

مشروع تفصيل بفكر كبير

دليل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

إعداد
نهاد أبو القمصان



٤	مقدمة
١٢	عمل المرأة ذكاء إقتصادي
١٦	ماهو المشروع الصغير أو المتوسط
٢٠	أفخاخ صغيرة
٢٦	ابدئ مشروعك
٢٩	مفاتيح نجاح المشروع
٣٨	دراسة جدوى للمشروع
٤٦	الخطوات القانونية العملية



البنك الدولي - مشروع العالم العربي
القروض الصغيرة والمتوسطة

مركز التجارة العالمي

١١٩١ كورنيش النيل - الدور ١٥

بولاق - القاهرة

تليفون : ٢٥ ٧٤١ ٦٧٠ - ٢٥ ٧٤١ ٦٧١

فاكس : ٢٥ ٧٤١ ٦٧٦

إعداد: نهاد أبو القمصان

تصوير: إيناس لطفي

فرصة عمل تفصيل وحلم كبير

إعداد
نهاده أبو القمصان



مقدمة

توفر القروض الصغيرة والمتوسطة فرص عمل تتواءم مع ظروف المرأة الإجتماعية وتساعد في المساهمة في دعم ذاتها والعائلة وتوفير حياة كريمة، أيضا تتناسب مع طموحاتها وتشجعها على المبادرة بأفكار خلاقة معتمدة على البيئة المحيطة، لذا تعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة فرصة مهمة للحد من البطالة عامة وعلى وجه التحديد من بطالة النساء، وإن كانت هذه المشروعات تواجه عقبات اساسية في مقدمتها عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لاستمرارية نشاطها، وعدم قدرتهم أيضا على توفير الضمانات التقليدية الكافية التي تشترطها البنوك التجارية لتقديم التمويل لها.

لذا ظهرت العديد من مؤسسات الإقراض التي لا تقدم تمويلاً فقط وإنما دعماً فنياً لأصحاب المبادرات وتساعدهم على دراسة وفهم خطوات عمل مشروع ناجح وتجنب المخاطر نظرا لأن البنوك التجارية تسهم عادةً بالمشاريع الكبيرة، وتفضل التعامل وتقديم القروض لها، بسبب انخفاض درجة المخاطرة لدى هذه المشروعات من ناحية، ولسهولة تعامل البنوك معها من ناحية ثانية، ولقدرتها على توفير الضمانات المطلوبة من ناحية ثالثة، أو لوجود أهداف واهتمامات مشتركة، وإن كان نتيجة نسب النجاح العالية والالتزام في السداد من المشروعات الصغيرة والمتوسطة دخلت العديد من البنوك مجال دعم هذه المشروعات ومنها البنك الأهلي المصرى وبنك مصر.

مشكلة البطالة

أدى تراجع الدولة عن سياسة تشغيل الخريجين إلى العجز عن استيعاب قوي العمل المعروف في سوق العمل للرجال والنساء، وقد انعكس ذلك الوضع على المرأة أكثر من الرجل، حيث انخفض التوظيف في الصناعات التحويلية، وانخفض عدد العاملين بالقطاع الزراعي، وسجلت بعض الفئات المهنية معدلات نمو سالبة خاصة فئة العاملين الإداريين، وعمال التجارة، وعمال الخدمات في الوقت الذي ارتفعت قوة العمل لتصل عام ٢٠١٢ إلى ٢٧ مليون فرد.

وتعرف قوة العمل "بأنها الأشخاص الذين يعملون أو يبحثون عن عمل مدفوع الأجر، وبذلك فهي لا تتضمن مثلاً ربات البيوت أو النساء اللاتي لا يرغبن في العمل" وقد بلغ معدل البطالة ١٣٪.

وقد انعكست هذه التغيرات خاصة البطالة بين النساء بشكل سلبي على رؤية المجتمع وإدراكه للمرأة، كما انعكست بشكل أكثر سلبية على تصور المرأة لذاتها.

وقد ساهم في زيادة التهميش الاقتصادي للنساء عدة عوامل منها:

تفاقم الأزمة الاقتصادية وتفشي البطالة:

وذلك نتيجة عدم قدرة الهيكل الإنتاجي على استيعاب القوى العاملة في

مصر.

صعوبة الظروف المادية:

خاصة التي تحيط بممارسة المرأة للعمل، حيث تواجه تحدياً كبيراً أمام المرأة نتيجة الدور المزدوج كعاملة وربّة منزل في وقت يتناقص فيه دور المجتمع والدولة ومساهماتها في رفع العبء عن المرأة، مما دفعها للبحث عن فرص عمل أفضل تمكنها من التوفيق بين دور الزوجة والأم ودور العاملة.

عدم وجود دور حضانة لأبناء المرأة العاملة:

وذلك لرعاية أبناء المرأة العاملة وتحايل بعض أصحاب الأعمال علي النص القانوني الذي يلزم أصحاب العمل بإنشاء دور حضانة لأولاد العاملات وذلك حتى لا يتحمل عبء توفير مكان وإدارة متكاملة لأبناء العاملات.

ضعف الحماية الأمنية:

الأمر الذي أدى إلى التعرض لانتهاكات في الشارع وبعض أماكن العمل مثل التحرش الجنسي.

صعوبة ظروف العمل وخاصة التنقل:

نتيجة صعوبة ظروف العمل ومشكلات التنقل أصبح من أهم المعايير في اختيار العمل لكثير من الراغبات في العمل هو مكان العمل ودرجة قربه من مكان الإقامة، وهو معيار عادة لا يكون متوفراً.



أدت كل هذه العوامل إلى انصراف المرأة عن العمل خارج المنزل، ولكن تعقد ظروف المعيشة بضطر اللّكثيرات إلى العمل مرة أخرى سواء في بداية الحياة للمساهمة في تكاليف زواجها ثم الانقطاع بعد الزواج، أو العودة للعمل بعد الزواج للمساهمة في دعم متطلبات الحياة الأسرية، وسواء الحالة الأولى أو الثانية جعلت أصحاب العمل لا يفضلون تقديم العمل أو فرص التدريب للترقى للمرأة نتيجة الاعتقاد أن عملها مؤقت والاستثمار في دعم المرأة ورفع قدراتها مهدد دائماً بتركها العمل لظروف اجتماعية، مما ساهم في نشر صورة سلبية عن أهمية عمل المرأة، ومن ثم صعوبة الحصول على فرص جيدة.

خطورة استبعاد المرأة من سوق العمل:

ترتب علي عدم انتظام المرأة في سوق العمل، استبعادها من مواقع صناعة القرار وخطط التنمية، والمشاركة في التخطيط ووضع السياسات العامة خاصة الاقتصادية ومتابعة تنفيذها. أدي ذلك إلى تردي أوضاعها علي كل المستويات.

علي مستوي التعليم:

● أدى عدم الشعور لدى المجتمع بجدوى التعليم نتيجة تراجع فكرة العمل وعدم اتباع سياسات تعليمية متوازنة إلى ارتفاع نسبة تسرب الإناث من التعليم الإلزامي بصورة كبيرة، مما ساهم في زيادة الأمية بين النساء.

علي مستوى العمل:

● تراجع الدولة عن دورها في التشغيل وسيطرة آليات السوق الحر أدي إلى تفاقم البطالة بين الإناث وعودتهن للعمل المنزلي غير مدفوع الأجر، ولكن أدت أزمة البطالة العامة إلى عجز الأب أو الزوج عن دعم النساء أو توفير حياة كريمة للعائلة بمفرده، أو القدرة على المساهمة في تجهيز البنات للزواج، وبالتالي يتم إعادة طرد البنات والسيدات إلى سوق العمل، لكن بلا أية ضمانات أو عقود توفر حماية قانونية بالإضافة إلى التشغيل المفرط في القطاع غير الرسمي مثل الورش الصغيرة أو الخدمات المنزلية مدفوعة الأجر.

علي مستوي الصحة:

- يستبعد نظام التأمين الصحي الحالي جميع النساء غير العاملات والعاملات في القطاع غير الرسمي، مما يعني أن غالبية النساء لن تؤمن لهن فرصة الحصول علي الرعاية الصحية ونتيجة ارتفاع تكلفة العلاج تفضل المرأة توفير العلاج لكل أفراد الأسرة قبل البحث عن علاج لها.

أمام كل هذه التحديات يصبح عمل المرأة ضرورة على أن تكون فرص العمل أكثر استجابة لظروف النساء وحياتهن والأدوار التي يلعبنها في الأسرة وخارجها.

ولكن نتيجة لغياب النساء عن رسم السياسات أو متابعة تنفيذها لا تطرح حلول جادة لمثل هذه المشكلات.

لذا تأتي أهمية البدء في مشروع صغير والعمل على إنجاحه لبناء فرصة عمل أكثر ملائمة لظروف المرأة وبيع لها استثمار إمكاناتها العملية والإبداعية.





عمل المرأة ذكاء اقتصادى

أدرك البنك الدولى أهمية مشاركة المرأة على المستوى الاقتصادى والمساواة بين الجنسين كأساس للتنمية والتأكيد على كونها ذكاء اقتصادياً، حيث ورد فى تقرير التنمية لعام ٢٠١٢:

أن دعم المرأة يعزز من الكفاءة الاقتصادية ويحسن من معدلات التنمية من خلال إزالة الحواجز أمام النساء للحصول على التعليم والفرص الاقتصادية والنواتج الإنتاجية، وتحقيق مكاسب إنتاجية واسعة النطاق.

أيضا تحسين مكانة المرأة يفيد الكثير من معدلات التنمية الأخرى، بما فيها تلك التى تخص الأطفال.

ومن ناحية ثالثة فإن تحقيق المساواة فى الفرص المتاحة أمام الرجال والنساء بطريقة متكافئة لكي ينشطوا اجتماعياً وسياسياً، ويسهموا فى اتخاذ القرار وتشكيل السياسات - سيؤدي إلى مستويات معيشية أفضل ومشاركة فى إدارة الموارد بفاعلية.

كما أن إساءة توجيه مهارات النساء ومواهبهن يكلف ثمناً اقتصادياً باهظاً، كما تعاني الكثير من النساء اللاتي عادة ما تقل الاستفادة من كفاءتهن أو يساء توجيهها - لأنهن يواجهن تمييزاً فى الأسواق أو فى مؤسسات المجتمع يحول بينهن وبين إكمال تعليمهن أو الوصول إلى مناصب قيادية أو الحصول على نفس ما يحصل عليه الرجال من دخل - تكون النتيجة المحتومة هي تكبد خسائر اقتصادية.

فعلى سبيل المثال عندما تفتقر المزارعات إلى تأمين حيازتهن من الأراضي الزراعية، كما يحدث في العديد من البلدان، ولا سيما في إفريقيا، تكون النتيجة هي الحد من قدرتهن على الحصول على الائتمان أو مستلزمات الإنتاج وإلى استغلال الأرض استغلالاً لا يتسم بالكفاءة ما يؤدي إلى نقص المحاصيل.

كما أن التمييز بين الرجال والنساء في أسواق الائتمان وغير ذلك من التباينات بين الجنسين في إمكانية الحصول على مدخلات الإنتاج يزيد أيضاً من صعوبة تحقيق الشركات التي ترأسها النساء ما تحققه شركات يرأسها الرجال من إنتاجية وربحية.

يمكن أن تكون للمساواة بين الجنسين آثار هائلة على الإنتاجية. فالنساء يمثلن الآن أكثر من ٤٠ في المائة من قوة العمل العالمية، و ٤٣ في المائة من قوة العمل الزراعية، وأكثر من نصف طلاب الجامعات على مستوى العالم. ولكي يعمل اقتصاد ما بآمل طاقته، فلا بد من الاستعانة بمهارات النساء ومواهبهن في الأنشطة التي تحقق أقصى استفادة من هذه القدرات.





ماهو المشروع الصغير أو المتوسط؟

المشروعات الصغيرة والمتوسطة تتميز بعدد محدود من العمالة، رأس المال ليس كبيراً، ويعرف البنك الدولي المشروعات الصغيرة والمتوسطة باستخدام

معيار عدد العمال والذي يعتبر معياراً مبدئياً، ويعتبر المشروع أو المنشأة صغيراً إذا كان يوظف أقل من ٥٠ عاملاً، يمكن ان يبدأ المشروع الصغير من عشرة آلاف جنيه.

مميزات المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

١. قلة رأس المال المطلوب للبدء وعادة ما تعتمد الخطوات الأولى على المدخرات الخاصة لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
٢. مالك المشروع هو/ هي مديرها، إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، وعادة ما تكون ذات طابع أسري، تدار من قبل شخص واحد مسؤول إدارياً ومالياً وفنياً وتسهم في فتح فرص عمل لكل أعضاء الأسرة مع فتح المجال لإتاحة العديد من الفرص.
٣. تعتمد على استخدام المواد الخام والموارد المحلية الأولية، مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية، وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/ العمل.

٤. تساعد على تشجيع الادخار والاستثمار على اعتبار أنها مصدر جيد للادخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال لتوسعة المشروع.
٥. المرونة والمقدرة على الانتشار نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف ومتطلبات السوق من الكميات سواء الصغيرة أو الكبيرة.
٦. صناعات مكتملة للصناعات الكبيرة وكذلك مغذية لها فكثير من المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية تعمل على مد المصانع الكبرى بصناعات مكتملة لمنتجاتها أو تصنيع جزء صغير من منتج كبير.
٧. تعتبر هذه المشاريع من المجالات الخصبة لتطوير الإبداعات والأفكار الجدية كما تساعد على خلق فرص العمل وتوفير بيئة عمل، حيث يعمل صاحب المشروع والعاملون جنباً إلى جنب لمصلحتهم المشتركة.





أفخاخ صغيرة

تواجه المشروعات بعض المعوقات والمشاكل التي تعد أفخاخ صغيرة يسهل التغلب عليها:

١. الفوائد على رأس المال: تعد الفوائد

على رأس المال في بداية المشروع تحدياً كبيراً نظراً لمحدودية الأرباح، هذه المشكلة تنعكس مباشرة على ربحية هذه المشروعات من خلال الطلب من المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدفع سعر فائدة مرتفع مقارنة بالسعر الذي تدفعه المنشآت الكبيرة. إضافة إلى ذلك تعتمد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض من البنوك، مما يؤدي إلى زيادة الكلفة التي تتحملها.

٢. التضخم: يساهم التضخم في ارتفاع أسعار المواد الأولية وكلفة العمل مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التشغيل وفي مقدمتها الأجور والمواد الخام، وهنا تعترض هذه المنشآت مشكلة رئيسية وهي مواجهتها للمنافسة من المشروعات الكبيرة، مما يمنعها ويحد من قدرتها على رفع الأسعار لتجنب أثر ارتفاع أجور العمالة وأسعار المواد الأولية.

٣. التمويل: تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة صعوبات تمويلية بسبب حجمها ونقص الضمانات، أيضاً حدثتها وعدم توافر سجل ائتماني يقدم إلى المؤسسات التمويلية، صعوبة تمويلها لارتفاع

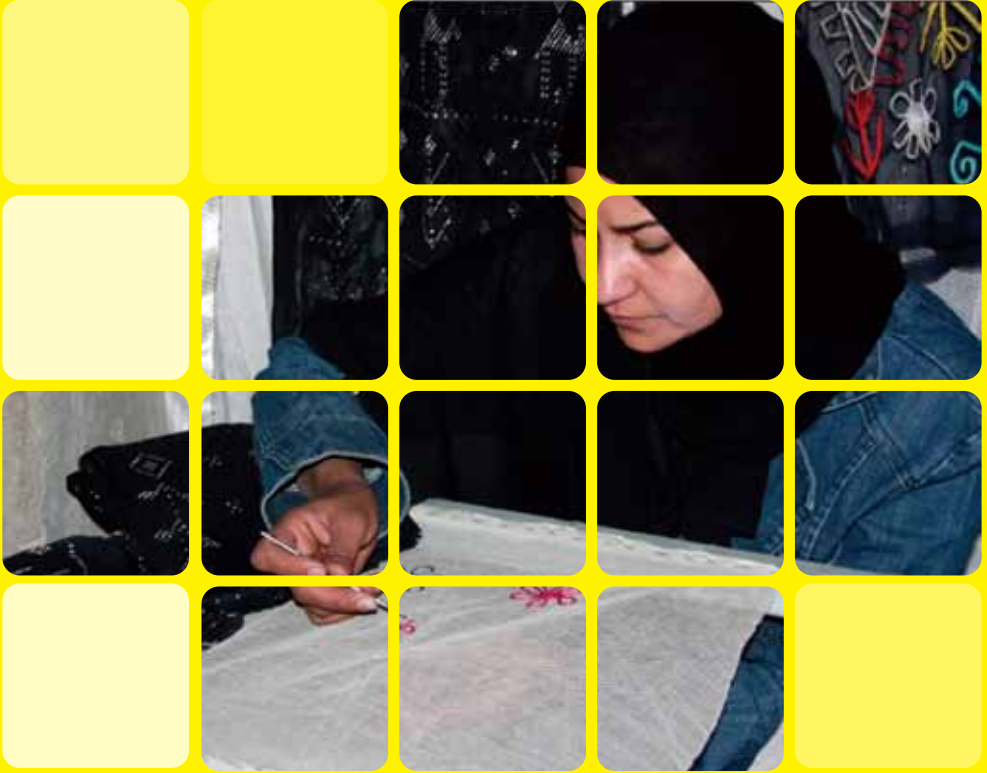
المخاطر عند تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل نموها. (التأسيس - الأولية - النمو الأولي - النمو الفعلي - الاندماج). ونظراً لهذه المخاطر تتجنب البنوك التجارية توفير التمويل اللازم لهذه المشروعات.

٤. **الإجراءات الحكومية والضرائب:** تعد الإجراءات معقدة ومتعددة بالنسبة إلى المشروع نظراً لقلة عدد العاملين به، وبالتالي لا يتوافر قسم للتعامل مع الإجراءات الحكومية أو القانونية أو وجود موظف متخصص لهذه الإجراءات، كما يعتبر نظام الضرائب إحدى أهم المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتظهر هذه المشكلة من جانبين جانب لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة وهي ارتفاع الضرائب، وجانب للضرائب، نظراً لعدم توفر البيانات الكافية عن هذه المنشآت.

٥. **المنافسة:** المنافسة والتسويق من المشاكل الجوهرية التي تتعرض لها المشروعات الصغيرة والمتوسطة، نظراً لصعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، وارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.

٦. **ندرة المواد الأولية:** من حيث الندرة الطبيعية وعدم القدرة على التخزين وضرورة اللجوء إلى الاستيراد وتغيرات أسعار الصرف.





مصادر تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة:

- المدخرات الشخصية لمالك المشروع أو إجمالي المدخرات العائلية.
- الاقتراض من البنوك التجارية في حالة الحاجة لذلك، أو من البنوك المتخصصة في تمويل القطاع الصناعي أو تمويل القطاع الزراعي.
- مصادر أخرى تتمثل عادة في مؤسسات الإقراض المتخصصة، وعادة ما تكون هذه المؤسسات مدعومة من قبل الحكومة والجهات الرسمية.

ما هي مؤسسات الإقراض المتخصصة؟

مؤسسات تمويلية متخصصة تقدم التسهيلات الائتمانية المتوسطة وطويلة الأجل لمختلف القطاعات الاقتصادية، وذلك وفقاً لشروط وأساليب محددة ومميزة عن تلك المتبعة في البنوك، وإتاحة المجال أمام مختلف المشروعات الصغيرة والمتوسطة للنمو.

١. المؤسسات والصناديق التمويلية:

غالباً ما تكون هذه المؤسسات حكومية أو شبه حكومية، تقوم الحكومات بإنشاء مثل هذه المؤسسات وتشجع على إقامتها لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تطويرها عن طريق توفير التمويل اللازم لها، والعمل على زيادة فرص العمل وتقليل حدة الفقر والبطالة.

٢. الصناديق والهيئات التطوعية والمنظمات غير الحكومية والجمعيات

الأهلية المحلية والأجنبية:

جاء تأسيس هذه الجمعيات والهيئات نظراً للحاجة الملحة لتوفير الخدمات الاقتصادية والاجتماعية لمختلف أفراد المجتمع وشرائحه العديدة وتتوجه هذه الجهات عادةً لقطاعات وفئات محدودة مسبقاً.







ابدئ مشروعك

مكونات المشروع الصغير أو المتوسط

- عدد العمال الذين يعملون به عادة ما يكون في البداية محدوداً.
- رأس المال.
- شبكة توزيع منتجات المشروع والتي عادة ما تكون محلية في البداية والتصدير يأتي كمرحلة تالية.
- حجم إنتاج المشروع يبدأ صغيراً.
- جودة منتجات المشروع عادة متقنة وتعتمد على المجهود البشري بصورة كبيرة.
- الإدارة والتنظيم في هذه المشروعات لصاحب المشروع.
- المستوى التكنولوجي المستخدم في المشروع وعادة ما تكون بسيطة غير معقدة.
- شكل المشروع الصغير من الناحية القانونية بسيط مثل منشأة فردية أو شركة تضامن او شركة توصية بسيطة.

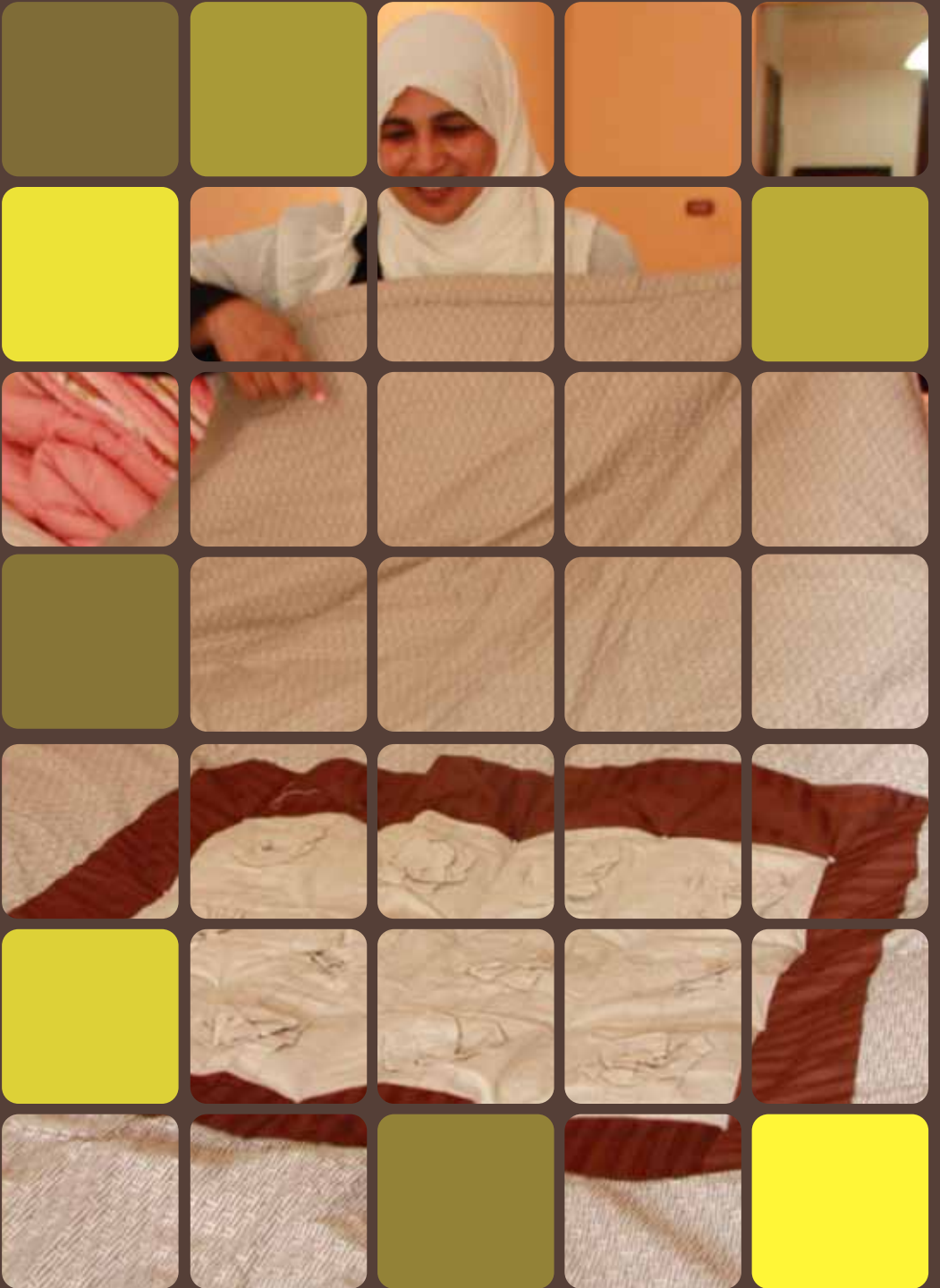


رأسمال المشروع:

المشروع الصغير ومنتهي الصغير هو مشروع يتملكه شاب/ شابة يبدأ أولى خطواته في الحياة العملية. وبالتالي استثماراته محدودة، كما أن رأس المال في أصوله الثابتة منخفض (أراض - مبان - معدات). وفي حقيقتة الأمر فإن المشروع الصغير يسعى إلى استرداد الأموال في أقل وقت ممكن.

المستوى التكنولوجي والآلات:

نظراً لضعف القدرة المالية لمالك المشروع الصغير فغالباً ما يكون المستوى التكنولوجي المستخدم غير متقدم نسبياً؛ كما ينسم بمحدودية الأدوات والآلات المستخدمة، وغالباً ما تكون بدوية وتعتمد إلى حد كبير على مهارة العمال. نظراً لأن المشروعات الصغيرة ومنتهية الصغير في الأساس حرف بدوية، وبالتالي لا يوجد دور أساسي للتكنولوجيا المعتمدة على العدد والآلات.



مفاتيح نجاح المشروع

- التخطيط للأعمال الصغيرة
- التنبؤ بالسوق والطلب وتحديد الأهداف والأولويات
- وضع البرامج والميزانيات والمعايير والمقاييس والخطط
- توظيف الموارد اللازمة من العاملين والمعدات الصغيرة والمواد الخام
- التنسيق بين الموارد والأنشطة والمتابعة والرقابة عليها
- حسن قيادة العاملين بما يحقق الأهداف الموضوعية

ضرورة توفير معلومات أساسية عن:

السوق، الطلب، المستهلكين، الموردين، التجار، الأسعار، المنافسين، الجوانب الفنية لدراسة المشروع وفرص التمويل، أسواق العمل والحرفيين، البيئة والعوامل الخارجية.

تساعد هذه المعلومات على:

- وضع نظم الأجور والحوافز والدوافع والتدريب

- تطوير المشروع

- فاعلية وظائف المشروع

- فاعلية القرارات

ضرورة أن يتضمن حساب التكاليف

حساب مجهودك كصاحبة المشروع

واحد العاملين فيه حتى لو لم تحصل على عليه كمقابل مادي.

من أهم أسباب نجاح المشروع:

- دراسة السوق
- وجود نظام لمعلومات التسويق
- إنتاج مناسب لما يستوعبه السوق المحلي
- دقة حساب تكاليف الإنتاج
- دقة حساب الأسعار مع التكلفة
- الجودة والدقة في المطابقة للمواصفات
- فهم احتياجات الجمهور المستهلك

أهمية فهم احتياجات الجمهور
المستهلك حتى نتمكن من:

- معرفة نوع وشكل السلعة المرغوب شراؤها
- الاهتمام بالجودة
- قياس السوق
- تحسين شكل العبوة والدعاية لها
- تحديد نظام البيع دفعة واحدة أو بالتقسيط، تقديم خدمات ما بعد البيع، تقديم عروض منافسة في السوق

الدراسة الفنية

- الأسلوب التكنولوجي المستهدف
- المواد الخام والأجزاء الداخلة في العملية الإنتاجية
- أنماط العدد والأدوات المستخدمة
- عدد العاملين ومستويات المهارة المطلوبة
- نظم الشراء والتخزين المستخدمة

الدراسة المالية

- كل الدراسات السابقة تحتاج إلى تمويل عن طريق صاحب المشروع (التمويل الذاتي) أو القروض.
- ولذا يحتاج إلى ترشيد في قراراته المالية من حيث:
 - تحليل التكلفة والعائد
 - دراسة الخطر وتحليله
 - دراسة التوقعات النقدية
 - التنبؤ المالي





تتبع بعض الجهات سياسة "الشباك الواحد" للمساعدة على بدء المشروع وذلك بأن يتقدم طالب القرض إلى شباك واحد لإنهاء كل الإجراءات والحصول على الموافقات القانونية على جميع الجهات مثل الصندوق الاجتماعي.

جهات معاونة فنيا لتطوير المشروع وإعداده للسوق المحلي والتصدير

- وزارة الصناعة
- وزارة الزراعة والمراكز التابعة
- وزارة التخطيط
- المركز القومي للبحوث ووحداته ذات الطابع الخاص
- الهيئة العامة للاستثمار
- الهيئة العامة للتصنيع
- وحدات الحكم المحلي
- مكتب الاستثمار الصناعي للمدن الجديدة
- مديريات الشؤون الاجتماعية
- اتحاد الغرف التجارية
- أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا

● مشروعات الأسر المنتجة

● البنوك التجارية

● البنوك المتخصصة

تساعد هذه الجهات في الآتي:

- توفير المعلومات، تقييم المشروعات، دراسة المشروعات، التدريب الفني، دراسة الأسواق، التدريب الإداري.
- الدعم المالي للمشروعات الصغيرة بتقديم قروض بسعر فائدة بسيطة وعلى آجال بعيدة المدى وفترة سماح سنة على الأقل.
- إعفاء ضريبي لمدة عشر سنوات.
- إنشاء صناديق متخصصة في المحليات لتمويل هذه المشروعات.
- إنشاء شركة قابضة تتولى الإشراف العام على المشروعات الصغيرة.
- إصدار تشريع ينظم هذا المجال.
- توفير الأراضي و المباني للمشروعات الصغيرة واستغلال الأراضي الفضاء والأرصفة والميادين في تأجيرها بسعر مناسب للشباب.
- إنشاء حاضنات الأعمال من خلال شركة متخصصة لعلاج المشكلات والتقصير المصاحب لهذه المشروعات.
- توفير قاعدة معلومات خاصة بهذه المشروعات.
- شراء الدولة لبعض منتجات هذه المشروعات والإشراف على تصديرها للخارج بعد وضع معايير لذلك.







خطوة صغيرة بمستقبل كبير "دراسة جدوى للمشروع"

دراسة الجدوى هي عرض منظم لفكرة المشروع تدل على دراسة صاحب المشروع له دراسة وافية، تتضمن فكرة المشروع، وصف سوق المشروع المقترح وتحليله، لمعرفة احتياج السوق لمنتج المشروع، التمويل المطلوب والموارد المادية والبشرية التي سوف يحتاجها المشروع، الخطوات التنفيذية لبدء المشروع.

تضمنت أدبيات الصندوق الاجتماعي ملامح يجب أن تحتويها دراسة الجدوى مكونة من عدة عناصر أساسية وهي:

- **فكرة المشروع:** وفيها تصنف طبيعة المشروع سواء كان (صناعيا - خدميا - تجاريا -) وإعطاء فكرة مبسطة عن المشروع وعن المشروعات المثيلة لهذا المشروع المقامة بالبيئة المحيطة لمكان المشروع المطلوب تنفيذه.
- **مدي الحاجة إلى إقامة المشروع:** وفي هذا البند يجب إبداء الأسباب لتنفيذ مثل هذا المشروع، ومن أهم هذه الأسباب أن البيئة المحيطة لإقامة هذا المشروع هل هي محتاجة لمثل هذه النوعية من المشروعات أو أنها تخدم مشروعات أخرى أم أنها صناعة مغذية لمشروعات أخرى

أم أن هذا المشروع قائم على تدوير مخلفات خاصة بمشروعات أخرى أم أن المشروع يخدم البيئة المحيطة فعلاً أم أنه من المشروعات التجارية التي تحتاجها البيئة المحيطة للمشروع وهكذا، ولا بد في هذا البند تدعيمه بإحصاءات عن عدد المشروعات المثيلة سواء علي مستوي الجمهورية أو المحافظة أو المدينة التي يقام بها المشروع.

● **الخامات الأساسية للمشروع:** يجب ذكر الخامات الأساسية التي يحتاجها المشروع ومن أين شراء هذه الخامات.

● **المنتجات:** يجب ذكر المنتجات التي ينتجها المشروع أو الخدمات التي يؤديها المشروع أو المواد التجارية التي يسوقها المشروع في حالة المشروعات التجارية، ويمكن ذكر المنتجات الأولية التي ينتجها المشروع في مراحله الأولى وذكر المنتجات التي سوف ينتجها في المستقبل.

● **العناصر الفنية للمشروع:** وتشمل على عدة عناصر وهي:

● **مراحل التصنيع:** شرح وافٍ عن طريقة تصنيع أي منتج سوف ينتجه المشروع ويراعي فيه اتزان الخامات الداخلة في التصنيع مع المنتجات وبالكميات الداخلة في التصنيع.

● **المساحة والموقع:** يجب وصف الموقع الذي يقام فيه المشروع والمساحة المطلوبة والتجهيزات التي تتطلبها إقامة المشروع بالموقع معين.

● **المستلزمات الخدمية للمشروع:** وفيه يبين احتياج المشروع من الخدمات المطلوبة مثل المياه (م^٣) والكهرباء (ك.وات.ساعة)

والتليفونات والوقود (لتر) ويجب حساب ذلك تقديريا في صورة نقود لكل شهر.

● **الآلات والمعدات والتجهيزات:** يجب شرح لكل آلة أو معدة يحتاجها المشروع في التصنيع والقدرة الكهربائية المستخدمة لكل معدة (ك.وات) وهل هي هذه المعدة محلية أم مستوردة وقطع الغيار المطلوبة لهذه المعدة وسعر هذه الآلة أو المعدة.

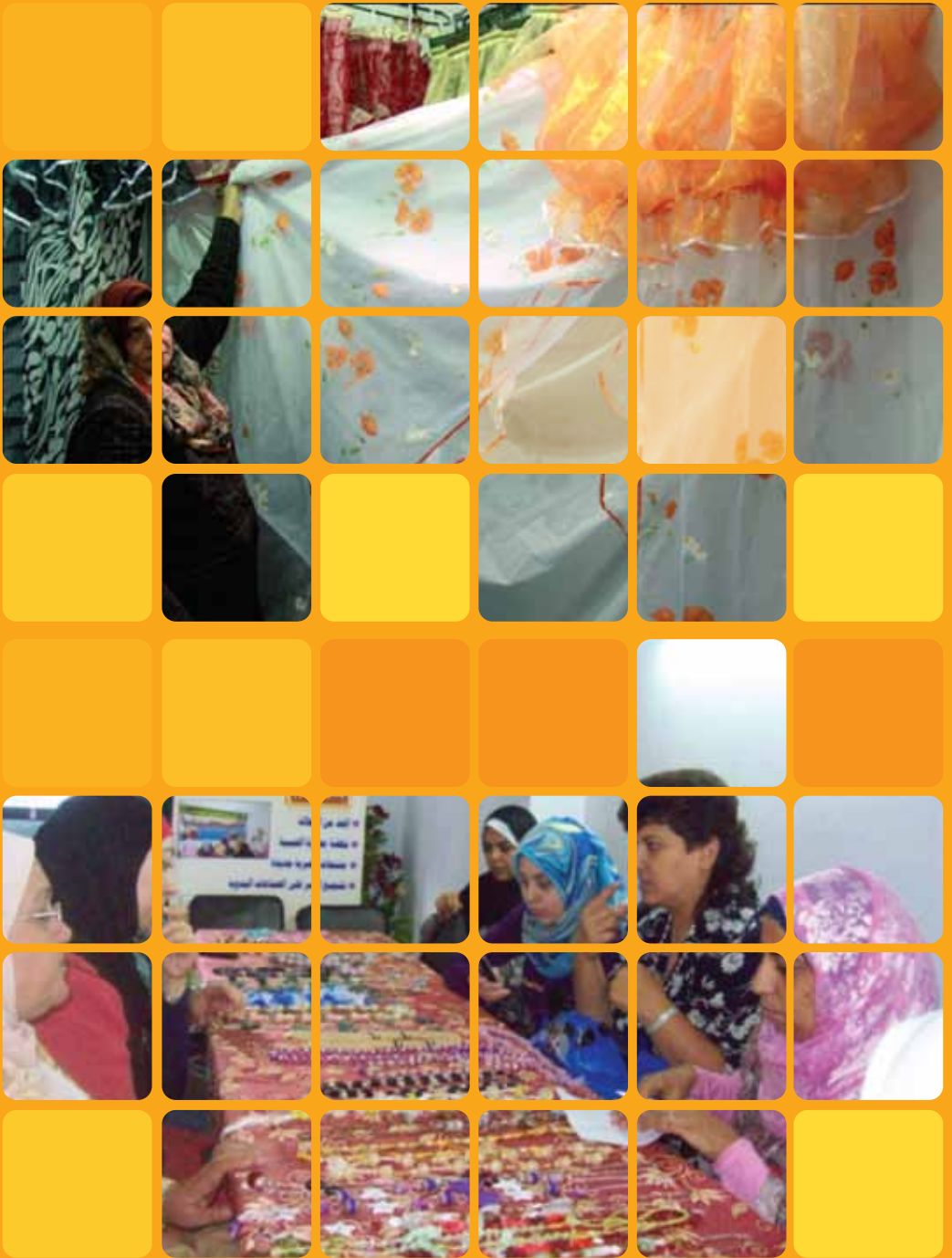
● **احتياج المشروع من الخامات:** يجب ذكر وصف مفسر للخامة داخلة في الإنتاج أو التغليف والكمية المستخدمة سواء كان بالوزن أو بالعدد وهل هي محلية أو مستوردة وسعر كل خامة ويجب تحديد مدة دورة رأس المال (شهرية - كل شهرين - إلخ).

● **العمالة:** مطلوب وصف لنوعية العمالة المطلوبة وعددها لإقامة المشروع من صاحب المشروع أو مدير أو فني أو عامل أو موظف تسويق أو سائق إلخ. ويجب وصف متطلبات وظيفة كل واحد يعمل بالمشروع وتحديد الأجر الشهري لكل منهم.

● **عدد ساعات العمل بالمشروع:** هل هي وريدية واحدة (٨ ساعات) أو وريدتان (١٦ ساعة) أم ثلاث ورادي (٢٤ ساعة).

ملحوظة:

من الضروري حساب ساعات عمل كل القائمين على المشروع حتى صاحبة أو أقارب صاحب المشروع.



● **منتجات المشروع:** يجب وصف وذكر اسم كل منتج من منتجات المشروع.

● **التعبئة والتغليف:** يجب تحديد نوعية المواد المستخدمة في عملية التعبئة والتغليف مع إضافة ملصق يبين جميع البيانات من اسم المنتج وعلامته التجارية إن وجدت واسم الجهة المنتجة وعنوانها وسجلها التجاري و اسم المكونات الطبيعية للمنتج والإضافات وتاريخ الإنتاج ومدة الصلاحية

● **عناصر الجودة:** يجب إعداد عناصر الجودة لمنتجات المشروع من نظافة مكان الإنتاج وصحة القائمين علي إعداد المنتج ونظافة مكان التخزين كل علي حسب نوعية المشروعات.

● **التسويق:** يتم ذكر طرق التسويق مثل المشاركة في المعارض المختلفة أو عمل تعاقدات مع تجار الجملة أو أسواق الخريجين أو عن طريق الأسواق القريبة من مكان المشروع وتحسب تكاليف التسويق.

● **دراسة مالية واقتصادية:** يجب إعداد ميزانية للتكاليف الاستثمارية وتنقسم التكاليف الاستثمارية إلى تكاليف مباشرة وتكاليف غير مباشرة والتكاليف المباشرة هي عبارة عن المواد الخام والخامات الوسيطة والأجور والمرتببات . أما التكاليف غير المباشرة، فهي عبارة

عن الطاقة الكهربائية والوقود والصيانة وقطع الغيار ومصاريف التسويق وإيجار المباني والتأمين علي المباني وقيمة الإهلاكات السنوية وتحسب هذه الإهلاكات بنسبة ٥% علي المباني والمنشآت و١٠% علي الآلات و١٠% علي التجهيزات والتأثيث و٢٠% علي وسائل النقل والمواصلات و١٠% علي مصاريف تأسيس وتجارب تشغيل و١٠% علي احتياطي طوارئ.

ومن السابق يتبين أن رأس المال الثابت هو عبارة عن (الأرض - المباني والمنشآت - الآلات والمعدات - تجهيزات وتأثيث - وسائل نقل وانتقالات - مصاريف تأسيس وتجارب تشغيل - احتياطي طوارئ).

ورأس المال العامل هو عبارة عن (مواد خام وخامات وسيطة - أجور ومرتببات - طاقة كهربية ووقود - وصيانة وقطع غيار - مصاريف تسويق - إيجار مباني - تأمين مباني ومعدات) وهو مرتبط بدورة رأس المال (شهرية - ٢ شهر).

وتحسب الأرباح السنوية :

مجموع المبيعات السنوية

مجموع التكاليف المباشرة وغير المباشرة





الخطوات القانونية العملية اللازمة لإنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة

يحتاج المشروع الصغير أو المتوسط إلى عدة خطوات أساسية في سبيل إنشائه، منها الشكل القانوني الذي من خلاله يتم خلق الكيان وبناء

الشخصية المعنوية التي سوف يتم التعامل من خلالها وهي الشركة، وتأسيس الشركة قد يقوم به المحامى أو المحاسب القانوني ويمكن لصاحب الشركة القيام بالإجراءات باستشارة محام.

عادة ما يتم اختيار اشكال قانونية بسيطة عند البدء فى المشروع مثل منشأة فردية أو شركة تضامن أو شركة توصية بسيطة.

إنشاء منشأة فردية:

الحصول على البطاقة الضريبية:

يتقدم الممول أو وكيله إلى المأمورية التابع لها الشركة لتعبئة النموذج المعد لذلك ومعه المستندات الآتية:

١. عقد إيجار ثابت التاريخ أو عقد تملك + صورة منه.
٢. صورة من بطاقات الشركاء.
٣. إيصال كهرباء أو ما يفيد توصيل الكهرباء.

٤. إقرارات الذمة المالية بعدد الشركاء.

يتوجه الشركاء أو وكيل عنهم إلى مأمورية الضرائب التابع لها المشروع وذلك لعمل محضر مناقشة ثم إجراء معاينة للمقر ثم يحدد موعد لاستلام البطاقة الضريبية لمدة خمس

صдоورها وبعد انقضاء هذه المدة يجب استخراج بطاقة جديدة.

ملحوظة:

يتم استخراج خطاب من الضرائب موجه إلى السجل التجاري حين استخراج البطاقة الضريبية لعدم تعطيل السير في إجراءات التأسيس. التوجه بخطاب الضرائب إلى الغرفة التجارية لاستخراج شهادة مزاولة المهنة.

إجراءات الحصول على ترخيص بمزاولة التجارة (الغرفة التجارية)

المستندات المطلوب تقديمها للغرفة التجارية:

١. عقد إيجار ثابت التاريخ في الشهر العقاري أو مستند الملكية.
٢. البطاقة الضريبية أو خطاب من الضرائب حين الانتهاء من البطاقة الضريبية.
٣. عقد الشركة مصدق أو مسجل أو مشهر عنه (الشركة).
٤. بطاقة تحقيق الشخصية لصاحب الشأن (الفرد).

التقدم إلى مكتب السجل التجاري المختص بالمستندات الآتية:

١. أصل عقد إيجار ثابت التاريخ بالشهر العقاري لمقر الشركة أو عقد تمليك وصورة منه.

٢. أصل بطاقة تحقيق شخصية صاحب المنشأة وصورة منها.
٣. سند الوكالة إذا كان الوكيل سيقوم باتخاذ الإجراءات نيابة عن صاحب المنشأة على أن يذكر بالتوكيل التمثيل أمام السجل التجاري.
٤. شهادة المزاولة من الغرفة التجارية.
٥. استخراج السجل التجاري الخاص بالمنشأة.

إنشاء شركة أشخاص (توصية بسيطة أو تضامن)

إجراءات تسجيل عقود الشركات التجارية بالمحكمة:

١. يحرر عقد الشركة وصورة منه وملخص له ويقدمان للمكتب في موعد أقصاه شهر من تاريخ افتتاح المركز الرئيسي للشركة.
٢. يقدم مع العقد والملخص المشار إليهما بطاقات تحقيق الشخصية وشهادات ميلاد للقصر أو وجودهم في بطاقة الوالد.
٣. يقوم المكتب بمراجعة العقد والملخص من الناحية القانونية. وفي حالة الصلاحية يؤشر عليهما المكتب بصلاحيتهما للتسجيل.
٤. يقوم الطالب بالتوجه إلى القلم التجاري بالمحكمة الواقع بدائرتها الشركة ومعه العقد والملخص بعد التأشير عليهما بالصلاحية من المكتب، حيث يجرى تسجيل ملخص العقد في المحكمة ويعطى صورة من كل من العقد والملخص مؤشراً على كل منها بتمام التسجيل في المحكمة. ويجب على الطالب أو وكيله أن يأخذ معه عدة صور من العقد والملخص لتسهيل مهمة التسجيل في المحكمة.

٥. يقوم الطالب أو وكيله بعد ذلك بإشهار تسجيل الشركة في جريدة يومية.

٦. يتقدم الطالب بعد ذلك لمكتب التسجيل التجاري بالملخص المسجل وصورة من العقد ونسخة من الجريدة اليومية المشهر بهما التسجيل وكذا ثلاث نسخ متطابقة من الاستمارة المعدة لذلك والتي يتم الحصول عليها مجاناً من المكتب.

٧. على الطالب أن يتقدم بما يثبت وجود المحل وذلك بالرخصة إذا كان المحل خاضعاً للترخيص أو بشهادة من الغرفة التجارية تثبت وجود المحل أو بالمعينة. (ودائماً تكون بشهادة المزاولة من الغرفة)

٨. على الطالب أو الوكيل أن يتقدم بجميع بطاقات تحقيق الشخصية للشركاء ويعود مرة أخرى للمكتب لإثباتها بالسجل التجاري.

٩. يقوم المكتب بمراجعة جميع هذه المستندات وفي حالة استيفائها يقوم الطالب بدفع الرسم المقرر ثم تقيد الشركة بالسجل التجاري وتعطى رقماً معيناً ويؤشر بذلك على الاستمارة رقم (٣) سجل وتختم نسخة منها بخاتم المكتب وتسلم للشركة.

ملحوظة:

إذا زاد عقد الشركة على ٥٠٠٠ خمسة آلاف جنيه يتوجه الطالب أو وكيله إلى نقابة المحامين الفرعية التابع لها مقر الشركة ويقوم بسداد الرسوم المقررة وهي تمثل خمسة في الألف (لكل ألف جنيه خمسة جنيهات) بعد أدنى مائة جنيه وبعد أقصى ٥٠٠٠ جنيه، ويلصق طوابع تمغة محاماة بعشرين جنيهاً وبعد أقصى ٥٠٠٠ جنيه.

- يحزر ملخص للعقد من أصل وصورة تقدم لقم المحضرين لوضعها بلوحة المحكمة، وصور أخرى بقدر ما يطببه الشركاء من هذا الملخص.

يتضمن ملخص عقد الشركة ما يلي:

- تحديد صفة الشركة "تضامن - توصية بسيطة - توصية بالأسهم".
- أسماء الشركاء المتضامنين، ومحال إقامتهم، وجنسياتهم.
- عدد الشركاء الموصين (دون ذكر أسمائهم).
- اسم الشركة التجارية.
- مركز الشركة بالتحديد مع بيان فروعها إن كان لها فروع.
- الغرض من تأسيس الشركة.
- مدة الشركة وتشمل تاريخ بدء نشاطها، وتاريخ انتهائه، وجواز تجديد المدة بعد انتهائها من عدمه.
- قيمة رأس مال الشركة ونصيب كل شريك متضامن فيه وجملة حصة الشركاء الموصين.
- تحديد الشريك أو الشركاء الذين لهم حق الإدارة والتوقيع عن الشركة.
- يجب توقيع أصل الملخص من المدير المسئول للشركة، أو من الشريك طالب التسجيل.



الاختلاف بين شركة التضامن وشركة التوصية البسيطة

من حيث التكوين: أن شركة التوصية البسيطة لا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء متضامين بسألون عن ديون الشركة، شركاء موصون لا بسألون إلا في حدود حصصهم.

عنوان الشركة: عنوان الشركة التوصية البسيطة لا يجوز أبدا أن يتكون من أسماء أحد الشركاء الموصين لأن مسؤوليتهم محدودة.

من حيث الإدارة: شركة التوصية البسيطة: يحظر على الشريك الموصي في الشركة الإدارة الخارجية للشركة دون الإدارة الداخلية.

شركة التضامن: بعد كافة الشركاء وكلاء عن بعضهم البعض أي بزيادة أعمال الشركة سواء كانت داخلية أو خارجية.

عقد شركة توصية بسيطة

إنه في يوم ----- الموافق -----

تم تحرير هذا العقد بين كل من:

أولاً: السيد /.....(الجنسية)..... والمقيم
..... (طرف أول - شريك

متضامن)

ثانياً: السيد /..... (الجنسية)..... والمقيم
..... (طرف ثان - شريك

متضامن)

ثالثاً: السيد /..... (الجنسية)..... والمقيم
..... (طرف ثالث - شريك موصي)

بعد أن أقر الأطراف بأهليتهم للتصرف والتعاقد، اتفقوا على تكوين
شركة توصية بسيطة فيما بينهم بالشروط الآتي بيانها:

أولاً: اتفق المتعاقدون على تكوين شركة توصية بسيطة فيما بينهم اسم
الشركة والسمة التجارية لها

ثانياً: غرض الشركة هو القيام بأعمال

ثالثاً: مركز الشركة : كائن بالعقار رقم بشارع

..... قسم محافظة

رابعاً: رأسمال الشركة هو مبلغ فقط: تم دفعه من جميع

الشركاء وحصّة كل شريك على النحو الآتي:

حصّة الشريك الأول جنيهاً مصرياً.

حصّة الشريك الثاني جنيهاً مصرياً.

حصّة الشريك الثالث جنيهاً مصرياً.

(يجوز أن تكون حصّة أحد الشركاء عينية كتقديم عقار أو أرض لإقامة مشروع عليها أو آلات، وفي هذه الحالة يجب تقييم هذه الحصّة لمعرفة نسبة المشاركة في رأس المال لكي يتم الالتزام بها عند توزيع الأرباح أو عند التصفية)

خامساً: مدة الشركة: تبدأ من .. / .. / .. وتنتهي في .. / .. / .. قابلة للتجديد لمدة أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الشركاء الآخرين بموجب إنذار على يد محضر أو بخطاب موصى عليه بعلم الوصول برغبته في الانفصال قبل نهاية مدة الشركة أو مدة محددة بستة أشهر على الأقل.

سادساً: الإدارة وحق التوقيع: موكله للطرفين الأول والثاني مجتمعين أو منفردين بشرط أن تكون الأعمال التي تصدر منهم لتحقيق غرض الشركة وضمن أغراضها وبعنوانها. أما بشأن المعاملات التي تزيد قيمتها على جنيهاً، وأية تصرفات قانونية أخرى من

رهن أو بيع عقارات الشركة أو الحصول على قروض للشركة، فيجب أن تصدر من جميع الشركاء.

سابعاً: اتفق الشركاء أن يتقاضى الطرف و..... مرتباً شهرياً عن مقابل أعمال الإدارة تدخل من ضمن مصروفات الشركة.

ثامناً: الحسابات والسنة المالية : تمسك دفاتر تجارية حسب الأصول التجارية يرصد فيها رأس المال النقدي والعيني ، وتبدأ السنة المالية للشركة فى أول .. / .. / .. وتنتهى فى .. / .. / .. على أن يجرد أصول الشركة وخصومها وحساب الأرباح والخسائر فى إطار ميزانية عمومية للشركة وتكون نافذة فى حقهم بمجرد توقيعهم عليها أو بعد مضى خمسة عشر يوماً من تاريخ إرسال صورة منها لكل منهم بخطاب موصى عليه بعلم الوصول، أو بإنذار على، يد محضر ويكون لكل شريك الاطلاع على دفاتر الشركة ورصيدها بنفسه أو بتوكيل عنه أو بندب أحد الخبراء.

تاسعاً: توزيع الأرباح والخسائر: يتم توزيع الأرباح بعد اعتماد الميزانية، وتوزع الأرباح بقدر حصة كل شريك بعد تجنيب نسبة قدرها ١٠% كاحتياطي، ويوقف هذا الاحتياطي متى بلغ ٥٠% من رأس المال، أما في حالة الخسارة في ميزانية إحدى السنوات، فترحل إلى السنة التالية، ولا توزع أرباح إلا بعد تغطية خسارة السنوات السابقة مع مراعاة العودة

بالاحتياطي إلى النسبة المقررة له إذا كانت الشركة قد استعانت به لمواجهة الخسائر.

عاشراً: يجب إمساك دفاتر منتظمة على النحو المقرر قانوناً، ويكون مدير الشركة مسئولاً قبل باقي الشركاء عن الأضرار التي قد تترتب على مخالفة هذا الالتزام، ولكل من الشركاء الحق في الاطلاع على تلك الدفاتر.

حادي عشر: تبدأ السنة المالية للشركة من أول يناير من كل عام وتنتهي بنهاية شهر ديسمبر من نفس العام، باستثناء السنة المالية الأولى والتي تبدأ من تاريخ إشهار الشركة وتسجيلها وتنتهي في نهاية شهر ديسمبر من العام التالي.

ثاني عشر: حظر المنافسة: يتعهد الشركاء بعدم القيام بأي عمل من الأعمال التي تقوم بها الشركة أو أن ينافسها في الغرض المخصص لها، و في حالة ثبوت مخالفة أي شريك لهذا البند يحق لباقي الشركاء فصله ومطالبته بالتعويضات الناتجة عن تصرفه.

ثالث عشر: الانسحاب والتنازل عن الحصص:

أ. لا يحق لأي شريك أن ينسحب من الشركة قبل نهاية مدتها ما لم يوافق بقية الشركاء على ذلك .

ب. لا يحق لأي شريك أن يبيع حصة أو رهنها أو يتنازل عنها أو جزء منها. إلا بموافقة باقي الشركاء كتابة.

ج. وفي حالة أية مخالفة أي شريك لما جاء بالبند السابق لا ينفذ هذا التصرف في حق باقي الشركاء مع الاحتفاظ بجميع حقوقهم بسائر أنواعها.

رابع عشر : وفاة أحد الشركاء أو فقدان أهليته: إذا توفى أحد الشركاء المتضامنين أو أشهر إفلاسه أو حجر عليه قبل انقضاء الأجل المحدد للشركة، انحلت الشركة حتماً، وتعين دخولها فوراً في دور التصفية باتفاق الورثة مع باقي الشركاء على تعيين مصف، فإن اختلفوا في ذلك قامت المحكمة المختصة بذلك بتحديد، أما إذا توفى الشريك الموصي فلا تنحل الشركة وتستمر في نشاطها على أن يحل ورثته محله وأن ينبوا عنهم واحد لتمثيلهم.

(إذا تم قبول الورثة وجب تعديل العقد فيما يختص بأسماء الشركاء

و حصصهم)

خامس عشر: فسخ الشركة : تفسخ الشركة قبل نهاية مدتها متى بلغت خسائرها نصف رأس المال، إلا إذا قبل الأطراف الاستمرار فيها، أما إذا اتفقوا على التصفية، فيتم الاتفاق على مصفٍ وإلا تعين اللجوء إلى المحكمة المختصة لتعيين مصفٍ.

سادس عشر: تسجيل الشركة: يتفق الشركاء على أن يكون مدير الشركة هو الذي يقوم بتسجيل هذا العقد والإشهار عنه بالطرق القانونية أو توكيل لشركاء للأستاذ /..... المحامي بتسجيل الشركة واتخاذ كل الإجراءات اللازمة لذلك بمصاريف على عاتق الشركة.

سابع عشر: تختص محاكم ----- بنظر المنازعات التي قد تنشأ عن هذا العقد، ويعتبر عنوان كل طرف الموضح به موطناً مختاراً في هذا الصدد ما لم يتم إخطار باقي الشركاء كتابة بتغييره.

سابع عشر: تحرر هذا العقد من بيد كل شريك نسخة للعمل بها ونسخة تحفظ بمركز الشركة، وأخرى تسلم لمكتب السجل التجاري لإتمام القيد بالدفاتر المعدة لذلك.

توقيع الشركاء

١-
٢-
٣-

الفرق بين الشريك المتضامن والشريك الموصي في شركة التوصية البسيطة:

طبقاً لقانون التجارة المصري يكون الفرق بين الشريك المتضامن والموصي في شركة التوصية البسيطة ينحصر في النقاط التالية:

- يجوز لشريك المتضامن أن يشمل عنوان الشركة على اسمه، هذا بخلاف الشريك الموصي فلا يجوز أن يدخل اسمه في عنوان الشركة.
- يجوز أن تكون حصة الشريك المتضامن جزءاً من عمله بالشركة أي شريك بالمجهود، في المقابل لا يجوز للشريك الموصي أن تكون حصته نظير عمله بالشركة.
- يكتسب الشريك المتضامن صفة التاجر بمجرد إنشاء الشركة وهذا بخلاف الشريك الموصي الذي لا يكتسب صفة التاجر، ويترتب على ذلك أنه يجوز للمحظور عليهم احتراف التجارة بسبب مهنتهم الاشتراك في شركة التوصية بوصفهم شركاء موصين، مثل الموظفين أو الأطباء أو المحامين وغيرهم.
- يسأل الشريك المتضامن في جميع أمواله عن ديون الشركة، وهذا عكس الشريك الموصي الذي لا يسأل عن الديون إلا بقدر المال الذي دفعه في الشركة أو الذي كان يجب عليه دفعه.

عقد شركة تضامن

إنه في يوم ----- الموافق -----

تم تحرير هذا العقد بين كل من:

أولاً: السيد / (الجنسية) والمقيم

..... (طرف أول - شريك

متضامن)

ثانياً: السيد / (الجنسية) والمقيم

..... (طرف ثان - شريك

متضامن)

ثالثاً: السيد / (الجنسية) والمقيم

..... (طرف ثالث - شريك متضامن)

بعد أن أقر الأطراف بأهليتهم للتصرف والتعاقد، اتفقوا على تكوين

شركة تضامن فيما بينهم بالشروط الآتي بيانها:

أولاً: اتفق المتعاقدون على تكوين شركة تضامن فيما بينهم اسم

الشركة والسمة التجارية لها

ثانياً: غرض الشركة هو القيام بأعمال

ثالثاً: مركز الشركة: كائن بالعقار رقم

بشارع قسم

..... محافظة

رابعاً: رأسمال الشركة هو مبلغ فقط: تم دفعه من جميع

الشركاء وحصّة كل شريك على النحو الآتي:

حصّة الشريك الأول جنيهاً مصرياً.

حصّة الشريك الثاني جنيهاً مصرياً.

حصّة الشريك الثالث جنيهاً مصرياً.

(يجوز أن تكون حصّة أحد الشركاء عينية كتقديم عقار أو أرض لإقامة مشروع عليها أو آلات، وفي هذه الحالة يجب تقييم هذه الحصّة لمعرفة نسبة المشاركة في رأس المال لكي يتم الالتزام بها عند توزيع الأرباح أو عند التصفية)

خامساً: مدة الشركة: تبدأ من .. / .. / .. وتنتهي في .. / .. / .. قابلة للتجديد لمدة أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الشركاء الآخرين بموجب إنذار على يد محضر أو بخطاب موصى عليه بعلم الوصول برغبته في الانفصال قبل نهاية مدة الشركة أو مدة محددة بستة أشهر على الأقل.

سادساً: الإدارة وحق التوقيع : موكله للطرفين الأول والثاني مجتمعين أو منفردين بشرط أن تكون الأعمال التي تصدر منهم لتحقيق غرض

الشركة وضمن أغراضها وبعنوانها. أما بشأن المعاملات التي تزيد قيمتها عنجنيه، وأية تصرفات قانونية أخرى من رهن أو بيع عقارات الشركة أو الحصول على قروض للشركة، فيجب أن تصدر من جميع الشركاء.

سابعاً: اتفق الشركاء أن يتقاضى الطرف و..... مرتباً شهرياً عن مقابل أعمال الإدارة تدخل من ضمن مصروفات الشركة .

ثامناً: الحسابات والسنة المالية: تمسك دفاتر تجارية حسب الأصول التجارية يرصد فيها رأس المال النقدي والعيني، وتبدأ السنة المالية للشركة فى أول .. / .. / .. وتنتهى فى .. / .. / .. على أن يجرد أصول الشركة وخصومها وحساب الأرباح والخسائر فى إطار ميزانية عمومية للشركة وتكون نافذة فى حقهم بمجرد توقيعهم عليها أو بعد مضى خمسة عشر يوماً من تاريخ إرسال صورة منها لكل منهم بخطاب موصى عليه بعلم الوصول، أو بإنذار على، يد محضر ويكون لكل شريك الإطلاع على دفاتر الشركة ورصيدا بنفسه أو بتوكيل عنه أو بنذب أحد الخبراء.

تاسعاً: توزيع الأرباح والخسائر: يتم توزيع الأرباح بعد اعتماد الميزانية، وتوزع الأرباح بقدر حصة كل شريك بعد تجنيب نسبة قدرها ١٠٪

كاحتياطي ، ويوقف هذا الاحتياطي متى بلغ ٥٠٪ من رأس المال، أما في حالة الخسارة في ميزانية إحدى السنوات، فترحل إلى السنة التالية، ولا توزع أرباح إلا بعد تغطية خسارة السنوات السابقة مع مراعاة العودة بالاحتياطي إلى النسبة المقررة له إذا كانت الشركة قد استعانت به لمواجهة الخسائر.

عاشرًا: يجب إمساك دفاتر منتظمة على النحو المقرر قانونًا، ويكون مدير الشركة مسئول قبل باقي الشركاء عن الأضرار التي قد تترتب على مخالفة هذا الالتزام، ولكل من الشركاء الحق في الإطلاع على تلك الدفاتر.

حادي عشر: تبدأ السنة المالية للشركة من أول يناير من كل عام وتنتهي بنهاية شهر ديسمبر من نفس العام، باستثناء السنة المالية الأولى والتي تبدأ من تاريخ إشهار الشركة وتسجيلها وتنتهي في نهاية شهر ديسمبر من العام التالي.

ثاني عشر: حظر المنافسة: يتعهد الشركاء بعدم القيام بأي عمل من الأعمال التي تقوم بها الشركة أو أن ينافسها في الغرض المخصص لها، و في حالة ثبوت مخالفة أي شريك لهذا البند يحق لباقي الشركاء فصله ومطالبته بالتعويضات الناتجة عن تصرفه.

ثالث عشر: الانسحاب والتنازل عن الحصص:

أ. لا يحق لأي شريك أن ينسحب من الشركة قبل نهاية مدتها ما لم يوافق بقية الشركاء على ذلك.

ب. لا يحق لأي شريك أن يبيع حصة أو رهنها أو يتنازل عنها أو جزء منها. إلا بموافقة باقي الشركاء كتابة.

ج. وفي حالة أية مخالفة أي شريك لما جاء بالبند السابق لا ينفذ هذا التصرف في حق باقي الشركاء مع الاحتفاظ بجميع حقوقهم بسائر أنواعها.

رابع عشر: وفاة أحد الشركاء أو فقدان أهليته: لا تنحل الشركة بوفاة أحد الشركاء أو الحجر عليه، وتستمر مع ورثته في حالة وفاته، على أن يكون للقاصر منهم موصياً عليه ويتضامن في حدود حصته الإرثية، أما غير القاصر فيكون متضامناً مطلقاً، فإن لم يقبلوا ذلك قدرت حصة المورثة وقت الوفاة وسلمت لجميع الورثة واستمرت الشركة بين باقي الشركاء.

(إذا تم قبول الورثة وجب تعديل العقد فيما يختص بأسماء الشركاء

وحصصهم)

خامس عشر: فسخ الشركة: تفسخ الشركة قبل نهاية مدتها متى بلغت

خسائرها نصف رأس المال، إلا إذا قبل الأطراف الاستمرار فيها، أما إذا اتفقوا على التصفية، فيتم الاتفاق على مصفٍ والا تعيين اللجوء إلى المحكمة المختصة لتعيين مصفٍ.

سادس عشر: تسجيل الشركة: يتفق الشركاء على أن يكون مدير الشركة هو الذي يقوم بتسجيل هذا العقد والإشهار عنه بالطرق القانونية أو توكيل لشركاء للأستاذ /..... المحامى بتسجيل الشركة واتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لذلك بمصاريف على عاتق الشركة.

سابع عشر: تختص محاكم ----- بنظر المنازعات التي قد تنشأ عن هذا العقد، ويعتبر عنوان كل طرف الموضح به موطناً مختاراً في هذا الصدد ما لم يتم إخطار باقي الشركاء كتابة بتغييره.

سابع عشر: تحرر هذا العقد من بيد كل شريك نسخة للعمل بها ونسخة تحفظ بمركز الشركة، وأخرى تسلم لمكتب السجل التجاري لإتمام القيد بالدفاتر المعدة لذلك.

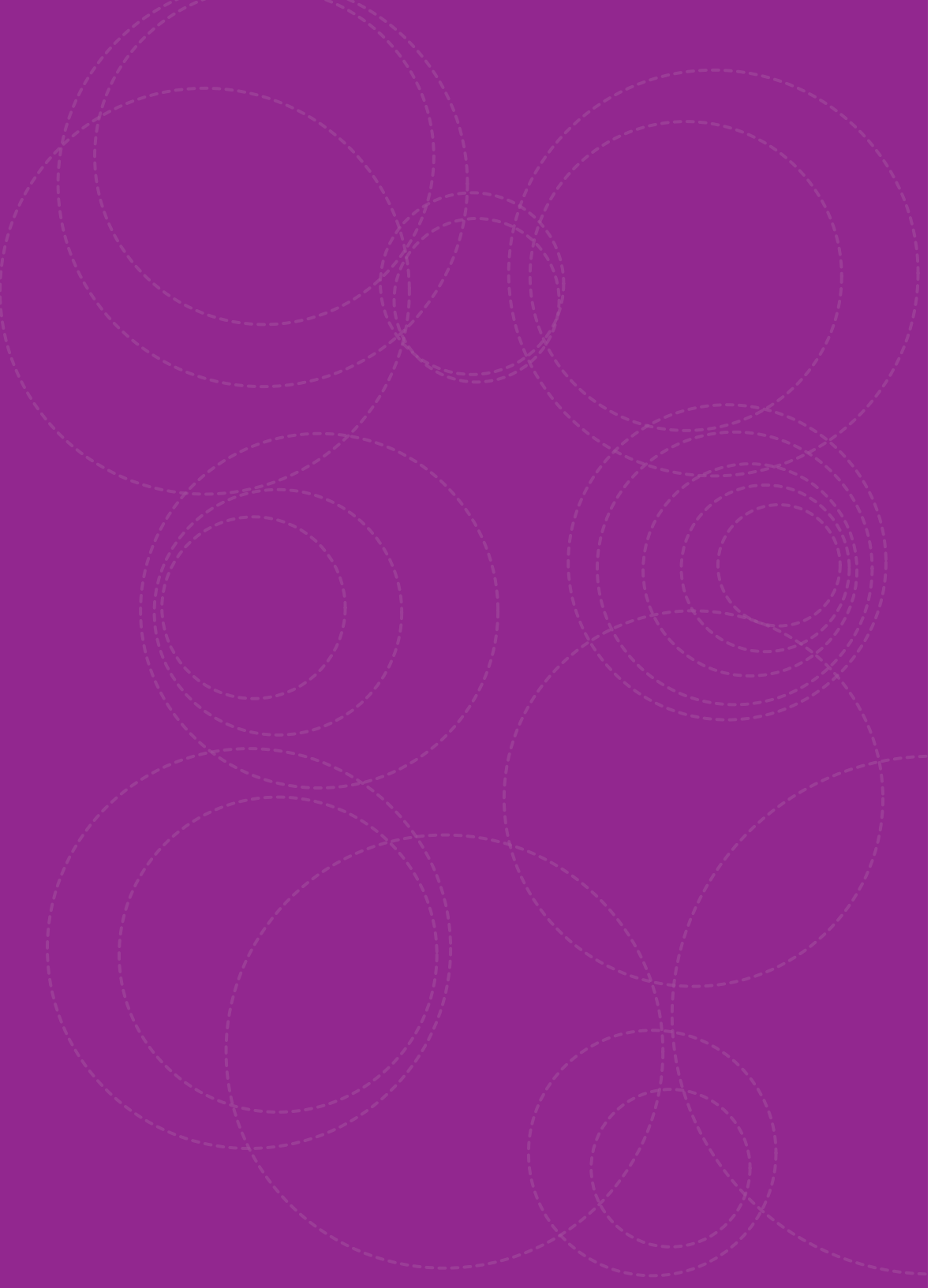
توقيع الشركاء

..... ١- ٢-

..... ٣-









البنك الدولي - مشروع العالم العربي
القروض الصغيرة والمتوسطة

