

ورشة التخطيط للمشروع الصغير

محاور ورشة التخطيط للمشروع الصغير

1. مفهوم التخطيط.
2. تحليل المخاطر.
3. التحضير لخطة العمل.
4. الخطوات الخمسة لإعداد الخطة النهائية للمشروع الصغير.
5. نموذج مختبر التخطيط.
6. دورة الأعمال.
7. تحليل العوامل المؤثرة في نجاح وفشل المشروع الصغير.

ما هو التخطيط **Planning**

التخطيط: هو التفكير المسبق لتحديد ماذا ترغب أن تعمل في فترة مستقبلية وكيف تتوقع الوصول لنتائج، إن هدفنا يكمن في معرفة ما نريد وأين نريد أن نذهب كي نصنع ربحاً أو دخلاً، في التخطيط يجب أن تعرف كيف تقوم بإدارة العمل وفي النتيجة يجب أن نقرر إذا كنا راضين عن النتائج المتوقعة من الدخل أو الربح.

ويتضمن التخطيط للمشروع الصغير ما يلي:

1. المؤشرات المالية للتخطيط في المشروع الصغير.
2. تحضير وتقييم خطة العمل.
3. نصائح وإرشادات لدى تحضير خطة العمل.

1- المؤشرات المالية Financial Indicators :

يهدف صاحب المشروع (Entrepreneur) للإقلاع بعمل ينتج عنه ربح وقبل الإقلاع يحتاج صاحب العمل للاقتناع بان عمله قابل للتطبيق.

وكي يقوم صاحب العمل بتقييم إمكانية تنفيذ عمله يكون من الضروري أن يتفهم المؤشرات المالية الأساسية.

إن الشيء الأول الذي يجب أن يفكر فيه صاحب العمل هو رأس المال المطلوب كي يكون قادراً على الإقلاع بدورة الإنتاج الأولى ويتضمن رأس المال :

- رأس مال للممتلكات والتجهيزات (الأرض والبناء)

- رأس مال عامل (working capital)

ويمكن تصنيف عناصر تكلفة الإنتاج بما يلي :

1- المواد : وهى كلفة شراء المواد المستهلكة في الإنتاج مثلا (مواد أولية - بزار - التجهيزات) بينما لا تكون كلفة

المواد الصلبة مثل (بناء - العدد - سجاد) ضمن تكاليف الإنتاج

2- اليد العاملة : كلفة استئجار قوى عاملة خارجية ولا يعتبر راتب صاحب المشروع من ضمن تكلفة اليد العاملة

3- كلفة استخدام الامكانيات والتجهيزات مثل : استئجار الارض أو أجور استخدام تجهيزات وهو يتضمن كلفة أخرى

تتعلق مباشرة باستخدام الماء والكهرباء والصيانة .

• الدخل الكلي = المبيع الاجمالي + الدخل الاضافية

• الربح الاجمالي = الدخل الكلي - كلفة الانتاج

• الدخل الصافي = الربح الاجمالي - مصاريف أخرى

أمثلة عن المصاريف الاخرى : نقل - ضرائب

• الدخل الصافي Net cash income : هذا المبلغ يصبح مصدر المال لدورة انتاج لاحقة فيما لم تتوفر مدخرات

اضافية أو امكانية الحصول على قرض .

• كلفة الانتاج تتضمن الكلف الداخلة في الانتاج مثل المواد المستهلكة واستخدام التجهيزات وتشغيل اليد العاملة بينما

لا تتضمن كلفة الممتلكات الثابتة .

الدخل الصافي يعنى ان صاحب المشروع قادر على تغطية مصاريف كلفة الانتاج مع المصاريف الاخرى وذلك من الدخل لكل

المشروع وهذا يعنى بأنه يستطيع تخدم المال إما لإعادة قرضه مع فائدته أو لاستخدامه في رأس المال لدورة إنتاج جديدة مع

ملاحظة أن فرضية البيع تتم على أساس بيع نقدي وليس تقسيط وإذا كان بالتقسيط يجب أن يطرح المبيع من الدخل الصافي.

مثال عملي:

الدخل الكلي Total Income = 400

كلفة الإنتاج Production costs = 215

عليه يكون الربح الإجمالي Gross Profit = 185

مصاريف اخرى Other expenses = 80

يكون الدخل الصافي Net cash income = 105

نقاط مهمة:

1. الدخل الصافي يعني أن صاحب المشروع قام بتغطية كلفة الإنتاج والمصاريف الأخرى من الدخل الكلي للمشروع يعني أنه سيقوم بتشغيل هذا المبلغ كرأس مال في دورة إنتاج لاحقة أو سيعيد القرض مع فوائده.
2. إن الربح الإجمالي يعني بأن كلفة الإنتاج تم تغطيتها من دخل المشروع.
3. يمكن لصاحب المشروع استخدام الربح في عدة طرق:
 - الاستثمار في التوسع وتطوير المشروع.
 - الاستثمار في مشروع جديد
 - الادخار لتعليم الأطفال وضمان الشيخوخة.
 - الاستثمارات المستقبلية
 - الاستهلاك.

تحليل المخاطر Risk Analysis:

في حسابات الربح الاجمالي تعتبر العوامل التالية الأساسية الأكثر حرجية في المشروع الصغير:

- 1- سعر مبيع المنتجات.
 - 2- سعر المواد الأولية.
 - 3- جودة المنتجات.
 - 4- كلفة الممتلكات الثابتة.
 - 5- مردودية الانتاج (نسبة حجم الإنتاج/دخول الإنتاج).
- رغم أن هناك بعين الاعتبار مثل العوامل الخارجية (الطقس والمناخ) وسعر السوق كلها تؤثر على ربحية الأعمال لكن لا تؤثر على ثقة صاحب العمل لكن يجب الانتباه إلى العوامل الداخلية التي بيده وتحت إدارته والواردة اعلاه.
- وهناك نقطة مهمة يجب الإشارة إليها وهي: أن صاحب المشروع الصغير يأخذ بالحسبان ثمن الآلات والمكائن لكن يتجاهل كلف التركيب والمعايرة والتشغيل وهذا يؤثر على دخل المشروع.

-2 التحضير لخطة العمل Business plan preparing:

نحتاج للتعلم عن كيفية تحضير خطة عمل المشروع الصغير وبشكل عملي لدينا أربعة أمور تؤثر في نجاح وفشل الأعمال:

- الإنتاج Production.
 - التسويق Marketing.
 - الإدارة والتنظيم Administration and Organizing.
 - التمويل Financing.
- إن التخطيط الصحيح للأمور الثلاثة الأولى هام جداً لأنه سوف يقرر الخرج المالي للأعمال.

إن المعلومات المطلوبة الحرجة للتخطيط في موضوع الإنتاج هي:

- المواد الأولية.
 - اليد العاملة.
 - حساب كلفة الانتاج للوحدة الانتاجية حيث أن كلفة الوحدة الإنتاجية تساوي كلفة الإنتاج مقسومة على حجم الإنتاج.
 - تحديد الوقت.
 - مكان الإنتاج.
 - التخصصية في الإنتاج (دور كل عامل في عملية الإنتاج)
 - الجودة.
 - مراقبة الجودة.
 - التميز عن المنافسين.
 - الإدارة والتجهيزات.
 - متطلبات تكنولوجياية.
 - برامج إنتاجية.
 - تقنيات التغليف والتصميم.
- التسويق:**

عناصر التسويق الحرجة هي:

- تحديد الطلب: ما هو العدد التقديري للناس الذين سيشترون منتجك - ما هي الكمية.
- تحديد السعر: تدقيق كلفة الوحدة الإنتاجية وأن يكون سعر البيع أعلى من كلفة الوحدة الإنتاجية وعند وضع السعر يجب الأخذ بنظر الاعتبار سعر المنافسين من نفس المنتج وكيفية جذب أكبر عدد من الزبائن.
- تحديد استراتيجية جذب الزبائن:
نوعية جيدة - سعر منخفض - توزيع وانتشار سريع.
- تحديد حجم المبيع التقديري:
هل الطلب متعلق بالفصول والمواسم - تحديد وقت الذروة في البيع وفي فترات الطلب الضعيف والعادي.
- كيفية التوزيع:
أين سيتم البيع - منافذ البيع - كلفة التوزيع.
- الدعاية والإعلان:
ما هي الدعاية المطلوبة ، وسائل تنشيط المبيعات (حسومات - تقسيط - عينات مجانية - إعلان عن منتج - مشاركة في مهرجانات تسوق - مطبوعات).

الإدارة والتنظيم

إن التنظيم والإدارة الصحيحة ضمان لنجاح المشروع الصغير وعادة يقوم صاحب المشروع بمشروعه بمفرده أو بمساعدة الأسرة أو شركاء وعليه فلا بد من توفر مهارات إدارية تأتي من الخبرة أو التدريب في الإدارة وهناك العتبارات هامة يجب اعتمادها في التخطيط لتنظيم وإدارة المشروع وهي:

- هل أمتلك المهارة لإدارة المشروع (سجلات - مالية - حساب الدخل - مهارات التسويق)
- تحديد من الذي سيقوم بتنفيذ المهام التالية: (الإدارة - المحاسبة - الصندوق).
أما التنظيم فيعرف بأنه وضع الخطة موضع التنفيذ وذلك من خلال تحليل المهام ووصف الوظائف والهيكل الإداري وعلاقات العمل والتخصص وتوزيع الأنشطة على العاملين ومن خلال التنظيم تتحقق أهداف المنظمة أو المشروع وتزداد الحاجة إلى التنظيم كلما كبر حجم المشروع ومع نمو المشروع يحتاج صاحب المشروع إلى إدارة العنصر البشري بشكل فعال أكثر وضمان الوصول إلى الهدف.

إن التخطيط للمشروع الصغير يؤدي إلى وضع استراتيجية مناسبة لترجمة فكرة المشروع إلى خطوات قابلة للتطبيق وذلك كن خلال مختبر السوق والإنتاج والإدارة والخطة المالية لإعداد الخطة النهائية للمشروع ويتم ذلك من خلال الخطوات الخمس التالية:

1. السوق واستراتيجية التسويق: وتعني هذه الخطوة مسح إمكانية استيعاب السوق للمنتجات الجديدة وقوة المنافسين وسوف تتم دراسة عناصر التسويق (الإنتاج - السعر - الترويج - أماكن التوزيع)، في ورشة التسويق بشكل مفصل.
2. اختيار التقنية المناسبة: وهي اختيار التكنولوجيا ومدخلات الإنتاج مثل (الأرض والأبنية والآلات والمعدات والمواد الخام واليد العاملة).
3. الإدارة والتنظيم: التأكد من المهارات الإدارية المالية والمحاسبية والتسويق وتحديد العاملين وتوزيعهم حسب خبراتهم على النشاطات وكذلك الإطار القانوني للمشروع من تراخيص وموافقات.
4. الإدارة المالية: تقدر الاحتياجات المالية ومصادر التمويل وتكاليف الإنتاج وحساب الأرباح والخسائر ونقطة التعادل ومواعيد تسديد القروض.
5. وضع وإعداد الخلاصة النهائية للمشروع وتتضمن الخطوات الأربعة السابقة.