

الفصل الرابع : تأسيس الاعمال الصغيرة

البدائل المتاحة امام المدير / المالك للمشروع الصغير ؟

يوجد عدة خطوات امام المدير عند التخطيط للنقل :

1_ نقل الملكية الى احد الورثة

2_ نقل الملكية الى موظف او عدد من الموظفين في المشروع

3_ نقل الملكية الى شخص خارج المشروع

4_ الاندماج مع مؤسسة اخرى

مزايا شراء مشروع صغير قائم:

1_ الاسفاده من التنظيم القائم في المشروع سواء من حيث الترتيب الاداري او الهيكل التنظيمي للموظفين و العاملين و مدى توفرهم في المشروع ، لان ذلك يوفر الكثير من الوقت و الكلفة المطلوبة لتأسيس مشروع جديد اذ يتمكن المشتري من الحصول على الايرادات و التعلم من خلال عمل مشروع و الاسفاده من الخبرات السابقة للمالك سواء مباشرة او عن طريق سجلات او الوثائق.

2_ توفر شركة من العملاء و الموردين في المشروع / يشكل حافزا قويا للشراء.

3_ موقع المشروع / يعزز من الرغبة في الشراء.

4_ توفر المكانن و التجهيزات اللازمة للعمل / التعرف على الطاقة الانتاجية الفعلية للمشروع.

5_ توفر المخزون / دلالة واضحة على نجاح المشروع بشكل اقتصادي.

6_ يشكل شراء المشروع صفقة رابحة للمشتري خاصة عندما يضطر صاحب المشروع الى التنازل عنه او بيعه خلال فترة وجيزة.

7_ السمعة التجارية : وهي الصورة العامة التي يكون المشروع الصغير قد شكلها في اذهان المجتمع و المستهلكين.

تقدير قيمة المشروع.

تقدير قيمة الموجودات الملموسة: (3 طرق للتقدير)

1_ القيمة الدفترية : هي قيمة الموجودات في السجلات المحاسبية في المنشأة .

2_ قيمة الاحلال: هي قيمة شراء الموجودات المختلفة في المنشأة بالاسعار الحالية.

3_ قيمة التصفية: هي القيمة التي ترسو عليها المنشأة في حالة المزاد في السوق / هي اكثر الطرق عملية لتحديد قيمة الموجودات لانها تمثل القيمة التي تمثل الحد الذي لن يتنازل عنه البائع.

تحديد السعر لن يتم الا بعد التعرف على قيمة الموجودات الملموسة و التي تشمل:

- 1_ قيمة المخزون بسعر الكلفة او السوق ايهما اقل.
 - 2_ قيمة اللوازم المختلفة وقطع الغيار الموجودة .
 - 3_ القيمة السوقية للبناء و الاثاث.
 - 4_ كلفة المعدات المتوفرة مطروح منها الاستهلاك.
 - 5_ الحسابات المدنية في المنشأة مطروح منها الديون الهالكة.
- # قيمة العمل القائم اكبر من مواعيداته الفعلية لان هناك السمعة التجارية و التنظيم

تقدير الموجودات غير الملموسة / السمعة التجارية

_ تتشكل السمعة التجارية من :

- 1_ قدرة المنشأة على تحقيق الربح
 - 2_ العلاقات التجارية
 - 3_ حقوق الامتياز
- _ تمثل فائض السعر الذي يدفعه المالك الجديد عن قيمة الموجودات الملموسة
- _ يمكن احتساب قيمة السمعة التجارية من خلال رسملة العوائد
- القيمة التي تدفع لقاء السمعة التجارية تعتمد على :
- 1_ طول المدة اللازمة لانشاء مثل ذلك العمل من قبل المشتري.
 - 2_ الزيادة المحتملة في الدخل لقاء شراء المشروع بدلا من تاسيسه.
 - 3_ الاسعار النسبية للسمعة التجارية مع اعمال مماثله.
 - 4_ مدى موافقة المالك القديم في الامتناع عن القيام بعمل مماثل ضمن المنطقة.

ابرام الصفقة / اتفاقية البيع و الشراء :

تشمل اتفاقية البيع و الشراء على الاتي :

- 1_ تحديد تاريخ نقل الملكية.
- 2_ تحديد سعر الشراء.
- 3_ تحديد شروط البيع و طريقة الدفع.

الدفع بالتقسيط:

_ لتفادي دفع ضرائب كبيرة دفعة واحدة

_ تحدد الاقساط المتبقية بعد الدفعة الرئيسية و تعتمد على التدفقات المتوقعة للمشروع و ضمان للبائع لاستلام حقه و ضمان للمشتري بقدرته على سداد الدفعات في مواعيدها

لتسهيل عملية البيع و تخفيض الثمن النقدي المطلوب يمكن اللجوء الى الاتي:

1_ بيع الحسابات المدنية.

2_ بيع المخزون الزائد ان وجد بطريقة منتظمة.

3_ تاجير المعدات و بعض الاصول الاخرى مثل الاثاث و التجهيزات.

4_ فصل الممتلكات العقارية عن ملكية المشروع و تاجيرها للمشتري.