

المنشآت الصغيرة

التأسيس والإدارة

(أسباب نجاح وفشل المنشآت الصغيرة)

د. وفاء الميريك

الفصل الثالث: خصائص المنشآت الصغيرة وأهميتها

المحتويات:

مشاكل ومعوقات المنشآت الصغيرة



عوامل نجاح المنشآت الصغيرة



فشل المنشآت الصغيرة





المشاكل والمعوقات التي تسبب فشل المنشآت الصغيرة

امتداداً لدور المنشآت الصغيرة الهام في الاقتصاد الوطني، فإن فشل هذه المنشأة يؤدي إلى حدوث نتائج سلبية متعددة أثارها لتشمل الدائنون وأصحاب المنشأة والعاملون والمستهلكون والموردون وأخيراً الحكومة التي تفقد مصدراً من مصادر الدخل (الضرائب).

فشل المنشآت الصغيرة

تجدر الإشارة إلى أن هذا القطاع يعاني من مشكلة ارتفاع نسبة المنشآت الفاشلة بشكل ملحوظ وخاصة في الدول النامية.



أنواع فشل المنشآت الصغيرة

“

هو العمل الذي ينتهي بإشهار إفلاس صاحب المنشأة وتصفية المنشأة بصورة رسمية،
وتسمى التصفية الإجبارية.

أولاً : فشل رسمي

“

المنشأة وسداد يقوم صاحب المنشأة بمحض إرادته بإجراء تصفية اختيارية لأعمال
الديون المستحقة ، وبذلك يتم إشهار إفلاس صاحب المنشأة.

أولاً : فشل شخصي

أسباب فشل المنشآت الصغيرة

المجموعة الثانية:
مشكلات البيئة الداخلية

المجموعة الأولى:
مشكلات البيئة الخارجية

المجموعة الأولى: مشكلات البيئة الخارجية

أ- الركود الاقتصادي:

يترتب عليه انخفاض الطلب على المنتجات بشكل عام
ومحدودية القوى الشرائية للأفراد، وبالتالي يحدث فائض
في الطاقة الإنتاجية مما يؤدي إلى فشل المنشأة الصغيرة
لمحدودية إمكانيات هذه المنشأة .

٣- المشكلات التمويلية :

تحتاج المنشآت الصغيرة إلى رأس المال اللازم لتمويل
نشاطها الإنتاجي ، ولا شك أن عدم توافر التمويل الكافي
تتلبى هذه الاحتياجات يشكل عائقاً أمام انطلاق هذه
المنشآت وتطورها.

ومن أهم سمات السياسات التمويلية في المنشآت الصغيرة

ومن أهم سمات السياسات التمويلية في المنشآت الصغيرة في التأسيس مثل المدخرات الفردية والعائلية



الحصول على تمويل من الموردين والعملاء ومن التجار بأسعار عالية وبشروط باهظة مما يزيد من الأعباء المالية ويزيد من التكاليف.

اعتماد المالكين على التمويل الخارجي لآجال قصيرة ومتوسطة من الأقارب والأصدقاء

الحصول على تمويل من الموردين والعملاء ومن التجار بأسعار عالية وبشروط باهظة مما يزيد من الأعباء المالية ويزيد من التكاليف.

لتعقد الإجراءات اللازمة للحصول على التمويل اللازم.

٣

مغالاة البنوك في الضمانات المطلوبة لتمويل المنشآت الصغيرة.

٢

الضآلة النسبية لحجم القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة.

تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المنشأة الصغيرة.

٦

قصور البنوك التجارية في القيام بتمويل هذا النوع من النشاط والتركيز على تمويل المنشآت الكبيرة.

٥

انخفاض نسبة تمويل هذه المنشآت لدى بنوك و صناديق التنمية الصناعية بالمقارنة بالمنشآت الكبيرة.

٤

زيادة تكاليف الإنتاج نظراً لحاجة المنشآت الصغيرة إلى الائتمان المصرفي والبحث عن مصادر من سوق نقدية ومالية غير منتظمة ومستقلة ومكلفة.

٧

٣- مشاكل الاستثمار

تعدد التشريعات وما يترتب عليها من تضارب وتعطل الأعمال نظراً لكثرة وطول الإجراءات المطلوبة خلال فترة التأسيس. نظراً لصغر حجم المنشأة الصغيرة فإنها لا تتمتع بالحوافز و المزايا الاستثمارية الممنوحة للمنشآت الكبيرة.

٤- المنافسة

حرية الدخول لقطاع المنشآت الصغيرة مما أدى إلى الزيادة في العدد.
مشكلة المنافسة بين المنتجات المستوردة والمنتجات الوطنية.
زيادة الاستثمارات الأجنبية المنافسة للمشاريع المحلية.

٥- مشكلة الضريبة

العبء الضريبي للمنشآت الصغيرة أكبر وذلك لأن فوائد القروض الملزمة ستخفف من العبء الضريبي المفروض. كما أن عدم انتظام الحسابات الخاصة بهذه المنشآت يعطي فرصة للمؤسسات الضريبية في استخدام التقدير الجزافي الذي يكون فيه إجحاف في حق المنشأة.



٦- مشكلة نقص المعلومات

افتقاد قاعدة معلومات . وفي حال توفرها فإنها قد تعاني من التقادم.





٧- نقص قوة العمل المدربة

احتياج التدريب إلى وقت و وعي. العمالة تفضل العمل في المنشآت الكبيرة أو الهجرة إلى الدول المجاورة وذلك لاختلاف الأجور والحوافز وفرص الترقى وعدد ساعات. التغير البطيء لنظرة المجتمع للعمل في بعض المهن.

جميع الظروف السابقة ساهمت بشكل كبير في ظهور بعض الخصائص التي تميز المنشآت الصغيرة في الخليج العربي، وخاصة المملكة العربية السعودية وهي:

“

١- ارتفاع نسبة العمالة غير الوطنية في قطاع المنشآت الصغيرة.

“

٢- ارتفاع معدل دوران العمل وذلك بسبب اعتماد هذه المنشآت على حديثي التخرج وقليلي الخبرة الذين لا يجدون فرصة عمل أخرى، وبعد اكتسابهم للخبرة يتم انتقالهم إلى فرص عمل أفضل.

٨- المشكلات الاجتماعية

تظهر هذه المشكلة في المجتمعات التي تتميز بوجود عرف سائد وأخلاقيات معروفة أو عنصرية أو تمييز ديني أو طائفي حيث تؤثر بشكل مباشر على المنشأة .

٩- المشكلات التسويقية

- انخفاض أو تقلب الطلب على بعض المنتجات.
- ظهور منتجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل.
- استغلال التجار الوسطاء للمنشآت الصغيرة .
- عدم القيام بالبحوث التسويقية وتجديد معلومات المنشأة.
- عدم توفر معلومات كافية عن السوق والمستهلك.

المجموعة الثانية: مشكلات البيئة الداخلية

١- المشكلات الاقتصادية الداخلية

- مشكلات ناتجة عن ضعف أو عدم دراسة جدوى إنشاء المؤسسة قبل التأسيس.
- مشكلة التوسعات غير المخططة مما يؤدي إلى وجود طاقات إنتاجية عاطلة أو فشل كثير من هذه المنشآت وخروجها من السوق.
- ضعف القدرات التنظيمية والتسويقية لدى أصحاب هذه المنشآت.
- عدم توافر المهارات البشرية المطلوبة، ونقص التدريب.
- نقص المهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة فيها.

٢- المشكلات الإدارية

- ضعف الكوادر المحاسبية أو عدم وجودها والاعتماد على المحاسبين الخارجيين في إعداد حسابات المنشأة.
- افتقار العديد من المنشآت الصغيرة لمفهوم تخطيط الإنتاج ومفاهيم الجودة.
- عدم قدرة أصحاب المنشآت الصغيرة على القيام بوظائف الإدارة.
- عدم القدرة على التعامل مع التحديات المختلفة التي تواجه المنشآت الصغيرة.
- مواجهة مشاكل تسويقية تتمثل بشكل أساسي في افتقاد المتخصص بهذا الحقل.

عوامل نجاح المنشآت الصغيرة

أولاً: العوامل الشخصية

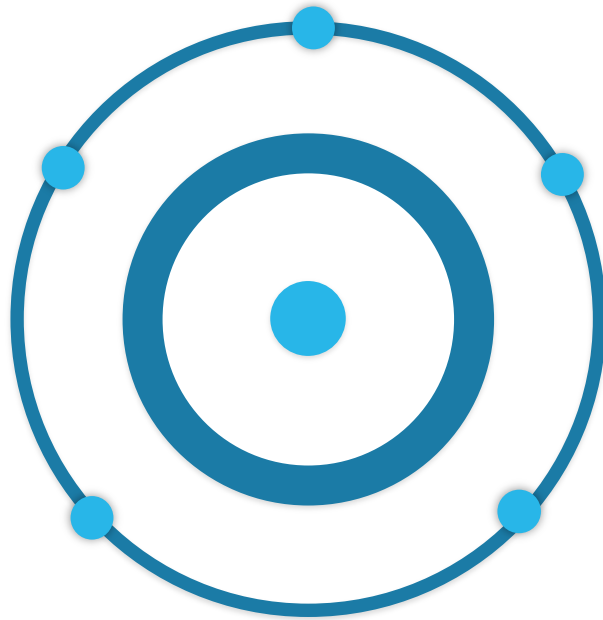
الاستعداد والجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل.

الحرص على فصل الظروف الأسرية عن بيئة العمل.

الحرص على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة بشكل عملي وسريع.

ضرورة توفر العديد من المهارات الإدارية والتي تساعد المدير/ المالك على الإدارة بنجاح.

يعتمد نجاح المنشأة الصغيرة على توفر العديد من السمات القيادية في شخصية صاحب المنشأة.



ثانياً: العوامل المتعلقة بالمنشأة

- إجراء دراسة أولية عن جدوى المنشأة والتي على ضوءها يمكن وضع خطة للمشروع.
- تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المنشأة. مع استخدام وظائف الإدارة الأربعة : التخطيط ، و التنظيم ، و التوجيه و الرقابة.
- وظيفة التمويل والمحاسبة، والتي تساعد في وضع الخطط المالية الملائمة مع التعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على المشكلات في هذا الحقل.

ثالثاً: العوامل المتعلقة بالبيئة.

١

التخطيط المركزي لأنشطة المنشآت الصغيرة ، مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها.

٢

المساعدة في عملية دعم وتطوير رواد الأعمال من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد.

٣

المساهمة في تنمية وتطوير المنشآت الصغيرة إدارياً وفنياً.

٤

المساعدة في بناء قاعدة بيانات تتلاءم مع احتياجات المنشأة الصغيرة.

٥

التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفة لوضع برامج تمويلية متنوعة وداعمة للمشروعات.

٦

تقديم المساعدات التسويقية على المستويين المحلي والدولي.

٧

التنسيق مع الجهات المختصة لدعم برامج العاملين والمعاشات.

٨

تنسيق التكامل مع المنشآت الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمنشآت الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المنشآت الصغيرة.