

بدء النشاط التجاري

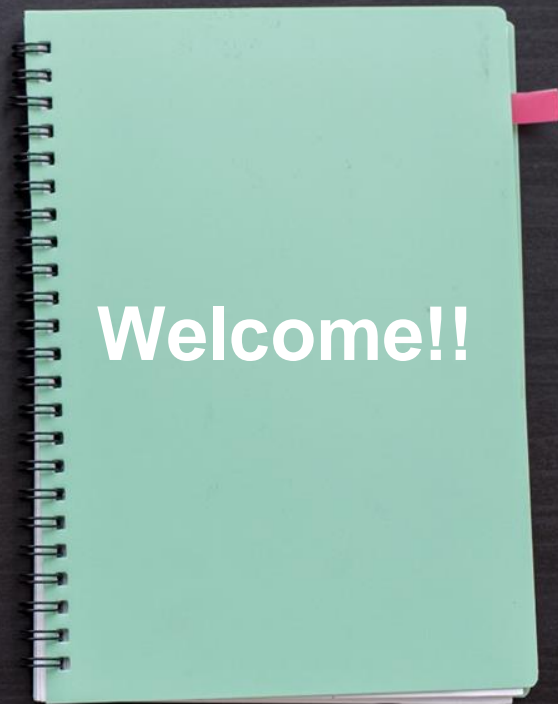
Module 3



جامعة الإسكندرية
ALEXANDRIA
UNIVERSITY



CERTIPORT
A PARTNER FOR BUSINESS



Welcome!!

Outlines

قيمة خطة الاعمال لرائد الاعمال

تحليل المنافسة

تحديد أهدافك والتوقعات المالية

تحديد الهيكل التنظيمي بوضوح

مناقشة خطة التسويق

أنواع الشركات في مصر

مصادر تمويل الاعمال المبتدئة

الممارسات الأخلاقية والمسؤوليات الاجتماعية للنشاط التجاري

أنشطة والتقييم

قيمة خطة الأعمال لرائد الأعمال

تشير الدراسات إلى أن رواد الأعمال الذين يقومون بإنشاء خطط أعمال لديهم تقريبا ضعف فرص نمو أعمالهم وتأمين التمويل ...



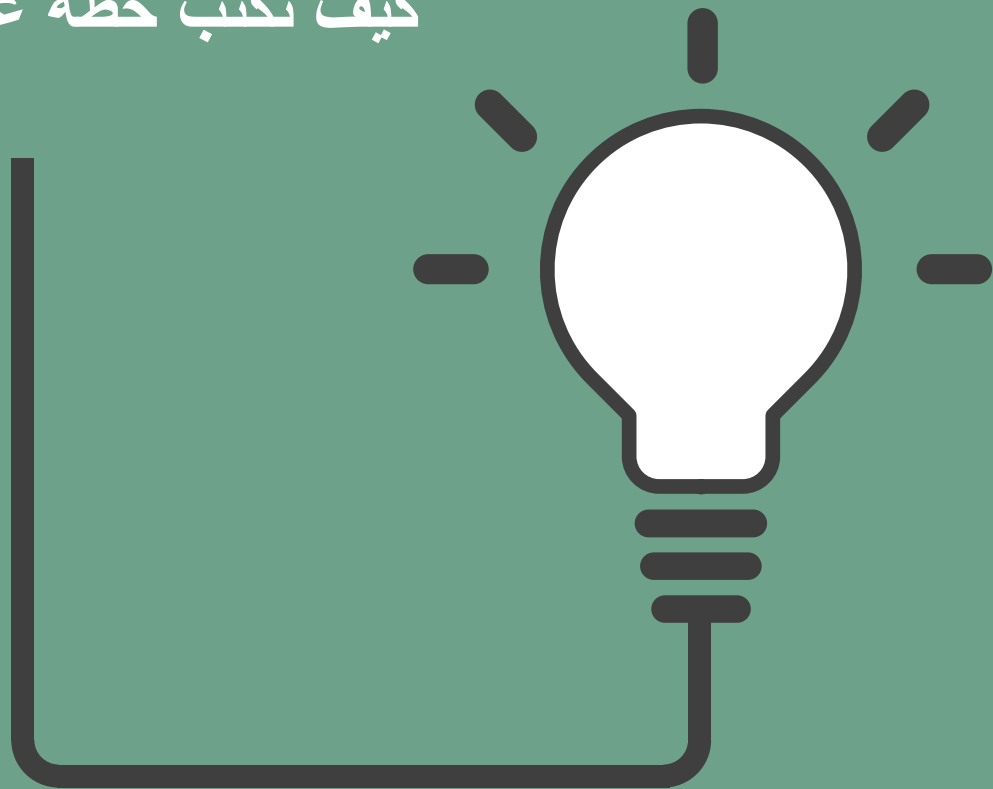
الأسباب لكتابة خطة عمل :

- أنت تريد أن تبدأ عمل تجاري
- تمتلك شركة قائمة بالفعل وتطلب المساعدة
- تحتاج إلى تحديد أهدافك
- تحاول التنبؤ بالمستقبل
- تريد استخدامه للحصول على كل الأموال التي ستحتاجها

إن كتابة خطة رسمية تزيد من فرص نجاحك بنسبة 16%

كما أن وجود خطة عمل يمنحك فرصة أفضل لزيادة رأس المال لشركتك الناشئة. لن تعطيك البنوك أو المستثمرين جنيها واحدا إذا لم تكن لديك خطة عمل قوية. بالإضافة إلى ذلك ، ترى الشركات التي لديها خطط أعمال معدلات نمو أعلى من تلك التي لا تمتلك خطة

كيف تكتب خطة عمل لشركتك المبتدئة



تتكون خطة العمل النموذجية من العناصر التالية:

ملخص تنفيذي

وصف الشركة

أبحاث السوق

وصف المنتجات و / أو الخدمات

الإدارة والهيكل التشغيلي

استراتيجية التسويق والمبيعات

الماليات

تحديد السوق الذي تريد استهدافه

لمعرفة السوق المستهدفة ، ابدأ بافتراضات واسعة ثم احصرها قليلاً...

تتمثل أفضل طريقة لتقسيم المستهلكين في استخدام هذه الفئات الأربع:

1. السلوكيات
2. العوامل النفسية
3. الديموغرافية (توزيع السكان)
4. النطاق الجغرافي

ابدأ بأشياء مثل:

الموقع

العرق

مستوي الدخل

النوع

السن

تحليل المنافسة



يجب إجراء التحليل التنافسي في نفس الوقت الذي يتم فيه تحديد جمهورك المستهدف. كل ذلك يندرج تحت جزء أبحاث السوق في خطة العمل الخاصة بشركتك. بمجرد معرفة من هم منافسيك ، سيكون من الأسهل تحديد كيف ستكون شركتك مختلفة عنهم. ولكن هذه المعلومات ستعتمد إلى السوق المستهدف الخاص بك. أو يمكنك بناء تمايز السعر الخاص بك على ما علمته عن السوق المستهدفة. من تلك النقطة ، ستتمكن من تحديد منافسيك.

يجب أن تكون على علم بجميع أرقامك بالترتيب عند كتابة خطة عمل ، خاصةً إذا كنت تخطط لتأمين تمويل الاستثمار.

اعرف بالضبط مقدار المال الذي تحتاجه لإنشاء الشركة واستمرار التشغيل ؛
وإلا فستنفد منك الأموال.

يعد نفاذ النقود أحد أكثر الأسباب وراء فشل الشركات الناشئة.

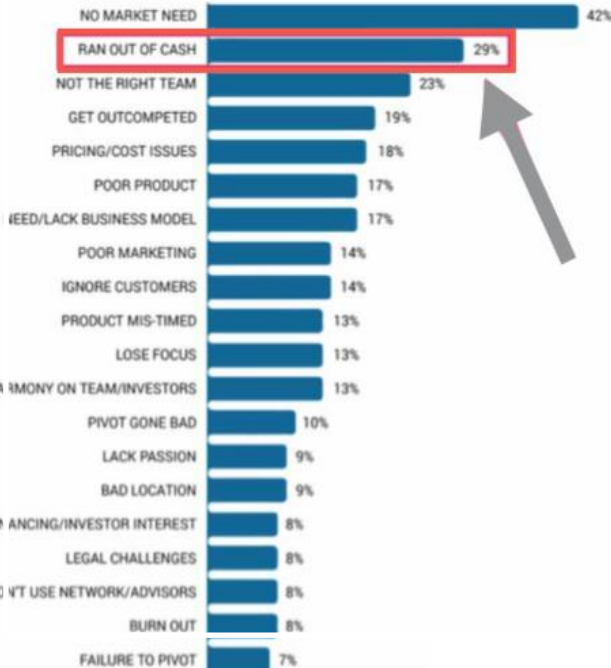
قضاء بعض الوقت لتنظيم ميزانيتك قبل بدء التشغيل سؤدى إلى تقليل هذه المخاطر.

ابحث كل شيء. ابدأ بالأساسيات مثل:

- تكاليف المعدات
- الممتلكات (شراء أو تأجير)
- الرسوم القانونية
- الرواتب
- التأمين
- المخزون

THE TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL

Based on an Analysis of 101 Startup Post-Mortems





حدد أهدافك وتوقعاتك المالية

- بيانات الدخل
- ميزانية عمومية
- تقارير التدفقات النقدية أو غيرها من المستندات المحاسبية

يمكنك وضع هذه التوقعات بناء على إجمالي عدد السكان في السوق المستهدفة في منطقتك والنسبة التي يمكنك تغطيتها من تلك السوق. وإذا كان لديك نية اتباع استراتيجية التوسع، قم بإيضاح ذلك في توقعاتك المالية .

يجب أن تغطي هذه التوقعات أول ثلاث إلى خمس سنوات من بدء التشغيل الخاص. تأكد من أنها معقولة .. في الواقع ، قد لا تحقق شركتك ارباح حتى في أول عامين.

هذا مقبول. طالما أنك تتعامل مع نفسك ومع المستثمرين المحتملين بأمانة ، ستغطي خطتك المالية تحليل التعادل. على الرغم من أنه من المعقول توقع زيادة أرباح مبيعاتك كل عام ، إلا أنك لا تزال بحاجة إلى أخذ جميع العوامل في الاعتبار.

قم بتحدد الهيكل التنظيمي بوضوح



ناقش خطة التسويق الخاصة بك

كيف ستحصل على عملاء بناء على أبحاث السوق للجمهور المستهدف والتحليل التنافسي؟
يجب الحفاظ على فعالية التكلفة قدر الإمكان.
ضع هذه الفئات في الاعتبار عند وضع خطة تسويق:

Business Objectives	Marketing Priorities	Marketing Goals	Marketing Strategy	Key Actions	Dependencies and Risks
<i>What the company wants to achieve</i>	<i>The top areas of focus for marketing leadership</i>	<i>What marketing will contribute to business objectives</i>	<i>The approach marketing takes to achieve its goals</i>	<i>How the marketing strategy will be executed</i>	<i>What needs to be addressed for the strategy to work</i>
					

ضع بعض الأساسيات قبل بدء العمل

إطلاق موقع على شبكة الانترنت
البقاء نشطا على منصات وسائل الاعلام الاجتماعية
البدء في بناء قائمة مشتركين في البريد الإلكتروني
التركيز على الاحتفاظ بالعملاء
وضع برامج ولاء للعملاء.



كيف تختار أفضل هيكل قانوني للعمل في مصر

يجب أولاً مراعاة الخيارات المتاحة من أجل اختيار الهيكل القانوني الصحيح. و من ثم، فمن الصواب أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

- كم عدد المؤسسون و ما هي حقوقهم؟
- كم من المال تخصص كمقدم مساهمة لرأس مال الشركة؟
- ما هي النشاطات و الأهداف الرئيسية و الغرض من الشركة؟

إذا كنت أنت الشخص الوحيد عاقد النية للبدء في هذا المشروع دون أي مساهمين أو مستثمرين، فإن خيار الشركات الفردية هو أفضل خيار.

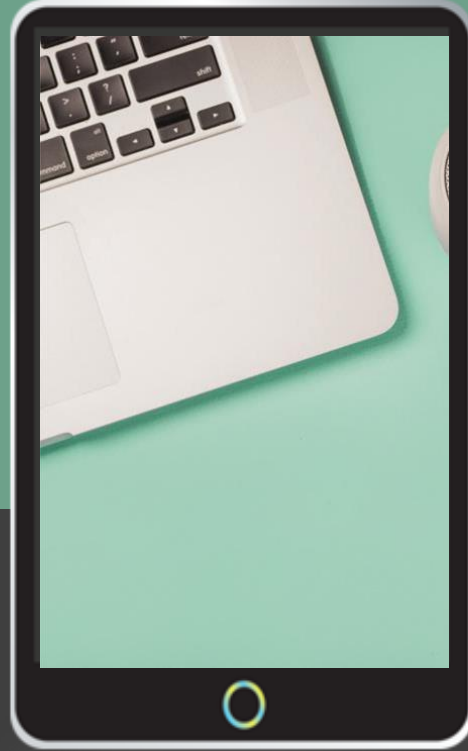
إن الشركات الفردية تعتبر ذات مسؤولية محدودة لمالكة لشخص واحد، و الذي قد يكون شخص طبيعي أو شخص قانوني تقع مسؤولية المالك فقط على حصته في الشركة.

الحد الأدنى لرأس مال الشركات الفردية 50000 جنيه يجب دفعها بالكامل أثناء التأسيس.



تعتبر أنشطة و أنظمة تشغيل شركتك عامل آخر في اختيار الهيكل القانوني للشركة، حيث تضيف بعض القوانين المنظمة للعمل متطلبات أخرى لممارسة بعض النشاطات مثل إنتاج الكهرباء، و المبادرات المالية الصغيرة، و نشاطات سوق رأس المال.

أنواع الشركات في مصر



الملكية الفكرية

التكوين

إن الشراكة هي نوع من شركات الاعمال تتكون بين شخصين أو أكثر و عادة شخصين طبيعيين. ثمة نوعان من الشراكات: الشراكات العامة و المحدودة. يعتبر كل الشركاء في الشراكات العامة تجار و يقع عبء تحمل مسؤوليات الشركة

عليهم جميعا دون أي حدود

مما يعني أنه في حالة عجز تمويلات الشركة عن تحمل مسؤولياتها، فإن الدائنين سوف يحصلون على ديونهم من المال الشخصي للشركاء. يجب توفير اسم تجاري للشراكات العامة مأخوذ من اسم(أسماء) واحد أو أكثر من شركائها.

بعد إبرام اتفاقية الشراكة ، يلزم ما يلي لإكمال التسجيل:

- يتم نشر نسخة من عقد الشراكة في المحكمة الابتدائية حيث يقع المكتب الرئيسي للشركة.
- وينشر عقد الشراكة في صحيفتين يوميتين ذاتا التداول الواسع.
- يتم تسجيل عقد الشراكة في السجل التجاري .
- بعد الانتهاء من التسجيل أعلاه ، يمكن أن تبدأ الشركة نشاطها التجاري.

الإدارة

في الشراكة المحدودة، يكون أحد الشركاء على الأقل و يتحمل لمسؤولية الكاملة للوفاء بالتزامات الشركة دون أي حدود. الشركاء الآخرون، الذين يطلق عليهم شركاء محدودين، هم شركاء غير نشطين أو "نائمين"، ومسؤوليتهم في الوفاء بالتزامات الأعمال محدودة بمقدار رأس المال الذي استثمروه في الشراكة، وليس أكثر من ذلك. يشتق الاسم التجاري للشركة المحدودة من اسم (أسماء) واحد أو أكثر من شركائها.

يمكن للأجانب المشاركة في هذه الأعمال، و لكن لا يحق لهم حق الإدارة أو التوقيع بإسم الشركة، و حصتهم في الشركة لا تزيد على 49 % .

المتطلبات المالية

لا يوجد حد أدنى لرأس المال المطلوب. فيما يتعلق بالضرائب، تخضع الشركات العامة والمحدودة لنفس الأحكام الضريبية. إن ربح الشركة نفسها ككيان قانوني غير خاضع للضريبة، ولكن حصة كل شريك (عام أو محدود) من هذا الربح مع أي دخل آخر خاضع للضريبة يكون قد تعرض له، بشكل منفصل عن الشركاء الآخرين،

يتطلب تسجيل الشركة إبرام اتفاق (الفعل) بين الشركاء الذين يحددون رأس مال الشركة وحصة كل شريك (عام أو محدود)، والهدف ونشاط الشركة، ومدتها، والحصول على أرباحها أو خسائرها، الخ.

الشركات المساهمة

التكوين

تتشابه الشركة المصرية المساهمة في صفاتها الرئيسية مع نفس النوع من الشركات الموجودة في أي مكان آخر في العالم. وبالتالي ، فهي شركة خاضعة للنظام ويقسم رأس مالها إلى أسهم ، وتقتصر مسؤولية كل مساهم على قيمة أسهمه ، ويمكن تداول الأسهم في البورصة.

يجب ألا يقل عدد مؤسسي شركة مساهمة عن ثلاثة مؤسسين ، ولا يمكن أن يقل عدد المساهمين عن ثلاثة في أي وقت.

لتكوين شركة مساهمة ، يجب على المؤسسين (أو المحامي الموكل عنهم) تقديم طلب إلى إدارة الشركات مع المستندات التالية المطلوبة:

- قائمة بأسماء المؤسسين ونفاصيلهم
- للمؤسسين الذين هم الشركات ، قرار من كل هيئة اعتبارية تشير إلى المشاركة في الشركة الجديدة
- بالنسبة للمؤسسين من جنسيات أجنبية ، تكون البيانات المطلوبة في شكل موثق أو قانوني مثل الجنسية أو العنوان أو العمل أو النشاط أو مستندات التأسيس وما إلى ذلك
- مذكرة التأسيس ومشروع النظام الأساسي للشركة الجديدة.

الإدارة

يتم إدارة شركة مساهمة بواسطة مجلس إدارة مؤلف من عدد فردي لا يقل عن ثلاثة. أعضاء مجلس الإدارة، بمن فيهم الرئيس، يمكن أن يكونوا من جنسيات أجنبية. يمثل المدراء دور المساهمين في إدارة الشركة، وبالتالي يعتبرون وكلاء أو وكلاء للمساهمين وليس كموظفين في الشركة.

من أسهم الشركة تسمى يجب أن يمتلك كل عضو من أعضاء مجلس الإدارة عددا أسهم "المديرين"، وتستند قيمة الأسهم إلى القيمة الحالية للأسهم في البورصة، ولكن إذا لم تكن الأسهم في قوائم تداول البورصة، فإن القيمة الإسمية للسهم ستكون هي أساس التقييم، ويتم إيداع أسهم أعضاء مجلس الإدارة في أحد البنوك المعتمدة في مصر كضمان للإدارة الجيدة، ولا يمكن التصرف فيها طالما كان الشخص لازل عضوا في مجلس الإدارة .

المتطلبات المالية

يمكن تداول أسهم شركة مساهمة في البورصة المصرية، سواء كانت شركة خاصة أو عامة. ومع ذلك، لا يمكن تداول أسهم الشركة أو أسهم المؤسسين في البورصة قبل مرور عامين ماليين على تأسيس الشركة. يمكن للمساهم الأجنبي بيع أسهمه في البورصة المصرية ويمكنه إعادة عائدات البيع إلى الخارج دون أي قيود وخالية من أي ضرائب أو رسوم. يجب تدقيق حسابات أي شركة مساهمة من قبل مدقق حسابات مصري معتمد من قبل المساهمين في اجتماعهم العام السنوي. يجب أن يكون لدى البنوك والصناديق المشتركة اثنان على الأقل من المدققين المعتمدين.

شركات ذات مسؤولية محدودة

التكوين

هي شركة مغلقة حيث تقتصر مسؤولية كل من شركائها على قيمة أسهمه (تسمى الحصص) في الشركة. لا يجوز أن يقل عدد الشركاء في شركة ذات مسؤولية محدودة عن شخصين ولا يمكن أن يتجاوز عددهم خمسين. لا يمكن تداول أسهم أو حصص الشركة ذات المسؤولية المحدودة في البورصة. عادة ما يتم اشتقاق الاسم التجاري للشركة ذات المسؤولية المحدودة من هدفها ، ولكن قد يتضمن اسم (أسماء) واحد أو أكثر من شركائها.

الإدارة

- يجوز إكمال إدارة شركة ذات مسؤولية محدودة إلى مدير واحد أو أكثر. يجب أن يكون مدير واحد على الأقل يحمل الجنسية المصرية
- يجوز تعيين المدير لفترة محددة والتي يجب أن يتم تحديدها في عقد التأسيس (أو لفترة غير محددة. يكون المدير لديه السلطة الكاملة لتمثيل الشركة ؛ ما لم تكن هذه السلطة محدودة بموجب عقد التأسيس.

المتطلبات المالية

يوجد حد أدنى لرأس المال في الشركة ذات المسؤولية المحدودة. يجب دفع رأس المال بالكامل عند التأسيس. القيمة الاسمية للحصة أو الحصص.

لا يمكن تداول الحصص في البورصة ، ومع ذلك ، يمكن لأي شريك بيع حصصه إلى افراد خارجيين ، بعد ان يكون قد عرضها بالفعل إلى الشركاء الآخرين ورفضوا شرائها.

مصادر تمويل الأعمال المبتدئة

خيارات تمويل لزيادة رأس المال لعملك :

- تمويل شركتك ذاتيا
- التمويل الجماعي
- حاول ايجاد مستثمر ملاك لشركتك الناشئة
- ابحث عن رأس مال مجازف لانشاء الشركة والتي تدار من قبل المتخصصين الذين لديهم عين حريصة على البحث عن شركات ذات فرص نجاح كبيرة
- ابحث عن الأموال من حاضنات الأعمال والمسرعات
- الحصول على الأموال عن طريق الفوز في المسابقات
- جمع الأموال عن طريق قرض بنكي
- الحصول على القروض من ممولي المشاريع الصغيرة أو شركات التمويل غير البنكية
- البرامج الحكومية التي تقدم رأس المال للشركات الناشئة
- طرق أخرى يمكنك عن طريقها الحصول على المال لشركتك الناشئة

✓ البيع قبل الانتاج

✓ بيع الأصول التي تمتلكها

✓ بطاقات الائتمان

الممارسات الأخلاقية والمسؤوليات الاجتماعية للنشاط التجاري

قم بإنشاء رسالة اجتماعية.

الطريقة الأفضل والأكثر مباشرة لجعل عملك واعيا مجتماعيا هو إنشاء مهمة اجتماعية. جميع الشركات لديها رسالة ورؤية ، ولكن يجب عليك دمج بيان ثالث تؤكد فيه كيف ستسعى شركتك بنشاط لمساعدة المجتمع.

ضع أهداف واقعية.

بعد أن تقوم بإعداد رسالتك ، يجب أن تبدأ التفكير فيما ستفعله وكيف ستساعد شركتك بالضبط. أنشئ قائمة بالأهداف التي تريد تحقيقها في الأشهر الثلاثة أو الستة المقبلة. هذه الأهداف يجب أن:

- تعالج قضية فورية داخل مجتمعك
- تقدم الحلول مع الموارد الموجودة لديك بالفعل
- تقوم بتثقيف أو خلق الوعي بقضية في منطقتك

ثقّف موظفيك.

ستحتاج إلى مساعدة فريقك بالكامل إذا كنت تريد إنشاء نشاط تجاري ا. لذلك يجب أن يشارك موظفوك في كل خطوة على ا حَقْمَسُوْل اجتماعي الطريق. فهم بحاجة إلى فهم المشكلات التي تعالجها شركتك ، ولماذا تقوم بذلك ، وكيف تقوم به بالضبط. يمكنك الإجابة على أسئلتهم من خلال عقد الاجتماعات وإرسال مذكرات. سيساعدهم ذلك في الإجابة على أي استفسارات من قبل العملاء وتحفيزهم على الانضمام إلى القضية.

قم بتنظيم فريق مسؤولية اجتماعية داخلي.

- يكون متحمس لمساعدة الآخرين
- يقوم بإنشاء وتنفيذ قائمة قابلة للتنفيذ من المهام
- يستخدم الموارد التي قمت بتخصيصها
- يقوم بإطلاق حملات التوعية العامة والداخلية
- يقوم بإبلاغك بأداء استراتيجي المسؤولية المجتمعية

المساهمات المباشرة.

يمكنك إظهار المسؤولية المجتمعية من خلال العمل الخيري. يمكن أن يؤدي التبرع بالمال أو الموارد إلى المؤسسات الخيرية المحلية إلى إحداث فرق كبير في عملياتها اليومية ، ويكون لها تأثير مباشر على المجتمع الذي تشارك فيه أعمالك.

فكر في الاستدامة.

تأكد من التركيز على الاستدامة ووضعها في الاعتبار طوال فترة عمل شركتك بالكامل. و يشمل هذا:

- العمل على خلق بيئة خالية من الورق ، كلما أمكن ذلك
- المشاركة في برامج إعادة التدوير • استخدام الإضاءة و الصرف الصديق للبيئة
- إنشاء سياسات موفرة للطاقة
- التشجيع على استخدام السيارات المشتركة ، وهو مكان رائع للاستماع إلى الكتب الصوتية.
- الحد من أي ممارسات غير مستدامة

التعاون مع المنظمات المتوافقة.

يمكن أن يساعدك التعاون مع شركات ومؤسسات أخرى لها نفس العقلية على التأثير بشكل أكبر مما تفعله وحدك. يمكن أن يساعدك الانضمام إلى شركات محلية وأخرى وطنية في بعض الأحيان على تقديم تبرع كبير أو تنظيم حملة لجمع التبرعات.

يمكن أن تساعدك الشراكة مع مؤسسة أخرى في الحصول على المزيد من التمويل ، ويمكن أن تساعدك على إيجاد طرق مبتكرة لتخصيص موارد أخرى للعمل الخيري.

اجعل جهدك دائما

من المهم أن نفهم أن الوعي المجتمعي ليس لعبة تسويقية أو محاولة لمرة واحدة.



استراتيجية الخروج لشركات صغيرة

EXIT STRATEGIES for small businesses



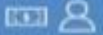
MERGER



ACQUISITION



SELL TO FRIEND



IPO



LIQUIDATION



تتمثل استراتيجية الخروج في كيفية تخطيط صاحب العمل لبيع استثماراته في أعماله. استراتيجية الخروج هي جزء من خطة العمل ، وهي وثيقة يحتاجها كل صاحب مشروع. ت

ساعد استراتيجيات الخروج أصحاب الأعمال التجارية على الخروج إذا كانوا يريدون التقاعد أو ترك الشركة أو إذا فشلت الشركة.

هناك عدة أنواع مختلفة من استراتيجيات الخروج من الشركات. تعتمد استراتيجية الخروج التي تختارها على نوع **بنية وحجم** نشاطك التجاري.

الاندماج



هناك خمسة أنواع رئيسية من عمليات الدمج:

- التكتل: لا يوجد بين الشركتين شيء مشترك
- أفقي: كلا الأعمال التجارية في نفس الصناعة
- التوسع في السوق: تقوم الشركات ببيع نفس المنتجات ولكنها تنافس في أسواق مختلفة
- التوسع في المنتج: كل من منتجات الشركات تتوافق مع بعضها البعض
- الاندماج العمودي: يقوم كلا الشركتين بعمل أجزاء لانتاج منتج مكتمل ، أو قد يمتزج نشاطك التجاري مع شركة أخرى صغيرة تباع منتجات مختلفة تماما على النشاط التجاري الذي تدمجه.
- قد تفكر في الجمع بين شركتين شبيهتين ، اعتمادا على النشاط التجاري الذي تدمجه. قد تفكر في الدمج مع شركة محلية أو مورد.

الاستحواذ

الاستحواذ هو عندما تشتري شركة ما شركة أخرى. من خلال إستراتيجية الخروج عن طريق عملية الشراء ، فإنك تتخلى عن ملكية نشاطك التجاري للشركة التي تشتريه منك. واحدة من إيجابيات الاستحواذ هو قدرتك على طلب السعر الذي تريده. قد تكون الشركة مستعدة لدفع سعر أعلى من القيمة الفعلية لنشاطك التجاري. ومع ذلك ، قد لا يكون الاستحواذ هو استراتيجية الخروج الصحيحة لكل صاحب عمل



البيع لشخص تعرفه

قد ترغب في رؤية نشاطك التجاري ينمو و يعيش بموجب ملكية شخص آخر. في كثير من الحالات ، يمكنك البيع لشخص تعرفه كاستراتيجية للخروج. إذا كان هناك أفراد من العائلة يريدون مواصلة عملك ، فيمكنك بيعه لطفل أو شقيق أو أي فرد آخر من أفراد العائلة.

التصفية

التصفية هي استراتيجية خروج واضحة لأنك لست بحاجة إلى التفاوض أو دمج نشاطك التجاري. فانت توقف عملك وتذهب الأصول الخاصة بك إلى تلك التي تدين لها بالمال. إذا قمت بتصفية أعمالك ، فإنك تفقد شركتك وسمعتك وعملائك. لن تستمر شركتك كما هو الحال في خيارات استراتيجيات الخروج الأخرى.



التقييم

1. ماذا يعني التمويل الذاتي فيما يتعلق بريادة الأعمال؟
1. كيف يدفع رجال الأعمال الضرائب المقدرة؟
1. ما هي مكونات استثمار الشركات الناشئة؟

أنشطة

إعداد تقرير قصير عن مصطلح "التمويل الذاتي". ابدأ بالمصدر التاريخي للمصطلح ، ثم ناقش معناه في الوقت الحالي في مجالات مثل الأعمال ، والحاسبات ، والبيولوجيا.