



جامعة الحسن الثاني - الدار البيضاء
UNIVERSITE HASSAN II - CASABLANCA

جامعة الحسن الثاني - عين الشق
Université Hassan II - Ain Chock



كلية الآداب والعلوم الإنسانية
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines

الثقافة المقاومـة ولا تـيـة



دليل الطالب

2013-2012

www.univcasa.ma

يعتبر هذا الدليل الموجه إلى الطالب بمثابة دعامة للدروس، و هو يخص طلبة سلك الإجازة (الفصلان الخامس والسادس) بكلية الآداب والعلوم الإنسانية - عين الشق ضمن مجزوءة وحدة "الثقافة المقاولاتية". ولا يعفي هذا الدليل أبدا الطالب من الحضور في حصص الفصل، فحضور الطالب واجب لاجتياز مجزوءة هذه الوحدة.

فهرس

2	شكر
3	تمهيد
4	حصة الإدماج
4	تقديم البرنامج و المشاركين
4	الإبداعية
5	تعريف مفهوم المقاوله
5	إيجاد فكرة المنتج أو خدمة
5	الزوبعة الذهنية
6	انتخاب مشروع المقاوله
6	فكرة الأعمال / فرصة الأعمال
7	هيكله المقاوله و تنظيم العمل
7	هيكله المقاوله
8	العمل الجماعي
8	دور الأخلاق و المقاسمة داخل المقاوله
8	توظيف و تدبير الموارد البشرية
9	اختيار اللجنة الإدارية
10	تشغيل المقاوله
10	تدبير الوقت
10	استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات في المقاولات
11	إدارة المبيعات
11	صلاحيات الزبون المحتمل
11	إنتقاء الموردين
13	إعداد خطة الأعمال
13	التهيئ لدراسة السوق و التحليل المالي
13	اختيار السوق المناسب
13	تحديد الرأس المال الضروري لانطلاقه المقاوله
15	البحث عن التمويلات اللازمة لتشغيل المقاوله
16	حلقات دراسية لمؤسسة خلق المقاوله لمجموعة البنك الشعبي
16	الحلقة الدراسية الأولى: أدوات التمويل و خطة الأعمال الاحترافية
16	الحلقة الدراسية الثانية: الإطار القانوني لخلق المقاول
17	المرفقات
18	عقد التكوين
19	ورقة التعريف
20	خطة الأعمال المعيارية
33	مواصله المغامرة المقاولاتية
33	المكتب المغربي للملكية الصناعية و التجارية
33	الإجراءات الإدارية لخلق المقاوله
34	اتصالات مفيدة
35	لجنة التأليف
35	لجنة الترجمة

شكر

نشكر جميع الذين ساهموا في انجاز هذا الدليل، بما في ذلك مصلحة التواصل برئاسة جامعة الحسن الثاني- الدار البيضاء.

استلهم مضمون هذا الدليل من العديد من برامج تعليم المقاولاتية بما في ذلك برنامج "فهم المقاوله" المقدم من منظمة العمل الدولية.

ونتوجه بالشكر أيضا إلى أعضاء هيئة التدريس والموظفين في كلية الآداب والعلوم الإنسانية، وخاصة مصلحة البرمجة للمساعدة والدعم الذين تقدمهما لتنفيذ تدريس عنصر الوحدة "ثقافة المقاولاتية".

تمهيد

شهدت السنة الجامعية 2011-2012 انطلاقة عنصر وحدة تسمى الثقافة المقاولاتية و ذلك في إطار برامج التكوين في الإجازة الأساسية.

ويهدف هذا العنصر من الوحدة، الموجه لطلاب الفصول الدراسية أ5 و أ6 من مسلك الإجازة، لتحسين المردود الخارجي لأجهزة التكوين من خلال تطوير مهارات و قدرات الخريجين تمكنهم من معرفة المزيد عن طريقة اشتغال عالم المقاول. من خلال التعليم الذي يوفره، أنه يسمح لخريجي الجامعة المستقبليين إدراك مهاراتهم الخاصة، ومعرفة أولوياتهم، و إبراز نقاط قوتهم، والتطلي بالجرأة للتحدث بشكل إيجابي عن أنفسهم و تحسين تسيير حياتهم.

مع تعزيز انفتاح الجامعة وتأمين التكوين على العمل، تتطلع هذه الدروس إلى تحقيق بعض الأهداف والمهارات، بما في ذلك:

- تحسيس الطلبة بالمهارات المقاولاتية
- تعريف الطلاب على المبادئ والمفاهيم الأساسية لإدارة المقاول، وبالتالي تسهيل الانتقال بين عالم التكوين وعالم المقاول
- تطوير آليات صنع القرار، والشعور بالمسؤولية وروح النقد الذاتي و روح المبادرة واستقلال الذات
- تطوير روح الابتكار و الإبداعية

هذا الدليل هو وسيلة مكتوبة لعنصر وحدة الثقافة المقاولاتية الذي يندرج في إطار مقاربة تعليمية عن طريق العمل « learning by doing » لجعل الطالب هو المسؤول عن تكوينه من خلال تخطيط فكرة مقاول و تنفيذها.

ندعوك (ي) عزيز(ت) ي الطالب (ة) لعيش تجربتك المقاولاتية الأولى، تجربة غنية للغاية.

الفريق البيداغوجي

حصّة الإدماج

تقديم البرنامج و المشاركين

أنشطة الإدماج: الورق الصغير – كرة من الورق....

تقديم الطلبة :

- ماذا تريد أن تفعل لاحقاً؟

- هل تحب أن تنشئ مقابلة لاحقاً؟

تقديم و إمضاء عقدة التكوين.

الإبداعية

الإبداعية هي القدرة على تصميم أمر ما أو إعطائه شكلاً أو إنجازَه بطريقة جيدة أو مختلفة.

استلهم الأفكار الجديدة من القديمة :

- اجعل الأشياء في شكل أكبر أو أضف أجزاء جديدة عليها. و يمكن إعطاء مثلين في هذا السياق: اقتراح أحجام الاقتصاد العملاق و زيادة حجم المقابلة ليشمل عدد أكبر من المنتجات أو ليخدم منطقة أوسع.
- اجعلها في شكل أصغر أو أزل أجزاء منها مثلاً راديو الترانزيستور أو الآلة الحاسبة للجيب أو آلات التصوير الرقمية.
- عدلها بكاملها أو بعض منها على سبيل المثال تغيير الألوان و الأذواق و الروائح و الأشكال. فغالباً ما تتغير ألوان ألواح الصابون و روائحها كما يتم تغيير أشكال السيارات بشكل دائم.
- أعد ترتيب أجزاء منها و مثال ذلك إعادة تصميم المباني و المستودعات و الآلات.
- أقلب أجزاء منها و مثال ذلك قلب الأجزاء في السيارات حيث يتم استبدال مكان الصندوق بمكان المحرك. أما المثال الآخر فيتمثل في قلب أدوار الأشخاص بحيث يتولى الزوج مسؤولية تدبير شؤون المنزل بينما تتولى زوجته دور كسب العيش.
- استبدال مختلف المواد أو الأجزاء أو الأساليب. و أحد الأمثلة الرائجة هو استبدال البلاستيك بالخشب أو المعدن أو استبدال محرك كهربائي بمحرك ذي احتراق داخلي في السيارات.
- اجمع الأفكار و مثال ذلك أدوات التسلية المنزلية التي تجمع بين التلفزيون و الراديو و آلة قراءة الأشرطة و آلة التسجيل. أما المثال الثاني فهو المنزل المتحرك الذي يجمع بين منزل و عربة.

تعريف مفهوم المقاوله

الفكرة: <ul style="list-style-type: none">• تحديدها• تخيلها• التفكير فيها	التنفيذ: <ul style="list-style-type: none">• ضرورة استخدام الأشخاص• ضرورة استعمال المواد• ضرورة التمويل
التخطيط: <ul style="list-style-type: none">• مدروس بعناية• مدون	النشاط: <ul style="list-style-type: none">• مرئي• ملموس
المكافأة: <ul style="list-style-type: none">• نتيجة مرضية• تغذية راجعة مقبولة	

تعريف المقاوله:

بالمعنى الواسع: هي فكرة تترجم إلى نشاط مخطط له و منفذ
بالمعنى الضيق: هي عملية أو مقاوله اقتصادية تدر الأرباح

إيجاد فكرة المنتج أو الخدمة

الزوبعة الذهنية

أربع قواعد لإجراء تقنية الزوبعة الذهنية:

- 1- عدم انتقاد أفكار الآخرين أو الحكم عليها
- 2- تشجيع حرية التفكير و الترحيب بالأفكار التي قد تبدو غير منطقية ظاهريا
- 3- الكمية مرغوب فيها: فكلما زاد عدد الأفكار كلما كان ذلك أفضل، فذلك غاية هذه التقنية.
- 4- الجمع بين أفكار الآخرين و العمل على تحسينها

الزوبعة الذهنية هي تقنية لحل المشاكل بطريقة مبدعة و لتوليد الأفكار، و الغاية منها هي استحداث أكبر قدر ممكن من الأفكار. إنها تبدأ عادة بطرح سؤال أساسي أو عرض مشكلة ما. و تؤدي كل فكرة إلى فكرة إضافية أخرى أو أكثر، مما يؤدي إلى عدد لا بأس به من الأفكار.

فكرة الأعمال / فرصة الأعمال

تتمثل فكرة الأعمال السديدة بتجاوب شخص أو أشخاص أو مقابولة لحل مشكلة تم تحديدها أو لتلبية حاجات تم إدراكها في البيئة (الأسواق، منطقة معينة، و غير ذلك). تشكل الفكرة السديدة الخطوة الأولى في تحويل رغبة المقاول و إبداعه إلى فرصة أعمال.

تقييم فرص الأعمال

يجب أن تأخذ فرص الأعمال السديدة في الاعتبار:

- السوق ومجال النشاط، أي الطلب الفعلي للمنتج أو الخدمة
- أمد الفرصة (نافذة الفرصة)
- الأهداف الشخصية للمقاول ومهاراته
- فريق الإدارة (الموارد البشرية)
- المنافسة
- التمويل والتكنولوجيا وغيرها من عوامل الإنتاج
- المحيط (السياسي، والاقتصادي، والقانوني، والتنظيمي، الخ ...)

هيكلية المقاوله و تنظيم العمل

هيكلية المقاوله

الإدارة العامة:

- تنفيذ الخطة الاستراتيجية للمقاوله والقرارات والسياسات التي يضعها المجلس؛
- إدارة الأنشطة التجارية و الشؤون الداخلية للمقاوله؛
- وضع ومراقبة الهيكل التنظيمي، خطة العمل، والميزانيات من أجل تحقيق الأهداف التي وافق عليها المجلس؛
- تحمل مسؤولية تشغيل المقاوله بشكل يومي؛
- اتخاذ كافة الخطوات المعقولة لتحديد وتقييم وإدارة المخاطر التي تتحملها الشركة في تنفيذ أنشطتها.

قسم المالية:

- وضع الميزانية، تخصيص الموارد وتتبع التنفيذ؛
- المراقبة والتحقق من صحة تصفية جدول الرواتب؛
- إدارة الخزينة.

قسم التسويق:

- السعي إلى معرفة وتحليل الطلب؛
- تخطيط وتطوير مفاهيم للمنتجات أو الخدمات؛
- تزويد المستهلكين بالمعلومات المناسبة عن المنتج أو الخدمة؛
- تنظيم معاملات حقوق الملكية؛
- توزيع المنتجات أو تقديم الخدمات في أسواق كل منهما.

قسم الموارد البشرية:

- واجهة بينية مع الإدارة العامة؛
- تلعب دورا استشاريا مع المديرين التنفيذيين؛
- دعم النبض، ومراقبة ورصد المشاريع والفرق.

قسم الإنتاج:

- وضع سياسة شراء المواد: اختيار مصادر الشراء، تخطيط طلبات التسليم في الوقت المحدد؛
- اختيار سياسة للتخزين: نوع وحجم المتاجر، الاستعانة بمصادر خارجية في التخزين؛
- تطوير ومراقبة سياسات التصنيع: الإنتاج المستمر، الإنتاج المتقطع، جدولة الإنتاج، وحجم الإنتاج مقارنة مع أهداف المبيعات، والجودة؛
- إدارة السياسات التجارية: إدارة شبكة التوزيع المادي، إدماج أساليب الإدارة التعاونية، إدارة أسطول المركبات، و السيطرة على تكلفة التوزيع.

قسم التواصل:

- تحديد استراتيجية الاتصال؛
- تطوير وسائل الاتصال (الانترنت، فلاير، والشعار، ..)؛
- التنسيق بين مختلف الأقسام.

صنع القرار الجماعي له جانبان:

الجوانب الإيجابية:

- قدر معارف المجموعة يفوق معارف الفرد.
- بصفة عامة، يمكن للمجموعة اقتراح عدد كبير من الحلول الممكنة.
- المشاركة في النقاش تسهل تقبل القرار من قبل المجموعة.
- يدرك أعضاء المجموعة جيدا سبب إتخاذ قرارها.

الجوانب السلبية:

- يتطلب الكثير من الوقت.
- يمكن للفرد الهيمنة و / أو التأثير على المجموعة.
- يمكن أن لا يتجرأ بعض الأفراد على التعبير عن آرائهم مخافة من التميز داخل المجموعة .
- يمكن للمنافسة بين الأفراد أن تصبح شديدة.
- تميل المجموعات إلى قبول الحل الأول الذي يبدو أنسب.
- غالبا ما يكون القرار النهائي حلا توافقيا لا يرضي كل الأطراف بشكل تام.

دور الأخلاق والمقاسمة داخل المقاوله

- احترام حقوق الإنسان
- المساواة بين الأفراد
- التضامن
- السلطة ومبدأ التبعية
- البحث عن الصالح العام

تدبير الموارد البشرية

إن الثروة الحقيقية لمقاوله ما لا تتمثل في منشآتها أو تجهيزاتها، أوفي رقم معاملاتنا بل تكمن في مواردها البشرية، فتوظيف الشخص المناسب في المكان المناسب مفيد للمقاوله من الناحية المالية، وكذا من خلال إمكانية خلق فرق مستقرة وملتزمة مع توفير شروط عمل لائقة.

عند تدبير الموارد البشرية، فإن رب المقولة :

و لا ينبغي له:

- المجادلة
- التسلط
- أن يكون شديد الطلبات
- طلب القيام بأمور غير معقولة
- التستر على الحقيقة
- إحباط المبادرات
- خنق الأفكار
- التفكير بدلا عن العاملين
- سوء إعطاء تعليمات واضحة
- التعامل بمحسوبية
- توبيخ مستخدم في حضور زملائه في العمل
- عدم الإتصاف بالطموح

يجب عليه:

- أن يكون مزاجه مستقرا
- أن يكون عادلا ومستقيما
- أن يحمس من حوله.
- أن يشجع العاملين على طرح الأسئلة
- أن يشجعهم على اتخاذ قراراتهم بأنفسهم
- أن يغرس الثقة في أنفسهم
- أن يكون صدره رحبا.
- أن يكون مستعدا للإصغاء.
- أن يحترم الإختلافات و الفروق بين الأشخاص
- أن يكون مثالا يحتدى
- أن يراعي مشاعر الآخرين

الصفات الرئيسية المطلوبة للمقاول الناجح

ويمكن تحديد هذه الصفات على النحو التالي:

- قاعدة من المعارف
- عدد من الكفاءات
- مجموعة من السمات الشخصية

تشغيل المقاوله

تدبير الوقت

لا يمكن للمرء التوفير في الوقت فهو يخسر المزيد منه مع انقضاء النهار. و عند متم النهار، يكون قد نفذ منه كليا. يحتاج أصحاب المقاولات الصغرى أكثر من أي شخص آخر لاستغلال كل دقيقة تمر. و تبقى أفضل طريقة لاستخدام الوقت هي إدارته بشكل فعال. إن إدارة الوقت تمكن من تحقيق نتائج أفضل. و للاستفادة بشكل أفضل من الوقت، يجب علينا تحديد الأهداف و وضع المهل الزمنية، وتخصيص مدة لكل نشاط معين. و تشكل الإبداعية و معالجة المشاكل و السعي وراء الفرص سمات مميزة لأرباب المقاولات، فهي تحدد المستقبل. لذلك يجب على المقاولين الحفاظ على نطاقات واسعة من الوقت لتكريسها لهذه الأنشطة، بينما المهام الأخرى، هي في نهاية المطاف، أقل أهمية. فالوقت هو من أهم مكامن القوة لدى المقاولين.

تقنيات تدبير الوقت

- ضع أهدافا محددة
- كن مندفعاً
- حدد مهلاً زمنية
- استخدم الهاتف
- دون الملاحظات
- لا تقدم الا النشاطات الأساسية
- عين "منافذ" وقت للمهام الهامة الخاصة بك
- اطرح الأسئلة
- ركز على المهمة التي في متناول يديك
- فكر تمهل و روية
- استعد لعمل الغد
- تعلم من تجاربك
- اطرح أسئلة بشأن طريقة استخدامك للوقت

استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في المقاولات

يغير التطور التكنولوجي بشكل دائم في سلوك المستهلكين ويخلق حاجات جديدة. تلجأ المقاولات إلى استخدام التكنولوجيا الجديدة من أجل:

- (أ) خلق منتجات أو خدمات جديدة؛
- (ب) تحديث التجهيزات في أورش العمل والمكاتب؛
- (ج) تسهيل تسويق المنتجات والخدمات؛
- (د) تحسين إدارة المقاوله.

تدرجياً، يدرك المقاولون أن التكنولوجيات الجديدة مثل الإنترنت أو الهواتف المحمولة تمكن من تحسين أداء أعمال مقاولاتهم. يحدث أن بعضاً منهم ليسوا على بينة بأحدث التكنولوجيات. لذا يتعين عليهم أن يحاولوا تحديد التطورات التكنولوجية التي من المحتمل أن تؤثر بشكل كبير على سير عمل مقاولاتهم.

لا يكفي أن يكون هناك منتج جيد أو خدمة جيدة لضمان نجاح مقابلة. بل يستلزم كذلك تواجد زبائن يشترون هذه السلعة أو الخدمة. فهم لن يقدموا على الشراء إلا إذا كان من الممكن استثمار خصائص السلع المعروضة لمصلحتهم.

مميزات البائع الجيد

- البحث عن تحقيق النتائج
- متحفز للغاية
- يتحلى بالثقة بالنفس
- لديه مظهر مهني
- صادق
- يمكن الاعتماد عليه (فعال)
- لديه معرفة جيدة بالمنتجات
- مستمع جيد
- متحمس
- ودود
- لديه قدرة على التواصل
- اجتماعي
- لطيف

صلاحيات الزبون المحتمل

يكتسي الزبون المحتمل بالنسبة للمقابلة أهمية بالغة جدا

- إن الزبون المحتمل لا ينتمي إلى أي شخص، وخصوصا إلى شخص منافس.
- إن الزبناء المحتملين لا يخلون بعمل المقابلة؛ فهم يمثلون غايتها.
- أن تضع المقابلة نفسها رهن إشارة الزبون المحتمل لا يعني أنها تسدي له خدمة مآ. فهو الذي يسدي لها الخدمة ويمكنها من بلوغ أهدافها.
- إن الزبناء المحتملين ليسوا مجرد أرقام إحصائية بل إنهم كائنات بشرية لها مشاعر و إحساسات.
- ينبغي ربط جسور الثقة مع الزبناء المحتملين.
- إن الزبناء المحتملين أشخاص لهم رغبات و أذواق.

إنتقاء الموردين

يحتل الموردون مكانة هامة بالنسبة للمقاولين كونهم يقدمون العديد من الخدمات للمقابلة فهم في الغالب يبيعون منتجاتهم بالقروض. فالمقابلة يمكنها أن تشتري كميات صغيرة من المنتجات بحسب حاجتها حتى لا تضطر إلى صرف أموال ضخمة.

ويمكن للموردين تقديم نصائح حول الجوانب التقنية أو حول توجهات السوق أو المنتجات الجديدة. وهكذا ينبغي للمقاول أن يختار الموردين الذين يعرضون الأثمنة التفضيلية، ويقدمون النصائح الجيدة، ويضمنون توزيعا سريعا للمنتجات ويحسنون إجراء التسهيلات المالية مع المقاولين.

طريقة التعامل مع الموردين

- المرحلة 1: رصد حاجات مقاولتكم
- المرحلة 2: تعيين الموردين المحتملين
- المرحلة 3: الاتصال بالموردين و طلب عروض الأئمنة
- المرحلة 4: إنتقاء أفضل الموردين
- المرحلة 5: طلب البضاعة
- المرحلة 6: مراقبة البضاعة المتوصل بها
- المرحلة 7: فحص الفاتورة
- المرحلة 8: أداء واجبات الموردين

إعداد خطة الأعمال

خلال الحصص السابقة، كان الطلبة يستأنسون بكل المشاكل التي تخص:

- كيفية إيجاد خطة الأعمال،
- و كيفية تنظيم المقاول،
- ثم كيفية تشغيل المقاول.

تؤدي خطة الأعمال بالأساس وظيفتين:

- * من جانب، إبراز مدى نجاعة فكرة الأعمال بالنسبة للمقاول
- * ومن جانب آخر، تمكينه من الحصول على الأموال التي يحتاج إليها من ذويه أو أصدقاءه أو اقتراض سلف بنكي.

تسمح خطة الأعمال النموذجية بالتأكد من أن كل المعلومات المطلوبة قد تم الحصول عليها وأخذها بعين الاعتبار. غير أن مؤسسات القروض كالبنك أو برامج تشجيع المستثمرين غالبا ما تفرض قيودها، كما يمكنها أن تطالب بوضع خطة أعمال وفق معايير خاصة بها.

التهيئ لدراسة السوق والتحليل المالي

اختيار السوق المناسب

لاحظ أن هناك خمس أسئلة (من، و ماذا، و متى، و أين ولماذا) تتحكم في كل منها عوامل وعناصر خاصة. وتوفر هذه الأسئلة الخمس إطارا يمكن للمقاولين من خلاله جمع المعلومات عن السوق المحتملة بغاية فهم أفضل لسلوكات المستهلك والتنبؤ بها.

تحديد الرأس المال الضروري لانطلاق المقولة

يتطلب إنشاء مقولة قدرا معينا من المال الذي يجب أن ينفق قبل أن تدر أنشطة المقولة إيرادات من خلال المبيعات. وغالبا ما يسيء أصحاب المشاريع المحتملين تقدير المبلغ الضروري لأنهم لا يأخذون بعين الاعتبار إلا التكاليف الاستثمارية من قبيل الآلات أو المعدات، أو السيارات، وما إلى ذلك. إنهم ليسوا واعين أنه خلال الأسابيع القليلة الأولى أو الأشهر الأولى من عملية (الشراء والإنتاج)، لا تغطي إيرادات المبيعات جميع النفقات اللازمة لبدء الأنشطة. مما قد يؤدي إلى مشكل سيولة الشيء الذي ينتج عنه عدم القدرة على دفع الأجور أو مستحقات الموردين. إن المبلغ الضروري باعتباره رأس مال الإنطلاقة يفوق عموما ماهومتاح للمقاول المبتدئ. وبما أن الفرق ينبغي العثور عليه إنطلاقا من مصادر خارجية للتمويل، فإنه من الأهمية بمكان معرفة المبلغ المالي الذي يحتاج إليه.

مثال:

مصاريف الاستثمار الإجرائية القبلية		
الكمية	التخصيصات	الاستثمارات
	$2600 = 30 \times 20$	الأرض
	$2150 = 10 \times 15$	البنيات
		مصارف المساعدة و الاستشارة
	10KvA	التجهيز الكهربائي
	ربط 3 انش	الربط المائي
	خطان	الربط بالهاتف
	(التخصيصات التقنية)	الألات / التجهيز
	(التخصيصات التقنية)	تركيب الألات
		عربات
		التزويد بمعدات المكاتب
		تجهيز المكاتب:
		• حاسوب
		• آلة نسخ
		الترخيصات/ رخص
		تكوين المستخدمين
		مصاريف الموثق
		الإشهار و الإعلانات
		أمور أخرى
		مجموع الاستثمارات

المصاريف الاجرائية الأولية		
الاستثمار	الكمية في الأسبوع/الشهر	كمية العمليات الأولية
كراء محلات المقاوله		
المخزون الأولي: <ul style="list-style-type: none"> • المواد الأولية • المنتجات شبه تامة • المنتجات • معدات تزويد المكاتب 		
التأمين		
محروقات العربات		
كهرباء / ماء		
الاتصالات		
الترويح		
أجرة المالك		
أجرة المستخدمين		
الواجبات المصرفية		
أمور أخرى		
مجموع الأموال المتداولة في المقاوله		

رأس المال الانطلاقة = الاستثمار + مجموع الأموال المتداولة

البحث عن التمويلات اللازمة لتشغيل المقاوله

يملك العديد من أرباب المقاولات الصغيرة المبتدئين أفكارا وخططا جيدة لإطلاق مشاريعهم، بيد أن الكثير منهم يرون أنه من المستحيل الحصول على التمويلات الضرورية لها. ولهذا السبب فإن مقاولاتهم لا ترى النور أبدا، فعلى الطلبة المشاركين أن يكونوا مدركين لأصناف القروض (التمويلات) التي يمكن للمقاولين المبتدئين الاستفادة منها، وعليه وجب التنبيه إلى أن الملف القوي المقدم للحصول على قرض لإنشاء مقاوله من شأنه أن يحظى بفرص أكثر للحصول على التمويلات اللازمة.

حلقات دراسية لمؤسسة خلق المقاوله لمجموعة البنك الشعبي

إن مؤسسة خلق المقاوله لمجموعة البنك الشعبي، بخبرائها، ستعزز المكتسبات المقاولاتية للطلبة من خلال حلقتين دراسيتين.

الحلقة الدراسية الأولى: أدوات التمويل وخطة الأعمال الاحترافية

خطة الأعمال الاحترافية:

الوثيقة المكتوبة التي تقدم مشروع المقاوله:

- تثمن فرصة الأعمال (تثبت قيمة المشروع و المقاولين)
- تعلن المهمة و الأهداف
- تقدم البيئة – السوق، الاستراتيجيات المعتمدة
- تترجم بلغة الأرقام الاحتياجات من رأس مال و موارد

أدوات التمويل:

- التمويل المتوسط و الطويل المدى
- التمويل القصير المدى

الحلقة الدراسية الثانية: الإطار القانوني لخلق المقاوله

في المغرب، يمكن انشاء أنواع مختلفة من المقاولات:

- الشركات المجهولة الاسم (ش. م. ا)
- الشركات ذات المسؤولية المحدودة
- شركات رؤوس الأموال (ش. م. م)
- ...

المرفقات

عقد التكوين

بعد التعرف على أهداف عنصر وحدة الثقافة المقاولاتية، فإنني مهتم(ة) بالمشاركة في البرنامج:

إنني أدرك أن المكون (ة) ملتزم بتولي المسؤوليات التالية:

- تقديم برنامج مناسب،
- تقديم وثائق عملية ومفيدة،
- إجراء الدورة بشكل مناسب وفقا للجدول الزمني،
- تقديم تغذية راجعة صريحة وصادقة.

ومن جهتي، ألتزم ب:

- المشاركة الكاملة وبشكل ملائم في جميع الحصص،
- البحث عن سبل عملية ومفيدة لتطبيق الدروس المستفادة من ورشة العمل في أنشطتي الشخصية والمهنية،
- إجراء التجارب على محاور جديدة لروح المقاول،
- البحث عن فرص المواجهة نقاط الضعف وتعزيز نقاط القوة لدي.

التاريخ: في

توقيع الطالب:

توقيع المكون(ة):

ورقة التعريف

الاسم و اللقب:

الهاتف: البريد الالكتروني: @

اهتماماتي:

.....
.....
.....
.....

المهنة التي أريد أن أزاولها:

مهنة حرة

أجير

ماذا تعني بالنسبة لي "مقال"؟

.....
.....
.....
.....

مستقبلي !!

أكد أن لديك أفكاراً بخصوص مستقبلك !

هذه الأفكار هي التي توجهك في اختيار الأنشطة الهامة من أجل الوصول إليها في يوم ما.

فكر (ي) جيداً...

...و أجب (ي) وفق لاعتقادك الراهن !!

في حياتي أريد أن أكون...

أفكار أخرى	لا أعرف الآن	مقال (ة)	أجير (ة)

خطة الأعمال المعيارية

موجز تنفيذي

فكرة المشروع و سوقه

خطة التسويق- المنتج

خطة التسويق- السعر

خطة التسويق – التوزيع

خطة التسويق – الترويج

الشكل القانوني

رأس مال الانطلاقة

مصادر رأس مال الانطلاقة

التنظيم و الموارد البشرية

تشغيل المقولة و تكاليفها

خطة التدفق النقدي

هامش الربح

الحصيلة الأولية

موجز تنفيذي

اسم المقابلة:.....
الشكل القانوني:.....
عنوان الاتصال:.....
الهاتف:..... البريد الالكتروني:.....

صنف المقابلة

بائع بالتقسيط بائع بالجملة مؤمن للخدمات مصنع

وصف موجز عن فكرة الأعمال.....
.....
المنتجات أو الخدمات.....
.....
الزبائن.....
.....

المالك (المالكون)

(الاسم، العنوان، المؤهلات، الوظيفة في المقابلة، الخبرة ذات الصلة)

.....
.....
.....
عدد الوظائف التي سيتم استحداثها.....

رأس المال الأولي

.....الاستثمار

.....رأس المال المتداول

.....المجموع

مصادر رأس المال

.....المدخرات الخاصة

.....الشركاء

.....القروض العائلية

.....القروض المصرفية

فكرة المقايضة و سوقها

وصف فكرة المقايضة

(مثلا رصد الحاجات، من هم الزبائن، و نوع المنتجات أو الخدمات لتلبية الحاجات، و كيفية الوصول إلى الزبائن، الخ...)

.....
.....
.....

وصف السوق

(مثلا المنطقة الجغرافية، المدنية، نوع الزبائن، حجم السوق الشاملة، وصف المنافسين، حصة المقايضة الجديدة من السوق، الخ...)

.....
.....
.....

خطة التسويق - المنتج

وصف مفصل للمنتج أو نطاق المنتجات أو الخدمة

المنتج / الخدمة	(1)	(2)	(3)
التسمية			
المواصفات (مثل الحجم و اللون و النوعية)			
التغليف / التجميع			
خدمة ما بعد البيع			

خطة التسويق - السعر

المنتج / الخدمة	(1)	(2)	(3)
ما هو المبلغ الذي يكون الزبائن مستعدين لدفعه ؟	على الأقصى، الوسطي، الأقل	على الأقصى، الوسطي، الأقل	على الأقصى، الوسطي، الأقل
سعر المنافسين	على الأقصى، الوسطي، الأقل	على الأقصى، الوسطي، الأقل	على الأقصى، الوسطي، الأقل
سعري			
أسباب تحديد سعري			
هل من هامش للتنزيلات؟	نعم (%) لا	نعم (%) لا	نعم (%) لا

خطة التسويق - التوزيع

موقع المقابلة

وصف الموقع المتوقع للمقابلة

.....
.....
.....

أسباب اختيار هذا الموقع

.....

سيتم الوصول إلى الزبائن من خلال:

الزبائن الأفراد البائعين بالتقسيط البائعين بالجملة آخرين

سبب اختيار هذا النوع من التوزيع

خطة التسويق – الترويج

الترويج عند الانطلاق

وصف الخطوات المخطط لها لإبلاغ الزبائن عن افتتاح مقالة جديدة (مثل المعلومات المطبوعة، النشرات المطوية، الملصقات، مقالات الصحف، الإعلانات الإذاعية، حفل الافتتاح، الخ... كما يجب الاستعلام بالأرقام عن تكاليف أنواع الترويج المختلفة).

الشكل القانوني

سيكون الشكل القانوني للمقالة هو:

أسباب اختيار هذه الصيغة القانونية

رأس مال

المبلغ	تقدير رأس مال الانطلاق	
الاستثمار		
		الأرض
		البنيات
		التجهيزات
		مختلفات
مجموع الاستثمار		
رأس المال المتداول		
	 أشهر من التكاليف المترتبة عن طاقم العمل
		... من التكاليف الإجرائية
		مجموع رأس المال المتداول
		مجموع رأس مال الانطلاق

مواصفات عناصر الاستثمار

السعر	المواصفات	تقدير لوزم الاستثمار
	المساحة	الأرض
	المساحة	البنيات
	الصنف، المواصفات التقنية	التجهيزات
		الأدوات
		النقل
		مختلفات
		مجموع تكاليف الإقتناء

مصادر رأس المال الانطلاق

مصادر التمويل

المبلغ	الشروط(الفترة/الفائدة)	المصدر	الصنف
		<input type="checkbox"/> المدخرات الشخصية <input type="checkbox"/> الشركاء	أسهم رأس المال الشخصية
		<input type="checkbox"/> العائلة <input type="checkbox"/> الأصدقاء <input type="checkbox"/> مقرض الأموال	القرض 1
		<input type="checkbox"/> تعاونية التسليف <input type="checkbox"/> خطة الدولة <input type="checkbox"/> قرض مصرفي	القرض 2
			مجموع التمويل

معلومات عن مصادر التمويل

القرض 1

اسم و عنوان الدائن أو المؤسسة الدائنة

.....

الاتفاق بشأن السلفة:

قيد المناقشة تمت صياغته بشكله النهائي يصبح المال متوفرا (بتاريخ)

القرض 2

اسم و عنوان الدائن أو المؤسسة الدائنة

.....

الاتفاق بشأن السلفة:

قيد المناقشة تمت صياغته بشكله النهائي يصبح المال متوفرا (بتاريخ)

خدمة الدين

المبلغ 8	المبلغ 7	المبلغ 6	المبلغ 5	المبلغ 4	المبلغ 3	المبلغ 2	المبلغ 1	فترة التسديد
القرض 1								
								الأقساط
								الفوائد
القرض 2								
								الأقساط
								الفوائد
								خدمة الدين مجموع الأقساط

التنظيم و طاقم العمل

تنظيم المقاوله

متطلبات طاقم العمل

المهام و المسؤوليات و المؤهلات

المركز

- | | |
|-------|--------|
| |1 |
| |2 |
| |3 |
| |4 |
| |5 |
| |6 |

الهيكل التنظيمي المتوقع

تصميم الهيكل التنظيمي المتوقع

خطة التدفق النقدي

خطة التدفق النقدي الشهرية

12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	قبل التشغيل	الشهور
													النقد المتوفر في أول الشهر
													+ أسهم رأس المال
													+ القروض
													+ المبيعات
													+ أي أمور أخرى
													1. مجموع النقد الوارد
													الاستثمار
													+ الكلفة التشغيلية
													+ الفائدة
													+ أي أمور أخرى
													2. مجموع النقد الخارج
													1-2. النقد المتوفر في نهاية الشهر

هامش الربح

التقدير الشهري للربح الصافي

12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	الشهور	
												الكمية	المنتج 1
												إجمالي المبيعات	
												الكمية	المنتج 2
												إجمالي المبيعات	
												الكمية	المنتج 3
												إجمالي المبيعات	
												الكمية	المنتج ن
												إجمالي المبيعات	
													1. مجموع المبيعات
												مجموع التكاليف	- عمليات التشغيل
												الفوائد	- كلفة رأس المال
												انخفاض القيمة بعد الاستهلاك	
													2. مجموع التكاليف
													1-2 . الأرباح قبل الضرائب
													الضرائب
													الربح الصافي (بعد الضرائب)

الحصيلة الأولية

الحصيلة الأولية لمقاولتي (التاريخ)

القيمة	الالتزامات	القيمة	الموجودات
	أسهم رأس المال الالتزامات الطويلة الأمد الرهن القروض غيرها مجموع الالتزامات الطويلة الأمد		الموجودات الثابتة الأرض البنائيات التجهيزات غيرها مجموع الموجودات الثابتة
	الالتزامات الجارية الحسابات المستحقة للدفع الضرائب المستحقة للدفع أمور أخرى مستحقة للدفع		الموجودات الجارية النقد الحسابات المستحقة للتحصيل المخزون
	مجموع الالتزامات القصيرة الأمد		مجموع الموجودات الجارية
	مجموع الالتزامات و القيمة الصافية		مجموع الموجودات

مواصلة المغامرة المقاولاتية

المكتب المغربي للملكية الصناعية و التجارية

إذا كنت ترغب في حماية فكرة المنتج، فإن المكتب المغربي للملكية الصناعية و التجارية هو الشريك المميز لمقاولتك المستقبلية.

المكتب المغربي للملكية الصناعية و التجارية هو مؤسسة عامة تابعة لوزارة الصناعة و التجارة و التكنولوجيات الجديدة. يمسك السجل التجاري المركزي و سندات الملكية الصناعية.

• يقوم السجل التجاري المركزي بالحفاظ على المعلومات القانونية للشركات لضمان أمن و شفافية المعاملات و تسهيل العلاقات التجارية من خلال نشر التقييدات .

• الملكية الصناعية هي الحق الحصري الذي يعطي صاحبه التمتع بالفوائد أو الاستخدام للممتلكات المعنية. الملكية الصناعية المعنية، على النحو المنصوص عليه في المادة الأولى من القانون 17-97 المتعلق بحماية الملكية الصناعية، و تشمل الأصول غير الملموسة:

- الإبداعات التقنية: براءات الاختراع

- الإبداعات الزخرفية: الرسوم و النماذج الصناعية

- العلامات المميزة: العلامات التجارية، أسماء الشركات، الأسماء التجارية، تسميات المنشأ و البيانات الجغرافية.

الإجراءات الإدارية لخلق المقولة

الخطوات الرئيسية لإنشاء مقولة تجارية هي:

الشهادة السلبية

أنت في حاجة الى شهادة سلبية تفيد أن اسم مقاولتك ليس قيد الاستخدام، و يمكن استخدامه للتسجيل في السجل التجاري.

القوانين التأسيسية

• يجب أن تكتب قوانينك التأسيسية، و التي هي عقد موثق أو خاص. لهذا يمكنك استخدام، كاتب العدل، محامي و مستشار قانوني، و ما إلى ذلك.

• يمكنك تسجيل القانون الأساسي بمكتب الأمانة العامة للمحكمة بعد تصحيح الإمضاء.

تثبيت رأس المال

إن تثبيت رأس المال يكون في البنك الذي تتعامل معه و الذي يعطيك كشف حساب مصرفي يظهر أن لديك الأموال الضرورية و الازمة و التي ينص عليها القانون. و يختلف المبلغ باختلاف الشكل القانوني للمقولة الذي قمت باختياره.

النشر

تقوم بنشر إنشاء مقاولتك في الجريدة الرسمية.

التسجيل في الباتنتا و رمز التعريف الضريبي

يجب أن يكون لديك رقم الباتنتا (رمز التعريف الضريبي) التي تحصل عليه من مكتب الضرائب في منطقتك.

التسجيل في السجل التجاري

تقوم بالتسجيل في السجل التجاري: هذا هو عقد ازدياد مقاولتك.

اتصالات مفيدة

يوجد داخل الجامعة هياكل لمرافقة وتشجيع خلق المقاولات، لا تترددوا في الاتصال بها للحصول على مزيد من المعلومات.

العنوان	
الطابق الرابع، المكتبة الجامعية محمد السقاط	شباك مقاولتي
رئاسة جامعة الحسن الثاني -الدار البيضاء	واجهه جامعة - مقاوله
رئاسة جامعة الحسن الثاني -الدار البيضاء	كرسي الابتكار « UNCHAIN »
الطابق الرابع، المكتبة الجامعية محمد السقاط	جمعية « Casa Moubadara REEM »
الطابق الرابع، المكتبة الجامعية محمد السقاط	نادي الطالب مقاول الغد

لجنة التأليف

- أ. س. بناني، عميد كلية الآداب و العلوم الإنسانية
أ. ع. اغزو، مدير المركز الجامعي للتعلّمات الأفقية
أ. م. موهوب، نائب عميد كلية الآداب و العلوم الإنسانية
م. ايديري، أستاذ
ز. زروال، أستاذة
ه. منديلي، أستاذ
ل. جملي، أستاذة
م. الناجي، أستاذ
م. رفاذي، أستاذ
أ. برك، أستاذ
ه. فريد، أستاذ

لجنة الترجمة

- أ. م. موهوب، نائب عميد كلية الآداب و العلوم الإنسانية
ز. زروال، أستاذة
أ. برك، أستاذ

جامعة الحسن الثاني – الدار البيضاء
كلية الآداب والعلوم الإنسانية
شارع 2 مارس، عين الشق، الإنارة، الدار البيضاء
الهاتف: 05 22 21 12 23 الفاكس: 05 22 21 49 74
البريد الإلكتروني: univcasa@univcasa.ma
www.univcasa.ma - <http://flsh-uh2c.ac.ma>