة لبعض المقاولات.

يتطلب تدبير التمويل ما يلي:

- تحديد رأس المال المرغوب لتأسيس الشركة وكلفة الايجار وكلفة التجهيزات وكلفة الأجور والخبراء، كلفة الدعاية والتسويق، متطلبات التأسيس والتسجيل.
- تحديد مصادر التمويل:
- التعرف على الجهات الداعمة للمشاريع والتواصل معهم لمناقشة خطة العمل.

سادسا. اختيار الموقع

اختيار موقع المشروع المراد إنجازه، لأن الموقع يتأثر بالضرائب والأرباح والمتطلبات القانونية ومتطلبات الايجار. **معاير اختيار الموقع:** يتأثر اختيار موقع المشروع المراد إنجازه، لأن الموقع يتأثر بالضرائب والأرباح والمتطلبات القانونية ومتطلبات الايجار.

- **القرب من السوق وتكلفة النقل:** القرب من السوق لمراعات تكلفة النقل وتسليم السلع، أي يجب مراعاة إذا كان العملاء يقومون بإعادة البيع أو أنهم نهائيون بالنسبة للشركة (التسهيل على العملاء العثور على منتج الشركة).
- **المواد الأولية:** إذا كانت الواد الأولية كبيرة الحجم ومكلفة النقل، فإن ذلك يؤثر على هامش الربح.

- **مدى توفر البنية التحتية:** الأمن، امدادات الطاقة بشكل مستمر، الطرق، المياه، اليد العاملة، التغطية بالأنترنت، مواقف السيارات.
- **تكاليف الأرض:** تتعلق بأسعار الإيجار أسعار العقارات.
- **العمالة الماهرة:** توفر العمالة في منطقة معينة يجلب الشركات للعمل في المنطقة.

سابعا. اختيار هيكل الأعمال

البنية القانونية التي يتم اختيارها تؤثر على متطلبات تسجيل المشروع، والمبلغ الذي يتم دفعه للضرائب وتحديد المسؤولية الشخصية. بناء على هيكل التمويل والمسؤولية يمكن تحديد النوع المناسب.

توجد عدة أنواع للشركات منها الفردية– والشراكة – والشركة ذات المسؤولية المحدودة وأنواع أخرى من الشركات مثل شركة سي (C corp)، وشركة أس (S corp)، والشركة بي (B corp).

لماذا اختيار هيكل الاعمال مهم؟

- يؤثر على مقدار الضرائب الواجب دفعه.
- يتأثر بمستوى المخاطر أو المسؤولية اتجاه الأصول الشخصية مثل العقارات والمنازل والمدخرات الشخصية.
- يؤثر على القدرة على جمع الأموال من المستثمرين الملاك أو أصحاب رؤس الأموال.
- يؤثر على إمكانية التحويل إلى هيكل أعمال آخر مختلف مستقبلا.
- يؤثر على الإجراءات والاعمال الورقية التي تحتاج إلى تقديمها.

العناصر التي يجب مراعاتها قبل اختيار هيكل الاعمال

الأهداف: لا بد من معرفة أي هيكل يتماشى بشكل أفضل مع الأهداف المحددة، فيجب ان يدعم الهيكل القانوني المختار النمو والتغيير.

- **التعقيد:** الشركات الفردية بسيطة عند بدء التشغيل، ولكن يصعب الحصول عن طريقها على تمويل بنكي، من جهة أخرى شركات المسؤولية المحدودة لها متطلبات إبلا غ مختلفة مختلفة مع الجهات الحكومية.
- **المسؤولية:** بعض الشركات لا يمكن للدائنين والعملاء الوصول إلى أي أصول شخصية في حال مقاضاة الشركة، مثل الشركات ذات المسؤولية المحدودة، عكس الشركات الفردية.
- **الضرائب:** الشركات ذات المسؤولية المحدودة والشركات الفردية تدفع الضرائب، حيث تعتبر جميع الأرباح دخلا شخصيا. ويمنع هيكل الشركة ذات المسؤولية المحدودة الازدواج الضريبي ويتأكد من أنك لا تخضع للضريبة كشركة ولكن كفرد.
- **المراقبة:** يمكن التفاوض على السيطرة في اتفاقية الشراكة، بينما في الشركة ذات المسؤولية المحدودة والفردية تمثل خيار جيد للتحكم الأساسي.

- **رأس المال المستثمر**: الأفضل اختيار هيكل الشركة عندما ترغب فب الحصول على رأس المال من البنك أو رأس المال الاستثماري. الشركات يمكنها بيع الأسهم وجمع التمويل، في حين ان الشركات الفردية لا يمكنها ذلك الا من خلال الحسابات الشخصية أو التعامل مع الشركاء.

ثامنا. اختيار إسم المشروع

في هذه المرحلة يتم اختيار الاسم المثالي، والتأكد من أن الاسم غير مستخدم في نشاط تجاري آخر من قبل شخص آخر.

تاسعا. تسجيل المشروع

بمجرد اختيار الاسم التجاري، وحتى يأخذ طابعه القانوني وحماية العلامة التجارية، فإن الأمر يتطلب تسجيل المشروع.

عاشرا. **البطاقة الضريبية**

فتح الحساب المصرفي التجاري والحصول على رقم الضمان الاجتماعي لغير الأجراء يتطلب الحصول على معرف ضريبي.

احدى عشر. التراخيص وفتح الحساب البنكي

التقدم بطلب ترخيص ببدء التشغيل، فمثلا لفتح صيدلية المطلوب مسافة معينة بين صيدلية وأخرى، المطاعم ترخيص من الحماية المدانية.

عندما يكون المشروع على استعداد لبدء قبول أو إنفاق المال، يتطلب الأمر فتح حساب تجاري في البنك.

الجزء الثاني: مراحل تتعلق بتنفيذ المشروع

وهنا تبدأ دورة الاعمال الفعلية الخاصة بالشركة، وتشمل عدة مراحل:

1. **الانطلاق أو بدء التشغيل:**

بعد اختيار الفكرة واختبارها الاستعداد للانطلاق، تأتي مرحلة بدء التشغيل. يتم تنفيذ خطة العمل وببداية بناء النجاح وإدارة المشروع. تكون مليئة بالإثارة والخوف في نفس الوقت

يتم الدخول إلى السوق وإصدار أول منتج، وهنا يبدأ السوق بالتشكل تدريجيا. قد تحتاج إلى التمويل في هذه المرحلة.

يعتقد الكثيرون أن هذه المرحلة هي الأكثر خطورة من دورة الحياة بأكملها.ويعتقد أن الأخطاء التي ارتكبت في هذه المرحلة تؤثر على سنوات الشركة القادمة، وهي السبب الأساسي لعدم وصول 25 بالمائة من الشركات الناشئة إلى عيد ميلادها الخامس.

تحتاج هذه المرحلة إلى القدرة على التكيف، وسيحدث تعديل على المنتجات أو الخدمات بناء على التعليقات الأولية للعملاء الأوائل، لذا يمكن أن يحدث الارتباك هنا.

2. **مرحلة النمو**: هنا يتم البحث عن استراتيجيات للبقاء في الصناعة، ويتم البحث عن مصادر جديدة للتمويل أو الاحتفاظ بالتمويل الذاتي. قاعدة العملاء تتسع ويتزايد عدد العمال. قد تحتاج إلى راس المال المغامر وستحتاج إلى متخصصين أكثر في الإدارة المهنية.

يتحسن التدفق النقدي ويتم تغطية النفاقات الجارية. تطرح هذه المرحلة عدة تحديات تتعلق بالمنافسة، وإدارة الإيرادات المتزايدة واستيعاب القوى العاملة. لايزال رئيس الشركة في الخطوط الأمامية في كثير من الأحيان.

3. **المرحلة المفرطة أو التوسع**: يحدث نموا مفرطا. لم يعد لديك وقت لإدارة بعض المجالات، واثبت عملك وجوده في الصناعة، ويبدأ التفكير في التوسع لمناطق جغرافية جديدة. تحقق نموا سريعا في الإيرادات والتدفقات النقدية.

4. **مرحلة النضج**:

5. **مرحلة الموت**: الذي يحدث في هذه المرحلة هو المرض والانحدار الشديد، وتسمى كذلك بمرحلة **مرحلة** الشيخوخة والانحدار. لا توجد في هذه الحالة طريقة للتحفيز، والخيار الأفضل هو الاغلاق

لا تواجه جميع الشركات كل مرحلة من مراحل دورة حياة المقاولاتية، فقد تشهد بعض الشركات نموا كبيرا بعد بدء التشغيل مباشرة، وقد يقرر المؤسسون صرف الأموال على الفور والقفز مباشرة على مرحلة الخروج.