



قائمة تدقيق للبدء في مشروع تجاري

هل تفكر في تملك وإدارة مشروع تجاري خاص بك؟ إنها فكرة جيدة – ولكن بشرط أن تكون مُلمّاً بمتطلبات المشروع.
إن عملية بدء مشروع تجاري عملية تحفها المخاطر، ولكن فرصتك لإنجاح المشروع ستكون أفضل إذا فهمت المشاكل التي ستواجهك وتحل أكبر قدر منها قبل الشروع في العمل.

إليك فيما يلي بعض الأسئلة وأوراق العمل التي ستساعدك على التفكير في إطار ما يلزم أن تعرفه وتفعله. أجب على كل سؤال بـ "نعم" أم "لا". وإذا كانت الإجابة بـ "لا"، سيكون أمامك عمل يتعين عليك استكماله.

قبل أن تبدأ

نعم \ لا \

___ \ ___ \

هل أنت من الأشخاص الذين يمكنهم البدء في تشغيل مشروع وإدارته بكفاءة؟ \

فكر في السبب الذي يجعلك تريد أن تمتلك مشروعاً خاصاً بك. هل لديك إرادة بأن تعمل لفترات طويلة دون أن تعرف في النهاية ما جنيته من مال؟ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

هل عملت لحساب شخص آخر كمشرف أو مدير؟ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

هل حصلت على أي تدريب في مجال العمل التجاري في مؤسسة تعليمية؟ \

هل ادخرت أية نقود؟ \

نعم \ لا \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

أسئلة بخصوص المال

هل تعرف مقدار المال المطلوب لإطلاق مشروعك؟ \

هل حددت مقدار مالك الخاص الذي ستضعه في المشروع؟ \

هل تعرف الحد الائتماني الذي سيسمح به لك مورديك – من تشتري منهم؟ \

هل تعرف من أين يمكنك اقتراض باقي المال المطلوب لبدء مشروعك؟ \

هل حسبت قيمة صافي الدخل / الخسارة السنوية المتوقعة من المشروع؟ \

هل مستعد أن تعيد استثمار راتبك/أرباح مشروعك لكي تنمي مشروعك؟ \

هل تحدثت مع مصرفي عن خططك؟ \

نعم \ لا \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

___ \ ___ \

أسئلة بخصوص الشريك

إذا كنت تحتاج شريكاً لغرض الحصول على تمويل إضافي، هل تعرف شخصاً مناسباً – يكون من السهل عليك أن تألف العمل معه؟ \

هل تعرف محاسن ومساوئ إدارتك لمشروعك، ووجود شراكة، وتسجيل المشروع كشركة؟ \

هل استشرت محامياً بخصوص موضوع الشريك؟ \



\ نعم \ لا \

\ ___ \ ___ \

\ أسئلة بخصوص زبائنك \

\ هل معظم المشاريع التجارية في محيط مجتمعك تعمل بصورة جيدة؟ \

\ هل حاولت معرفة ما إذا كانت المشروعات التجارية المشابهة للمشروع الذي تريد أن تبدأه تعمل بصورة جيدة في محيط مجتمعك وبقية البلاد؟ \

\ ___ \ ___ \

\ ___ \ ___ \

\ هل تعرف نوعية الناس التي ستريد أن تشتري ما تخطط لبيعه؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل الناس يحبون العيش في المنطقة التي تريد أن تفتح فيها المشروع؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل يحتاجون إلى وجود مشروع مثل مشروعك؟ \

\ إذا كانت الإجابة بالنفي، هل فكرت في فتح مشروعاً ذا نوعية مختلفة أو فكرت في الذهاب لمنطقة أخرى؟ \

\ ___ \ ___ \

\ نعم \ لا \

\ ___ \ ___ \

\ مبنى مشروعك \

\ هل عثرت على مبنى جيد لمشروعك؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل ستتوافر لديك مساحة كافية للتوسع عند الضرورة؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل يمكنك إصلاح المبنى وفق ما تريد دون إنفاق أموال أكثر من اللازم؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل يمكن للناس أن يدخلوا منشأتك بسهولة من أماكن انتظار السيارات، أو محطات الحافلات، أو من منازلهم؟ \

\ ___ \ ___ \

\ ___ \ ___ \

\ هل استشرت محامي في متطلبات عقد الإيجار ومقسم الأراضي \

\ نعم \ لا \

\ ___ \ ___ \

\ المعدات والتجهيزات \

\ هل تعرف تماماً المعدات والتجهيزات التي تحتاجها وكم ستكون تكلفتها؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل يصلح شراء معدات مستعملة؟ \

\ نعم \ لا \

\ ___ \ ___ \

\ المصروفات \

\ هل لديك معرفة بقيمة مصروفاتك المتعلقة بالإيجار، والأجور، والتأمين، والخدمات، وفوائد الديون، الخ؟ \

\ ___ \ ___ \

\ ___ \ ___ \

\ هل يلزمك أن تعرف أي المصروفات ستكون مباشرة، أو غير مباشرة، أو ثابتة؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل تعرف كم ستكون قيمة التكاليف العامة؟ \

\ ___ \ ___ \

\ هل تعرف كم ستكون قيمة مصروفات المبيعات؟ \



\ نعم \ لا \

\ أسئلة متفرقة \

\ \ \

\ هل لديك دراية بالمخاطر الكبرى المصاحبة لمنتجك؟ خدمتك؟ مشروعك؟ \

\ \ \

\ هل في استطاعتك تقليل حجم هذه المخاطر الكبرى؟ \

\ \ \

\ هل توجد مخاطر خارج نطاق تحكمك؟ \

\ \ \

\ هل يمكن أن تتسبب هذه المخاطر في إفلاسك؟ \

\ نعم \ لا \

\ سلعتك \

\ \ \

\ هل قررت أي الأشياء ستبيعها؟ \

\ \ \

\ هل تعرف ثمن أو عدد كل سلعة ستشترىها لتفتتح متجر بها؟ \

\ \ \

\ هل عثرت على موردين سيبيعون لك ما تريده بسعر مناسب؟ \

\ \ \

\ هل قارنت بين موردين مختلفين من حيث الأسعار والشروط الائتمانية؟ \

\ نعم \ لا \

\ سجلاتك \

\ \ \

\ هل خطت لعمل نظام سجلات لمتابعة دخلك، ومصروفاتك، وما يستحق لك وعليك من أموال؟ \

\ \ \

\ هل فكرت في طريقة لمتابعة مخزونك لكي تحتفظ دائماً بكمية كافية منه لزيائتك، ولا تكون أكثر مما تستطيع بيعه؟ \

\ \ \

\ \ \

\ هل عرفت كيف ستتابع سجلات الرواتب والاعتناء بالتقارير الضريبية والمدفوعات؟ \

\ \ \

\ هل تعرف أي القوائم المالية التي يجب اعدادها؟ \

\ \ \

\ هل تعرف محاسباً لكي يساعدك في سجلاتك وإعداد قوائمك المالية؟ \

\ نعم \ لا \

\ مشروعك والقانون \

\ \ \

\ هل تعرف ما هي التراخيص والتصاريح المطلوبة؟ \

\ \ \

\ هل تعرف القوانين التجارية التي عليك أن تلتزم بها؟ \

\ \ \

\ هل تعرف محامياً للاستعانة به في الاستشارات والمساعدة في الأوراق القانونية؟ \

\ نعم \ لا \

\ شراء مشروعاً بدأه شخص آخر \

\ \ \

\ هل أعددت قائمة بمميزات وعيوب المشروع الذي بدأه شخص آخر؟ \

\ \ \

\ هل متأكد أنك تعرف السبب الحقيقي الذي من أجله يريد صاحب المشروع بيعه؟ \

\ \ \

\ هل قارنت تكلفة شراء هذا المشروع بتكلفة إطلاق مشروعاً جديداً؟ \

\ \ \

\ هل المعدات / المخزون حديثة التاريخ وبحالة جيدة؟ \



__\ __\ \

\ هل تعرف أي نوع من الموظفين تحتاج؟ \

__\ __\ \

\ هل لديك خطة لتدريب موظفيك؟ \

__\ __\ \

\ البيع بالائتمان لربائتك \

__\ __\ \

\ هل قررت ما إذا كنت ستجعل ربائتك يشترون بالائتمان أم لا؟ \

__\ __\ \

\ هل تعرف مزايا ومساوئ الانضمام لخطة خاصة بكروت الائتمان؟ \

__\ __\ \

\ هل يمكنك التفريق بين الزبون غير الملتزم ائتمانيا والزبون الجيد \

\ لا \ نعم \

\ عدد آخر من الأسئلة الإضافية الأخرى \

__\ __\ \

\ هل توصلت لمعرفة ما إذا كان في مقدورك الحصول على مال أوفر إذا عملت لحساب شخص

آخر؟ \

__\ __\ \

\ هل عائلتك راضية عن خطتك الخاصة ببدء المشروع التجاري؟ \

__\ __\ \

\ هل تعرف أين تحصل على أفكار جديدة ومنتجات جديدة؟ \

__\ __\ \

\ هل لديك خطة عمل لنفسك ولموظفيك؟ \

\ إذا أجبت على جميع هذه الأسئلة بعناية، ستكون قد أنجزت عملاً شاقاً وقمت بتفكير جاد. إضافة لذلك، من المحتمل أن تكون قد صادفت بعض الأشياء التي مازالت تتطلب منك معرفة إضافية أو تتطلب اتخاذ إجراءات حيالها.

\ اعمل كل ما تستطيع أن تفعله لنفسك، ولكن لا تتردد في طلب العون من أناس يستطيعون أن يقدموا ما تحتاجه من معرفة. وتذكر أن إدارة مشروع تجاري تستلزم الشجاعة! وعليك أن تقرر ما تحتاجه قبل أن تخوض في التنفيذ.

\ مع تمنياتنا لكم بالتوفيق. \

\ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا- أونتاريو \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق \ بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم وثائقنا \ إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية. \ إذا رغبتم \ في \ الحصول على مزيد من \ المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ 4444 \ 576 \ 1-888 \ أو التكم مع الموظف \ المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).