

سلم مقرر إدارة المشاريع الصغيرة

جواب السؤال الأول (٢٠ درجة موزعة على التعداد)

تعد المشاريع الصغيرة مهمة لأصحابها للأسباب التالية :

١. لا تحتاج الى رؤوس أموال ضخمة لإنشائها
٢. ذات كفاءة في توظيف رأس المال بعيدا عن المخاطر المرتفعة
٣. لا تنافس المشروعات الكبيرة من حيث السوق
٤. ذات عمالة مكثفة وكلفة خلق الفرص للعمل فيها قليلة
٥. لا تحتاج الى تكنولوجيا متقدمة في الدول النامية بعكس المتقدمة
٦. تستطيع التكيف مع الظروف السياسية و للاقتصادية بدرجة اكبر من المشروعات الكبيرة ذات الأسواق الخارجية

خصائص العامة للمشروعات الصغيرة

١. الجمع بين الإدارة و الملكية
٢. صغيرة حجم رأس المال نسبيا نظرا لصغر حجمه مقارنة بالمشروعات الكبيرة
٣. تقدم السلع و الخدمات التي تناسب متطلبات السوق المحلي و المستهلك المحلي مباشرة
٤. ارتفاع قدرتها على التصوير و الابتكار
٥. يؤدي امعانها في التخصص الى تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة ، و من جهة أخرى ارتفاع مستوى الخبرة و المهارة للعمالة المشتغلة فيها
٦. منتجات بعض هذه المشاريع تستخدم كمدخلات لمشروعات أخرى
٧. تشهم بشكل فعال في توفير فرص عمل للشباب بكلفة استثمارية منخفضة
٨. تتمتع بقدرة كبيرة على التفاعل بمرونة و سهولة لتكيف مع متغيرات السوق و متطلباته
٩. سرعة البدء بالتشغيل و سرعة دوران رأس المال
١٠. الاستغلال الأمثل للمواد الأولية المتاحة
١١. تناسب معظم الفئات العمرية
١٢. ملائمة لأنماط الملكية
١٣. لا تتطلب كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة
١٤. الحد من الهجرة من الريف الى المدينة
١٥. قدرتها على الانتشار الجغرافي
١٦. بساطة التكنولوجيا المستخدمة

جواب السؤال الثاني ١٠ درجات على التعداد و ١٠ درجات على الشرح

١. الصعوبات التمويلية : يتوجب على الحكومات و المشروعات المالية انشاء صناديق خاصة لتمويل هه المشروعات . ارتفاع معدلات الفائدة . عدم القدرة على توفير فترات السداد
٢. الصعوبات الفنية و الإدارية : قلة و ارتفاع تكلفة الأراضي المتاحة للمشروعات الصغيرة . محدودية الحصول على مدخلات عالية الجودة . قلة الخبرات الفنية . سيطرة النمط التقليدي في الإدارة . عدم توفر العمالة المناسبة
٣. الصعوبات الاقتصادية : عدم اهتمام الحكومة بصغار المنتجين . المشكلات التي تتعلق بالبيئة الاقتصادية و ظروفها
٤. صعوبات تنظيمية و تشريعية : تعدد جهات الاشراف على المشروعات الصغيرة بما يحول دون وضع استراتيجية واضحة المعالم . السياسات الحكومية المتحيزة للمشروعات الكبيرة . قد تسهم بعض التشريعات من حرمان المشروعات الصغيرة من بعض الامتيازات
٥. صعوبة التصدير : صعوبة الوصول الى الأسواق الإقليمية و الدولية . عدم قدرة الإدارات على دراسة احتياجات السوق . عدم وجود شركات متخصصة باعمال ضمان تمويل النشاط التصديري .

←

٦. عدم وجود بيئة إبداعية و ابتكارية : عدم قدرة المشاريع الصغيرة في بلداننا على توفير ظروف و شروط الابداع و الابتكار .
عدم الاستقرار و الأمان الوظيفي في المشروعات الصغيرة . النظم التعليمية في بلداننا لم تركز كفاية على التخصصات التقنية التي تحتاج الى اطر متميزة .

جواب السؤال الثالث (٢٠ درجة موزعة على التعداد)

تحديات البيئة الخارجية

١. عدم وجود قانون موحد للمشروعات يضع تعريفا محدد لها
٢. غياب الاتحادات النوعية الخاصة التي تربط المشروعات الصغيرة و المتوسطة
٣. ضعف البيئة التحتية في العديد من الدول العربية و المتمثلة في قصور قطاع الخدمات
٤. عدم مراعات التوزيع الجغرافي
٥. تركيز تقديم الخدمات المصرفية على المشروعات الكبيرة دون المشروعات الصغيرة
٦. عدم توافر الشركات الخدمية المتخصصة
٧. عدم توافر قاعدة بيانات و المعلومات الكافية

تحديات البيئة الخارجية :

١. عدم الالمام الكافي لدة غالبية أصحاب المشروعات الصغيرة بالمعلومات ذات الطابع الفني ، التقني ، الاقتصادي ، الإداري
٢. ضعف الكفاءات و المهارات الإدارية و الفنية
٣. تدني مستوى إنتاجية العمل في المشاريع الصغيرة
٤. عدم الالتزام الكافي من قبل الإدارة بالاصول و القواعد المحاسبية

تجنب الفشل

١. ضرورة القيام بالتخطيط الجيد ذو الرؤية المستقبلية
٢. الاعتماد على استخدام نظام محاسبي جيد
٣. ضرورة التعرف على الأنظمة و القوانين
٤. وضع نظام تخزين بطريقة حديثة
٥. العمل على معرفة الفرص الموجودة في السوق
٦. إيجاد شخص ذي ثقة ليقوم بادارة المشروع
٧. العمل بجدية في إدارة المشروع

جواب السؤال الرابع (٢٠ درجة موزعة على التعداد)

١. توفير قاعدة بيانات دقيقة و شاملة
٢. تقديم الخدمات الاستشارية و النصائح لأصحاب هذه المشاريع
٣. تغطية الاحتياجات التدريبية
٤. القيام بالتنسيق بين أصحاب هذه المشاريع و الجهات الحكومية
٥. تشجيع عملية الاندماج
٦. البحث عن صيغة مناسبة للتنسيق بين هذه المشاريع بهدف الحد من حدة التنافس

جواب السؤال الخامس (٢٠ درجة موزعة على التعداد)

قوة المساومة عند المشتريين

١. عندما يكون عدد الشركات الصناعية الصغيرة او المتوسطة كبير ، بينما يكون عدد الشترين قليل ، ولكنهم كبيرو الحجم

٢. عند الشراء بكميات صغيرة
٣. عندما يكون العرض اكبر من الطلب
٤. في الحالات التي يفضل فيها المشترون تأمين احتياجاتهم من مجموعة شركات في وقت واحد
٥. عندما يستطيع المتعاملون تحريض الشركات المتماثلة على التنافس

قوة المساومة عند الموردين

١. عندما يكون للمنتج أهمية خاصة من جهة وبدائله محدودة من جهة أخرى
٢. عند ما لا تمثل الصناعة عميلاً مهما لها
٣. تميز منتجات الموردين بخصائص فريدة
٤. عندما ترتفع الأسعار يمكن ان يلجأ المورد للتهديد بالتكامل الرأسي
٥. في حال عدم قدرة الشركات المشتريّة على اللجوء للتهديد بالتكامل الرأسي الخلفي و توفير احتياجاتهم