

-المحور الخامس: الدراسة المالية لمشروع- المؤسسة- هيكل التكاليف والأرباح

▶ مقدمة في الدراسات المالية للمؤسسات الناشئة

▶ هيكل التكاليف في المؤسسات الناشئة

▶ تحليل نقطة التعادل

▶ توقعات الإيرادات واستراتيجيات التسعير

▶ تحليل الربحية والأداء المالي في المؤسسات الناشئة

▶ النظم الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

الدراسة المالية

الدراسة المالية هي عملية تحليلية تهدف إلى تقييم الجدوى، الاستقرار، والربحية لمشروع أو مؤسسة تجارية. تشمل هذه الدراسة جمع وتحليل البيانات المالية لتوفير رؤية واضحة عن الوضع المالي للمؤسسة واتخاذ القرارات المناسبة بناءً على هذه المعلومات.



- لنفترض أن شخصًا يخطط لفتح مقهى صغير. قبل البدء، يقوم بإعداد دراسة مالية تشمل:
- تقدير التكاليف الأولية: تكلفة الإيجار، شراء الأثاث والمعدات، التراخيص، وغيرها.
- تحليل التكاليف التشغيلية: تكاليف المواد الخام (القهوة والحليب)، الرواتب، فواتير الخدمات مثل الكهرباء والماء.
- توقعات الإيرادات: تقدير الإيرادات المتوقعة من بيع القهوة والمشروبات الأخرى بناءً على حجم الزبائن المتوقع وأسعار البيع.
- تقدير الربحية: حساب الأرباح المتوقعة بعد خصم جميع التكاليف من الإيرادات.
- بناءً على هذه الدراسة، يمكن لصاحب المشروع أن يقرر ما إذا كان فتح المقهى سيكون استثمارًا مجديًا أم لا.



عناصر الدراسة المالية

▶ **تحليل التكاليف:** يتم تحديد جميع التكاليف المرتبطة بتشغيل الأعمال، من تكاليف ثابتة ومتغيرة، وتكاليف مباشرة وغير مباشرة.

▶ **تحليل الإيرادات والتسعير:** يشمل تقدير الإيرادات المتوقعة من خلال استراتيجيات التسعير المختلفة وتحديد الأسعار التي تناسب السوق والمنتج.

▶ **التدفقات النقدية:** تحليل التدفقات النقدية للمشروع لتحديد قدرته على توليد النقد اللازم لتغطية الالتزامات وتمويل العمليات.

▶ **تقييم الربحية والعائد على الاستثمار:** يتم تقييم مدى قدرة المشروع على تحقيق أرباح وحساب العائد المتوقع على الاستثمار.

▶ **تحليل المخاطر:** تحديد وتقييم المخاطر المالية المحتملة وتأثيرها على الأعمال.

▶ **التنبؤ المالي والتخطيط:** استخدام البيانات المالية لوضع توقعات مستقبلية تساعد في التخطيط الاستراتيجي للأعمال

هيكل التكاليف في المؤسسات الناشئة:

هيكل التكاليف في المؤسسات الناشئة يشير إلى **تركيبة التكاليف الكاملة** التي تتحملها المؤسسة في عملياتها اليومية والتشغيلية، والتي تشمل **التكاليف المتغيرة والثابتة**.

التكاليف الثابتة: هي تلك التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج أو المبيعات. تشمل هذه التكاليف الإيجار، الرواتب الشهرية، تكاليف التأمين ،،،،

التكاليف المتغيرة: هي التكاليف التي تتغير مباشرة بتغير حجم الإنتاج أو المبيعات. تشمل هذه التكاليف تكلفة المواد الخام، وتكاليف الشحن والتوزيع.



الفرق بين هيكل التكاليف في المؤسسات الناشئة والمؤسسات الأخرى:

- ▶ المؤسسات الناشئة غالبًا ما تستثمر بشكل كبير في البحث والتطوير والابتكار
- ▶ المؤسسات الناشئة قد تميل إلى تقليل التكاليف الرأسمالية عن طريق استئجار المعدات بدلاً من شرائها
- ▶ المؤسسات الناشئة قد تواجه تحديات أكبر في تأمين التمويل نظرًا لعدم وجود سجل تاريخي طويل يظهر الاستقرار المالي، مما يؤثر على هيكل التكاليف من حيث ارتفاع تكاليف التمويل.

تحديد التكاليف الأولية والتشغيلية

- ▶ **التكاليف الأولية:** هي تلك التكاليف التي تتكبدها المؤسسة قبل بدء التشغيل الفعلي للأعمال. هذه التكاليف تشمل جميع النفقات اللازمة لإعداد المؤسسة وجعلها جاهزة للعمل.
- ▶ **التكاليف التشغيلية:** هي تلك التكاليف التي تنشأ خلال عمليات الإنتاج وتشغيل الأعمال اليومية. هذه التكاليف تتكرر بانتظام وهي ضرورية للحفاظ على استمرارية الأعمال.

استراتيجيات لإدارة وتقليل التكاليف في المؤسسات الناشئة

► **تحسين عمليات الشراء:** التفاوض على الأسعار مع الموردين والبحث عن بدائل أرخص أو عروض أفضل. شراء المواد الخام بكميات كبيرة للحصول على خصومات.



التوظيف الاستراتيجي: من خلال الاعتماد على الموظفين بدوام جزئي أو المقاولين المستقلين للأعمال التي لا تتطلب توظيف دائم.
تقديم حوافز معقولة بدلاً من رواتب عالية للمحافظة على الموارد المالية



تحسين إدارة المخزون:

تقليل الفائض وتجنب النقص في المخزون بتحليل دقيق للبيانات.
استخدام أنظمة إدارة المخزون للتحكم بشكل أفضل في التكاليف المتعلقة بالمخزون.



تبني نموذج العمل المرن:

التكيف مع التغيرات في السوق والاستجابة بسرعة لتقليل الخسائر.
الاستفادة من التعاونيات والشراكات لتقاسم الموارد وتقليل التكاليف



تحليل نقطة التعادل

نقطة التعادل هي النقطة التي عندها تكون إيرادات الشركة مساوية لتكاليفها الكلية، مما يعني أن الشركة لا تحقق ربحًا ولا خسارة. تُستخدم هذه التحليلات لمساعدة الشركات على فهم مقدار الإنتاج أو مستوى المبيعات الذي يحتاجون لتحقيقه لتغطية جميع تكاليفهم الثابتة والمتغيرة، ومن ثم بدء تحقيق الأرباح.

كيفية حساب نقطة التعادل:

يمكن حساب نقطة التعادل باستخدام الصيغة التالية:

$$\text{نقطة التعادل (وحدات)} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر البيع للوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}}$$

لنفترض أن لدينا شركة تقوم بإنتاج وبيع أكواب قهوة. فيما يلي تفاصيل تكلفة الإنتاج وسعر البيع:

سعر البيع للكوب الواحد: 5 دولارات

التكلفة المتغيرة للكوب الواحد: 3 دولارات

التكاليف الثابتة السنوية: 20,000 دولار

بتطبيق القيم:

$$\text{نقطة التعادل (وحدات)} = \frac{20,000}{5-3}$$

دعونا نحسب ذلك.

نقطة التعادل للشركة هي 10,000 وحدة. هذا يعني أن الشركة تحتاج إلى بيع 10,000 كوب من القهوة لتغطية جميع تكاليفها الثابتة والمتغيرة. بعد بيع هذا العدد من الأكواب، ستبدأ الشركة في تحقيق الأرباح. [-]

لنأخذ مثالاً على مطعم صغير كمؤسسة ناشئة لتوضيح كيفية استخدام نقطة التعادل في التخطيط المالي لكل عنصر:

1. **تحديد الأهداف المالية:** المطعم يحتاج لبيع 200 وجبة شهرياً لتغطية تكاليفه. باستخدام نقطة التعادل، يمكن تحديد هذا الرقم كهدف مبيعات أساسي لضمان عدم تكبد الخسائر.

2. **إدارة التدفقات النقدية:** يمكن للمطعم التخطيط لمشتريات المواد الغذائية ودفع الرواتب بما يتناسب مع هذا الهدف لتجنب نفاذ السيولة النقدية.

3. **تقييم الاستثمارات والتوسع:** إذا كان المطعم يخطط لفتح فرع جديد، يمكن استخدام نقطة التعادل لتحديد ما إذا كانت تكاليف الفرع الجديد ستؤدي إلى زيادة الحد الأدنى للمبيعات المطلوبة لتغطية التكاليف بشكل يتجاوز قدرات الشركة.

4. **تسعير المنتجات والخدمات:** إذا كان المطعم يرغب في زيادة الأسعار، يمكن استخدام نقطة التعادل لفهم كيف ستؤثر هذه الزيادة على الحد الأدنى من المبيعات المطلوبة. هذا يساعد في تحديد ما إذا كانت الزيادة في الأسعار ستكون مقبولة للعملاء دون التأثير على الطلب.

5. **التحكم في التكاليف:** إذا وجد المطعم أنه يحتاج إلى بيع أكثر من 200 وجبة لتحقيق التعادل بسبب ارتفاع التكاليف، يمكن أن يبحث عن طرق لتقليل التكاليف المتغيرة مثل التفاوض على أسعار أفضل مع الموردين أو تقليل الهدر في المواد الغذائية.

6. **تقييم المخاطر:** باستخدام نقطة التعادل، يمكن للمطعم أن يقيم مخاطر تأثير التغيرات في السوق، مثل ظهور منافس جديد، وكيف يمكن أن تؤثر هذه التغيرات على قدرته على بيع الحد الأدنى المطلوب من الوجبات.

توقعات الإيرادات واستراتيجيات التسعير

1. كيفية تقدير الإيرادات المتوقعة:

تقدير الإيرادات المتوقعة يتطلب تحليلًا دقيقًا لعدة عوامل منها:

الطلب السوقي: تحليل حجم السوق ومدى الطلب على المنتج أو الخدمة.

التاريخ المبيعاتي: استخدام بيانات المبيعات السابقة لتوقع الأداء المستقبلي.

الظروف الاقتصادية: الأخذ بعين الاعتبار العوامل الاقتصادية الكلية مثل معدلات التضخم، ومعدلات الفائدة، والنمو الاقتصادي.

الأنشطة الترويجية: تقييم تأثير الحملات التسويقية والترويجية على المبيعات

➤ 2. أساليب التسعير وتأثيرها على الأرباح:

➤ هناك عدة استراتيجيات للتسعير يمكن للمؤسسات اعتمادها، كل منها له تأثير مختلف على الإيرادات والأرباح:

➤ **التسعير بناءً على التكلفة () Cost-Based Pricing** تحديد سعر البيع بإضافة هامش ربح معين إلى التكلفة الإجمالية للمنتج أو الخدمة. هذه الطريقة تضمن تغطية التكاليف وتحقيق ربح، لكن قد لا تكون الأكثر فعالية في مواجهة المنافسة.

➤ **التسعير التنافسي () Competitive Pricing** تحديد الأسعار بناءً على أسعار المنافسين في السوق. هذا يمكن أن يساعد في جذب الزبائن الذين يقارنون الأسعار قبل الشراء.

➤ **التسعير بناءً على القيمة () Value-Based Pricing** تحديد السعر استنادًا إلى القيمة التي يُدركها العميل في المنتج أو الخدمة. هذا يمكن أن يسمح بتحقيق هوامش ربح أعلى إذا كان العملاء يرون قيمة كبيرة في العرض.

➤ **التسعير الديناميكي () Dynamic Pricing** تعديل الأسعار في الوقت الفعلي استجابةً للتغيرات في السوق والطلب. هذه الطريقة شائعة في الصناعات مثل السفر والضيافة.

تحليل الربحية والأداء المالي في المؤسسات الناشئة

► **نسب الربحية:** هي أحد المقاييس المالية المحددة التي يتم استخدامها في قياس وتحليل الصحة المالية للشركات، وذلك من خلال مقارنة أرباح الشركة بالتكاليف التي تتكبدها خلال فترة زمنية معينة.

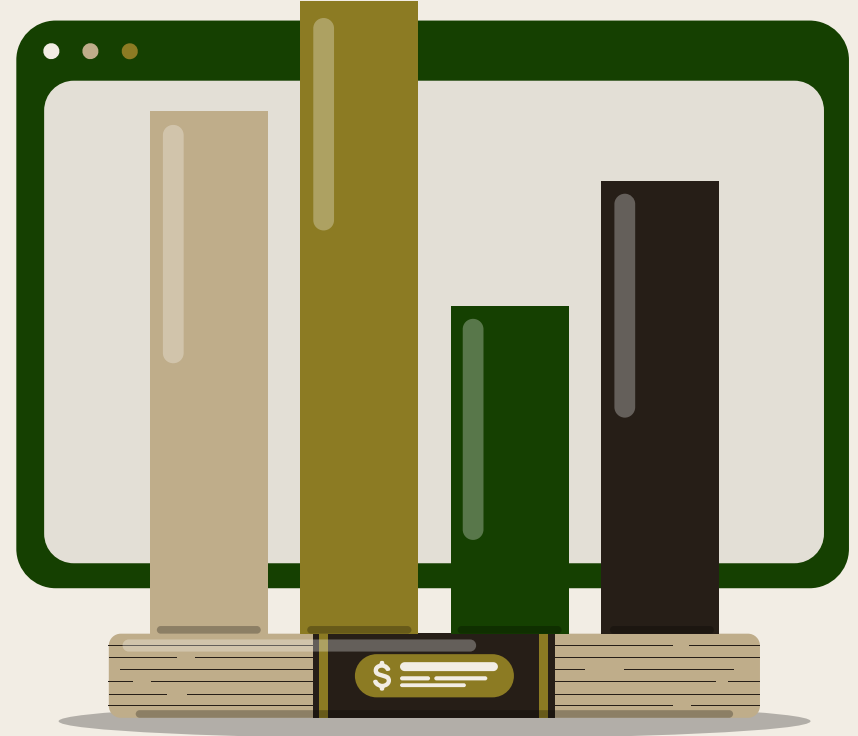
► المؤشرات المستخدمة لقياس ربحية المبيعات:

► المؤشرات المستخدمة لقياس ربحية رأس المال:

► نسب التدفقات المالية

05

النظم الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر



سياسة الدولة لنشر وتشجيع المؤسسات الناشئة

إن الرغبة في إنشاء نظام بيئي يساعد على ازدهار ريادة الأعمال والشركات الناشئة دفعت الحكومة إلى إنشاء وزارة كاملة وصناديق عامة لرسم سياسة من شأنها تنفيذ هذه الرؤية



إحداث الوزارة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة
إعداد المخططات والبرامج والمشاريع لتطوير اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة
وضمان انسجامها.



الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF



- إحداث صندوق الدعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات
الناشئة



الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF

- هو أول صندوق استثمار مخصص بالكامل للشركات الناشئة في الجزائر، تم إطلاقه رسميًا يوم 3 أكتوبر 2020

- يتيح الصندوق الفرصة لمؤسسي الشركات المتحصلة على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر الحصول على تمويل من خلال الحصول على حصة من رأس مالها مع ترك أغلبية الحصص للأعضاء المؤسسين، و لفترة محدودة تتراوح ما بين 3 الى 7 سنوات.

- بدأ مرحلة تمويل المشروع عند موافقة لجنة الاستثمارات على الملف، وهناك 3 مستويات للتمويل حسب القيمة الممنوحة:

02 مليون دينار جزائري.

05 ملايين دينار جزائري.

20 مليون دينار جزائري



وسم مؤسسة ناشئة

- على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة
- المؤسسة الناشئة لا ينبغي أن يتجاوز عمرها 8 سنوات
- يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على فكرة مبتكرة
- يتوجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية و على أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل
- تمنح علامة مؤسسة ناشئة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد لسنة واحدة
- تخول العلامة لصاحبها توطيئها وتزويدها بمساحات عمل مهيأة وغيرها من مرافقة وتكوين نوعي
- الإعفاء من الضريبة على الأرباح والضريبة على القيمة المضافة
- الخضوع إلى 5% من الرسوم الجمركية في مرحلة الاستغلال
- تسهيل الوصول الى الأوعية العقارية لتوسعة مشاريعها الاستثمارية

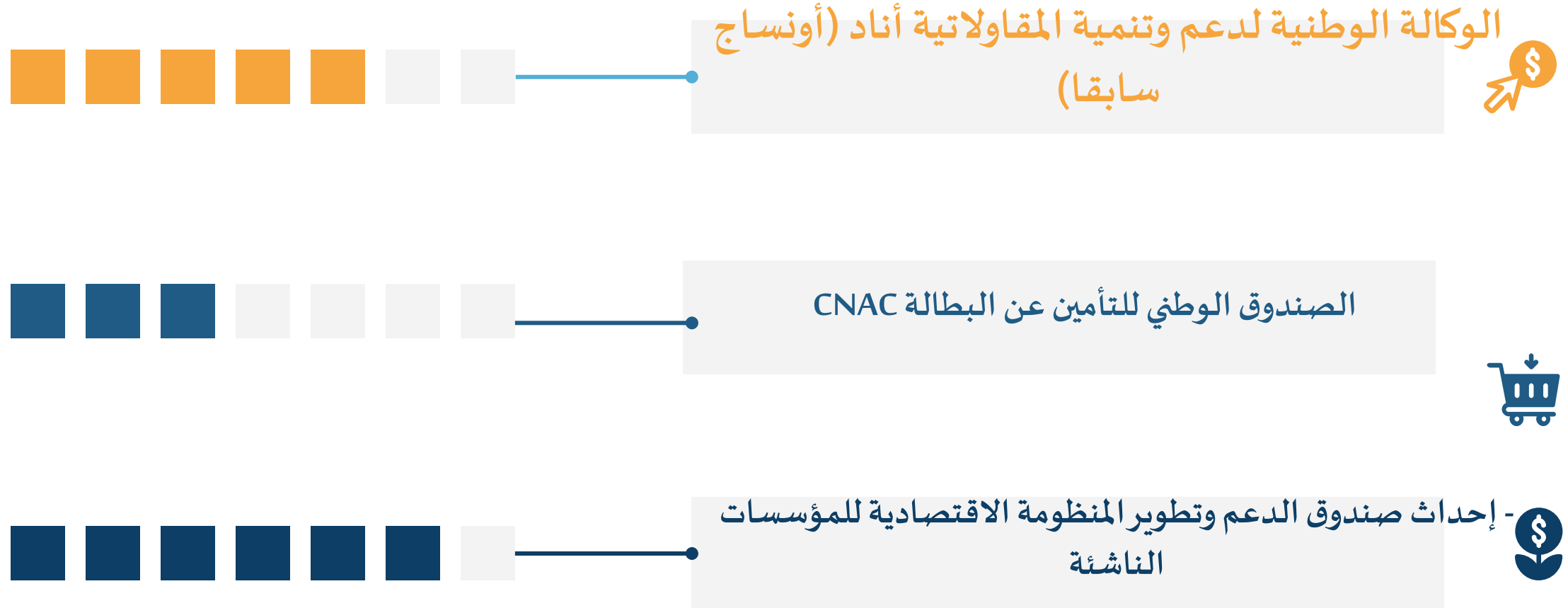


صندوق الدعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة

-تكفل بتمويل دراسات الجدوى كالمصاريف المتعلقة بدراسات الجدوى ذات الطابع التكنولوجي والاقتصادي، وتمويل تطوير خريطة العمل وكذلك تمويل المساعدات التقنية كالمصاريف المتعلقة باعتماد مراكز النمذجة والمصاريف المتعلقة باعتماد مركز قاعدة البيانات.



ب- الهياكل العمومية لتمويل ودعم المشاريع الناشئة في الجزائر



الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA

- ما هي أنواع التمويل المتوفرة؟

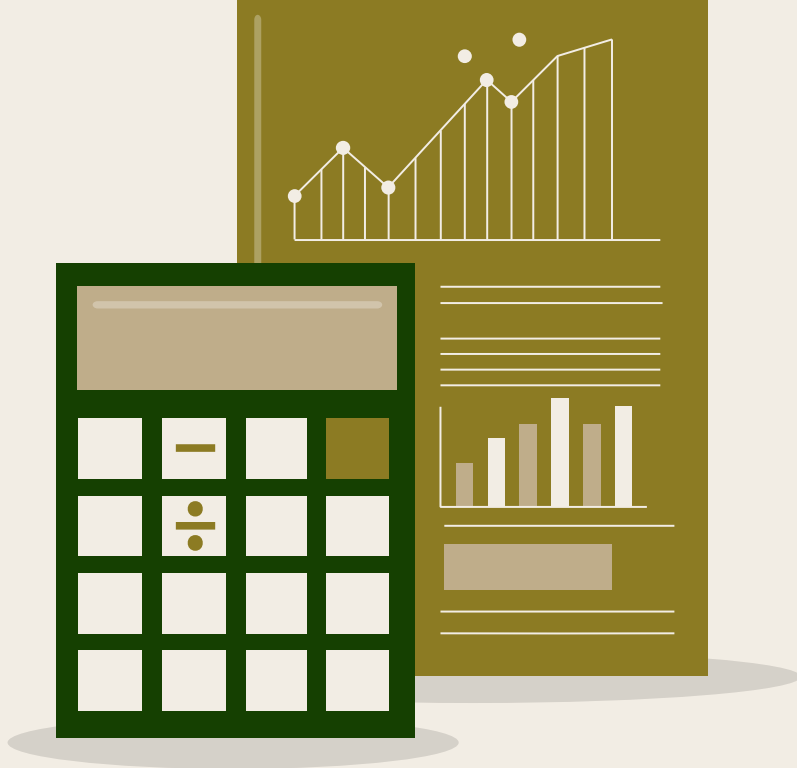
التمويل الذاتي: أين يقدم حامل المشروع 100% من مبلغ الاستثمار.

التمويل الثنائي: أين يقدم كل من حامل المشروع والوكالة 50% من مبلغ الاستثمار.

التمويل الثلاثي: أين يقدم حامل المشروع مبلغاً يتراوح من 5 إلى 15% من قيمة الاستثمار، وتقدم الوكالة من 15 إلى 25% من المبلغ، ويتكفل البنك بـ 70% من مبلغ الاستثمار الكلي.

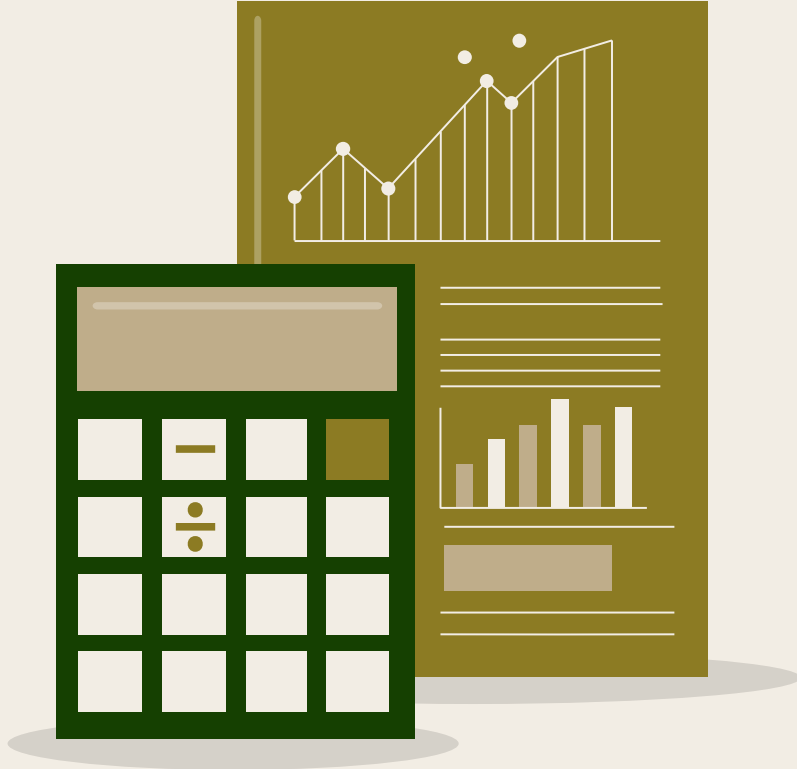
- تكوين حاملي المشاريع ضمن مراكز تطوير المقاولاتية.

- توفير جميع المعلومات الاقتصادية والتقنية والتشريعية والتنظيمية المتعلقة بأنشطة حاملي المشاريع.



الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

- يقدم تمويلي ثلاثي يشترك فيه كل من صاحب المشروع و البنك والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتكلفة إستثمارية لا تتعدى عشرة (10) ملايين ديناراً جزائرياً
- الإلتحاق بالصندوق يكون للبالغين 30-55 سنة
- تخفيض نسب فوائد القروض البنكية
- تخفيض نسب الرسوم الجمركية
- الإعفاء الضريبي
- الاستفادة من قرض غير مكافئ (بدون فائدة) ممنوح من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة



الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENGEM

-الصيغة الأولى : قرض شراء المواد الأولية (وكالة - مقاول)

هي قروض بدون فوائد تمنح مباشرة من طرف الوكالة تحت عنوان شراء مواد اولية لا تتجاوز 100,000 دج . وهي تهدف إلى تمويل الأشخاص الذين لديهم معدات صغيرة وأدوات ولكن لا يملكون اموال لشراء المواد الأولية لإعادة أو إطلاق نشاطا . وقد تصل قيمتها إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب. بينما مدة تسديد هذه السلفة لا تتعدى 36 شهرا.

الصيغة الثانية : التمويل الثلاثي (وكالة - بنك - مقاول)

هي قروض ممنوحة من قبل البنك و الوكالة بعنوان إنشاء نشاط . تكلفة المشروع قد تصل إلى 1.000.000,00 دج. التمويل يقدم كالتالي :

-قرض بنكي بنسبة 70 % ؛

-سلفة الوكالة بدون فوائد 29 % ؛

-1 % مساهمة شخصية .

و قد تصل مدة تسديده إلى ثماني (8) سنوات مع فترة تأجيل التسديد تقدر بثلاثة (3) سنوات بالنسبة للقرض البنكي.



الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار AIPA

-تتولى الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار، التي حلت ابتداء من 8 سبتمبر الماضي محل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 22-298 عدة مهام تشمل مجالات الاعلام والتسهيل وترقية الاستثمار ومرافقة المستثمر إلى جانب تسيير الامتيازات والمتابعة. مرافقة المستثمر في استكمال الإجراءات المتصلة باستثماره من خلال الشباك الوحيد الذي يضم ممثلين عن مختلف الإدارات العمومية المعنية



حاضنات الأعمال

-تساعد الشركات الناشئة في التأسيس والانطلاق عن طريق مجموعة من الخدمات مثل الاستشارات والخبرات والدعم الفني وتأمين المكاتب والعلاقات العامة والتمويل وغيرها



