

# تقييم تجربة غرس المهارات المحاسبية والتسويقية للخريجين لإدارة المشروعات الصغيرة

إعداد

دكتورة / فاتن إبراهيم مزروع

أستاذ مساعد بكلية التجارة ببورسعيد

## طبيعة المشكلة :

إن تجربة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مصر بدأت قديماً ولكنها لم تأخذ الشكل والهيكل التنظيمي اللازم لنجاحها ولم تجد المساندة الصادقة التي تصل بها إلى تجربة قوية لها مقومات النجاح والاستمرارية ولم تكن لها إلا دوراً هامشياً ومساهمته قليلة في دفع عجلة التنمية الصناعية .

ولعل السبب الرئيسي لهذا الدور الهامشي مرجعة إلى فلسفة التنمية الصناعية . فقد قامت واعتمدت في المقام الأول على إنشاء المشروعات الكبرى وأغفلت مجال تنمية المصانع الصغيرة وقد قامت الدولة في السنوات الأخيرة بإنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية ، تم تمويله من المنح والقروض التي تقدمها المنظمات المحلية والإقليمية والدولية والحكومات الأجنبية إلى جانب المبالغ التي تخصصها مصر للصندوق من الموازنة العامة للدولة .

وقد أنشأ الصندوق الاجتماعي بالقرار الجمهوري رقم ٤٠ لعام ١٩٩١ ويتمثل هدفه الأساسي في مساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة وتشجيع الشباب في إنشاء مشاريعهم الإنتاجية والخدمية بغرض خلق فرص عمل جديدة ودائمة لتحقيق التنمية الاجتماعية والبشرية .

وقد قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بالتعاون مع مستشاري المؤسسة الفرنسية (الأفيا) بعمل مسح ميداني وكان نتيجة ضرورة وجود الحاجة الماسة لتطوير التدريب المهني ليوأكب بفاعلية سوق العمل وتطوير المشاريع الصغيرة إدارياً وفنياً وذلك لتحقيق هدف توفير فرص العمل الحقيقية والمساهمة في حل مشكلة البطالة والتعامل مع الآثار الجانبية لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي وتخفيف وطأة إجراءات الإصلاح الاقتصادي ونتيجة لتحقيق تطوير التدريب فقد تم اختيار ٤٠ مركز تدريب في ٢١ محافظة من محافظات مصر تتبع عدة وزارات ومؤسسات ليتم تنفيذ برامج المشروعات الصغيرة .

## مشكلة البحث :

في ضوء ما سبق ونظراً لأهمية المشروعات الصغيرة للخريجين فقد برزت الحاجة إلى ضرورة تقييم المهارات المحاسبية والتسويقية والتي تكمن من خلال البرامج المعتمدة داخل

مراكز ومؤسسات التدريب والموجه إلى مساعدة أصحاب المشاريع من الخريجين التجاريين وغير التجاريين وذلك لرفع كفاءة العمالة المطلوبة لسوق العمل في مصر .

لذا فإن البحث الحالي يسعى للإجابة على التساؤلات الآتية :

١- ما المعارف والمهارات المحاسبية والتسويقية اللازمة للخريجين التجاريين وغير التجاريين من خلال المشروعات الصغيرة .

٢- ما هي المشاكل التي تواجه صاحب المشروع الصغير ؟

٣- هل يمكن رفع كفاءة العمالة المطلوبة من خلال البرامج المقدمة بما يتفق مع سوق العمل في مصر؟

### **أهداف البحث :**

١- يهدف هذا البحث إلى تقييم تجربة غرس المهارات المحاسبية والتسويقية للخريجين التجاريين وغير التجاريين لإدارة المشروعات الصغيرة .

٢- التعرف على مدى نجاح البرامج التعليمية في الوفاء باحتياجات المشروعات الصغيرة.

### **أهمية الدراسة :**

ترجع أهمية الدراسة إلى :

١- تحديد الأساليب والبرامج التعليمية التي تساعد على نجاح المشروعات الصغيرة.

٢- تحديد المؤسسات والمراكز التعليمية التي تساعد الشباب في الاتجاه نحو الصناعات الصغيرة لحل مشكلة البطالة .

٣- قد يستفيد من هذا البحث المؤسسات والمراكز التربوية في تطوير مناهجها لتتماشى مع متطلبات التنمية وكذلك المهتمين بمشروعات الشباب مثل الصندوق الاجتماعي .

### **حدود البحث :**

اقتصرت الدراسة الحالية على المحددات التالية :

١- الخريجين التجاريين من كلية التجارة والمدارس الثانوية التجارية لعام ٢٠٠٠/٢٠٠١ والمرشحين لبرنامج تدريبي لإدارة المشروعات الصغيرة .

٢- الخريجين غير التجاريين لعام ٢٠٠٠/٢٠٠١ والمرشحين لبرنامج تدريبي لإدارة المشروعات الصغيرة .

### منهج البحث :

استعان الباحث بالمنهج الوصفي لتحديد المهارات المحاسبية والتسويقية للخريجين التجاريين وغير التجاريين .

### مصطلحات البحث :

عرف مجدي عبد الكريم التقييم بأنه " إصدار أحكام على قيمة الأشياء أو الأشخاص أو الموضوعات أو الأفكار أو البرامج أو النظم (١) ."

وقد عرفت فانتن مزروع التقييم بأنه " التغيرات السلوكية سواء على المستوى الفردي أو المستوى الجمعي ، والبحث في العلاقات بين هذه التغيرات وبين العوامل المؤثرة فيها (٢) " . وهي بذلك قد تتضمن البيئة بما تحتويه وتشمله من ظروف وعوامل تؤثر على الفرد والجماعة . أما البعض الآخر فقد عرفه بأنه عملية معقدة تبدأ بصياغة الأهداف ، وتحديد وسائل الحصول على شواهد وأدلة لتحقيق هذه الأهداف وعمليات التفسير اللازمة للتوصل إلى معنى الشاهد والدليلز وأحكام نواحي القوة والضعف عند الطلاب .

### المهارة SKILL :

يعرف GOOD المهارة في قاموس التربية :

" بأنها أي شيء يتعلمه الفرد ليؤديه بسهولة ودقة ويكون ذلك الأداء جسيماً أو عقلية(٣) ."

ويعرف سعد الجبالي المهارة بأنها :

" القدرة على استخدام أو تطبيق المفاهيم والمبادئ المحاسبية في مواقف حياتية

مختلفة(٤) ."

## مفهوم المحاسبة :

يعرفها عبد الفتاح دياب حسين :

المحاسبة نظام يوفر معلومات في صورة متعلقة بالوحدات الاقتصادية بحيث تكون هذه المعلومات مقيدة في اتخاذ القرارات الاقتصادية ويمكن القول بأن المحاسبة تدخل في كافة الأنشطة سواء اقتصادية أو خدمية فالمحاسبة تتكون من :

- مجموعة قواعد وأصول تتبع في معالجة العمليات المالية للمشروع الصغير.
- التطبيق الفني لتلك القواعد والأسس والأصول من خلال إمساك الدفاتر .
- الاستفادة من المعلومات المتاحة في عمليات قرارات الاستثمار. (٥)

ويعرفها المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين :

المحاسبة هي فن تسجيل وتبويب العمليات والإحداث بطريقة معبرة وبصورة أرقام ذات قيم أو يحمل منها على الأقل طبعة مالية ثم تفسير النتائج التي تحصل نتيجة تلك العمليات (٦) .

ويعرفها سمير الصبان

أن المحاسبة عبارة عن نشاط يقوم على الاتصال من خلال حصر وتجميع وتشغيل وتحليل البيانات الاقتصادية ثم إعداد التقارير اللازمة لتوصيل تلك المعلومات إلى الأطراف المعنية داخلية كانت أو خارجية (٧) .

## مفهوم الإدارة :

يعرفها عبد الفتاح دياب حسين

الإدارة هي فن وعلم تعمل على رفع كفاية الأفراد وحسن توجيهه واستخدام الجهد الإنساني وتعمل على إخراج وابتكار طرق جديدة مبسطة للعمل وتحسين جودة المنتجات والخدمات التي ينتجها أي مشروع (٨) .

عرف حامد أحمد رمضان الإدارة بأنها شكل PROCESS من العمل الذي يتضمن

توجيه أو إرشاد مجموعة من الأفراد نحو تحقيق أهداف تنظيمية معينة (٩).

Management is process or from of work that involves the guidance or direction of group of people toward organizational goals or objectives.

عرف بريخ الإدارة بأنها تتضمن المسؤولية عن التخطيط الاقتصادي والتنظيم لعمليات المنظمة من أجل تحقيق هدف أو عمل محدد (١٠) .

### مفهوم المشروعات الصغيرة :

يمكن تعريف المشروع الصغير على أنه استثمار (فردى أو جماعى) صغير يوجه إنتاج منتج (سلعة) أو خدمة أو مشروع تجارى وذلك بغرض تحقيق عائد شخصى وهو الربح وأيضاً عائد اجتماعى يعود على المجتمع بالنفع (١١) .

وقد عرفها سامى عفيفى أنها تلك المنشآت الصناعية التى يعمل بها من عشرة لأقل من مائة عامل ، ورأس المال المستثمر به المعدات فى حدود خمسمائة ألف جنية (١٢) .

وقد عرفتها لجنة للصناعة بمجلس الشورى بأنها تلك التى يقوم بها عدد من العمال لا يزيد عن عشرين عاملاً ورأس مالها لا يزيد عن المليون جنية مع استبعاد تكلفة الأرض والمباني (١٣) .

ويعرفها تقرير لجنة بولتون Boloton بأنها (١٤) :

- ليا نصيب محدود فى سوق السلعة التى تنتجها .
- تعتمد على الإدارة الشخصية لأعمالها بدلاً من الاعتماد على هيكل إدارى متخصص .
- ليس لديها القدرة على الاستفادة من سوق رأس المال .

ويمكن تعريفها فى ضوء هذا البحث على أنها : تلك المشروعات التى لا تحتاج إلى معدات ضخمة والتى يتراوح رأسمالها غالباً ما بين عشرة وخمسون ألفاً من الجنيهات تقدمها الدولة فى صورة قروض .

### الدراسات السابقة :

دراسة عبد الله حميدة على نصر عن تخطيط تأمين الائتمان لتمويل المشروعات

الصغيرة وقد اشتملت الدراسة على قسمين أساسيين :-

القسم الأول : تضمن تقييم تأمين الائتمان فى ضوء تجربة السوق المصرية .

القسم الثاني : تضمن تخطيط تأمين الائتمان لضمان المشروعات الصغيرة التابعة للصندوق الاجتماعي للتنمية خلال مرحلة التحويلات الاقتصادية في مصر وقد استخدم الباحث الأساليب الرياضية في تحليل فاعلية مسببات خطر الائتمان واستخدام الانحدار المتعدد REGRESSION MULTIPLE LINEAR ونموذج الانحدار التدريجي STEP WISE REGRESSION .

من أنسب النماذج الرياضية في تحليل فاعلية مسببات خطر الائتمان وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج من أهمها :

- ضرورة تدعيم دور جمعية التأمين التعاوني على المشروعات الصغيرة التابعة للصندوق الاجتماعي لتأمين الائتمان المقترح .<sup>(١٥)</sup>
- ضرورة إنشاء إدارة خاصة لدراسة الأخطار تكون تابعة للصندوق تقوم بدراسة وتحليل الأخطار المختلفة للمشروع .

دراسة محسن حامد الزهار عن " دور الصناعات الصغيرة في الاقتصاد المصري مع إشارة خاصة إلى مشكلة تمويلها . " <sup>(١٦)</sup>

فقد استهدفت هذه الدراسة التعرف على أهم المشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في مصر وبخاصة في مجال التمويل وقد ركزت الدراسة على مشاكل الحصول على التمويل المناسب وكن من أهم توصيات هذه الدراسة :

- ضرورة عمل مسح شامل للصناعات الصغيرة حتى يسهل وضع خطة قومية للتطوير .
- ضرورة التأكيد على التوسع في المشروعات الصغيرة لخدمة أغراض التنمية وزيادة معدل الإنتاج .

دراسة زوريك كارول WOOZIER CAROL : <sup>(١٧)</sup>

وكان عنوان الدراسة " تصميم وإدارة المشروعات الصغيرة " .

وتقوم فكرة الدراسة على تصميم ورشة عمل لمدة يومان ونصف وذلك نتيجة الاهتمام بفكرة المشروعات الصغيرة ، وتم عمل هذه الورشة لتدريب أصحاب المشروعات والراغبين في تنمية مشروعاتهم وقد تم تنظيم ورشة العمل من ثمان جلسات واحتوت كل جلسة على إطار زمني محدد ، وأهداف وتعليمات لأعداد المدرب وإجراءات إدارية خاصة بالتدريب وملاحظات المدرب ، وإجراءات الانتهاء من الدورة .

دراسة عبد القادر محمد القادر (١٨)

وقد تناولت الدراسة موضوع الملامح التسويقية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بمحافظة الدقهلية .

وكان من أهم ما توصلت إليه الدراسة :

- تعاني المشروعات الصغيرة من ضعف في التوجيه والتسويق .
- ميل أصحاب المشروعات الصغيرة لإلقاء العبء في تسويق منتجاتهم على تجار الجملة أو تجار التجزئة .
- انخفاض نسبة المشروعات التي تهتم بإعداد جداول إنتاج تتوافق مع توقيتات التسليم للعملاء .

### تعليق على الدراسات السابقة :

من خلال الدراسات السابقة يتضح أنها ركزت على الآتي :-

- ١- دور جمعية التأمين التعاوني في تدعيم المشروعات الصغيرة .
- ٢- المشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في مصر .
- ٣- ضرورة توفير ورش العمل لإدارة المشروعات الصغيرة .
- ٤- ضرورة إيجاد فرص العمل للشباب من خلال نظام المشروعات الصغيرة .
- ٥- الملامح التسويقية للمشروعات الصغيرة والمشاكل التمويلية التي تقابل هذه المشروعات .

### تنظيم البحث :

يتكون البحث من ثلاثة أقسام رئيسية :

- الفصل الأول : المهارات المحاسبية اللازمة للمشروع الصغير .
- الفصل الثاني : المهارات التسويقية اللازمة للمشروع الصغير .
- الفصل الثالث : المهارات الميدانية للبحث . المشروعات الصغيرة وأهميتها .
- الفصل الرابع : نتائج البحث الميدانية

## الفصل الأول

### المهارات المحاسبية اللازمة للخريجين

#### والخاصة بالمشروع الصغير

تعتبر المحاسبة نظام يوفر معلومات في صورة متعلقة بالوحدات الاقتصادية بحيث تكون هذه المعلومات مفيدة في اتخاذ القرارات الاقتصادية .

ويمكن القول بأن المحاسبة تدخل كافة الأنشطة سواء اقتصادية أو خدمية والمحاسبة

تتكون من :

- ( أ ) مجموعة القواعد وأصول تتبع في معالجة العمليات المالية للمشروع الصغير .
- (ب) التطبيق الفني لتلك القواعد والأسس والأصول من خلال إمساك الدفاتر .
- ( ج ) الاستفادة من المعلومات في عمليات قرارات الاستثمار .

#### **الأهداف العامة لتدريس المحاسبة في ظل نظام المشروعات الصغيرة :**

١- الاستخدام الوظيفي الجيد : بمعنى إعداد صاحب المشروع الصغير<sup>(٢٠)</sup> لإدارة أعمال المشروع بالإضافة إلى القدرة على إكسابهم مهارات مسك الدفاتر واستخدام القواعد والأسس والأصول والمبادئ المحاسبية في توجيه العمليات المالية الخاصة بالمشروع بما يضمن سلامة التسجيل والنتائج .

ومن خلال تأدية المحاسبة وظائفها ومن خلال التطبيق الفني لقواعدها ومبادئها لتحقيق

الأغراض التالية :

#### **( أ ) تحديد نتيجة الأعمال :**

ويتم ذلك من خلال المعلومات الخاصة بالعمليات التي يقوم بها المشروع الصغير وتسجيل البيانات في الدفاتر والسجلات حتى يصبح لدى مدير المشروع الصغير دليلا موضوعيا واضحا لأعمالها بما يمكنها من تحديد الأعمال من ربح أو خسارة .

#### **( ب ) تحديد المركز المالي :**

ويتم ذلك من خلال الاعتماد على الدفاتر والسجلات المستخدمة في قيد وتسجيل العمليات المالية أولا بأول وحسب حدوثها حتى يمكن الوصول للمركز المالي للمشروع الصغير فسي أي وقت ترغب فيه<sup>(٢١)</sup> .



( ج ) ترشيد توجيه الموارد المالية :

عند بدء أي نشاط لابد من توافر الأموال اللازمة لذلك النشاط لمساعدة صاحب المشروع الصغير أو أموالا مقترضة من الغير وفقا لشروط تضمن صيانة تلك القروض وعائدها . (٢٢)

وتكون المحاسبة ومن خلالها إمساك الدفاتر من أهم مقومات حسن إدارة تلك الأموال وترشيدها من حيث توافر معلومات سليمة ودقيقة من كافة العمليات المالية التي يزاولها المشروع الصغير بما يمكن من اتخاذ قرارات مستقبلية .

ومن هنا يمكننا القول بأن هناك فئات مستفيدة من معلومات المحاسبة وإمساك الدفاتر ومن هذه الفئات .

فئات داخلية : وهي عبارة عن إدارة المشروع .

فئات خارجية : وهم المستثمرون ، المقرضون (أفراد ، بنوك)

٢- تنمية قدرات الخريجين على تفسير المستندات التجارية : والتي تتعلق بالشراء والبيع والمصروفات والإيرادات ويجب توضيح المفاهيم الخاصة بالمستندات للخريجين من خلال الآتي :

( أ ) مفهوم المستند :

يعتبر هو الدليل الموضوعي الذي يرجع إليه وقت الحاجة فهو يحدد المسئولية ويساعد على أعمال الرقابة الداخلية والخارجية وهو مصدر إلهام في توصيل المعلومات والبيانات من مكان لآخر .

( ب ) أنواع المستندات :

•• المستندات الداخلية :

يقوم المشروع الصغير بإعدادها وتصميمها حسب احتياجاته بحيث تعبر عن المشروع وغرضه وعنوانه ويجب مراعاة عدة شروط في المستند :

- أن يكون المستند بسيط .
- أن يكون حجم المستند مناسباً للبيانات والمعلومات .
- أن يوضح المستند اسم ونشاط المشروع .
- أن يكون المستند من عدد من النسخ .

•• المستندات الخارجية :

وتقوم بإعدادها وتصميمها المشروعات والأفراد الذين يتعامل معهم المشروع الصغير  
ومن أمثلتها :

- فاتورة الشراء
- إيصال سداد النقدية

٣- تنمية قدرات الخريجين : على إمساك الدفاتر التجارية اللازمة للمشروع الصغير من  
الناحية العملية .

•• الدفاتر المحاسبية :

١/٣ دفتر القيد الأولي

- أ ( دفتر اليومية العامة الأصلي .
- ب ( دفتر اليومية أو اليومية المساعدة .

٢/٣ دفتر القيد النهائي

- أ ( دفتر الأستاذ العام .
- ب ( دفتر الأستاذ المساعد وهو خاص بالحسابات الشخصية المدينة والدائنة .
- ج ( دفتر الأستاذ الخاص : ويتضمن حساب المسحوبات .

٣/٣ دفاتر الأستاذ

هو السجل الذي تثبت فيه العمليات المالية مبنوية وموزعة في شكل حساب فيها  
العمليات الخاصة به سواء كانت مدينة أو دائنة بما يساعد على الوصول لحالة كل  
حساب في أي وقت وفي نهاية السنة المالية .

الهدف من استخدام دفتر الأستاذ :

- أ ( تحديد نتيجة عمليات المشروع الصغير مع الغير .
- ب ( تحديد ما لدى المشروع الصغير من موجودات وقيمة كل منها
- ج ( تحديد مصروفات وخسائر وإيرادات وأرباح المشروع الصغير .

( د ) استخدام هذه الحسابات يمكن المشروع الصغير من سهولة الوصول إلى نتيجة أعماله من ربح أو خسارة . بالإضافة إلى تحديد مركزه المالي. (٢٣)

#### ٣/٤ مجموعة الدفاتر الإضافية البيانية :

يجب أن نوضح للخريجين بأهمية وجود الدفاتر الإضافية بجانب الدفاتر المحاسبية من

هذه الدفاتر :

- دفتر المصروفات .
- دفتر أسماء وتوقيعات الموظفين
- دفتر أجور العمال
- دفتر بيانات الفواتير والأوراق الجارية
- دفتر تسجيل الطلقات وأوامر التوريد
- دفتر موازين المراجعة
- دفتر تسجيل المكاتبات الصادرة والواردة
- دفاتر أخرى وفقاً لطبيعة احتياجات النشاط (٢٤) .

#### ٣/٥ القوائم المالية :

ضرورة تعريف بأهمية القوائم المالية في المشروعات الصغيرة والتي من أهمها :

- قائمة الدخل
- قائمة المركز المالي
- التعريف برأس مال العامل والمستثمر
- قائمة التدفق النقدي (٢٥)

#### ٣/٦ التكاليف ونقطة التعادل :

الهدف منها :

- تعريف الخريجين بكيفية تصنيف التكاليف .
- تعريف الخريج بكيفية حساب نقطة التعادل .
- تعريف الخريجين بكيفية تكلفة كل منتج وارد مع منتجات أخرى .

٣/٧ الضرائب :

الهدف منها :

- تعريف الخريج بنبذه عن الضرائب والإعفاءات التي يتمتع بها المحتويات :
- شرح إعفاءات الصندوق الاجتماعي .
- شرح كيفية حساب الضريبة باستخدام نتائج القوائم .

٣/٨ السجلات

الهدف منها تعريف الخريج بمدى أهمية هذه السجلات في ظل نظام المشروع الصغير

ويتضمن :

- ميزان المراجعة ( يشمل على تجميع رصيد صفحات الأستاذ في نهاية الفترة ) (عام مالي) .
- ح/ الإنتاج والمتاجرة وهو يختص بإقفال بعض المصروفات والإيرادات لمعرفة مجمل الربح .
- ح/ الأرباح والخسائر يختص بإقفال باقي المصروفات والإيرادات لمعرفة صافي الربح .
- الميزانية العمومية وهي تتضمن إظهار وعرض الأصول والخصوم والمخصصات وحقوق الملكية والمستحقات والمقدمات .

٣/٩ ضرورة التقييم إلى معرفة مدى قدرة الخريجين على حساب مختلف العمليات

المحاسبية من خلال التمارين العملية .

٤- تنمية قدرة الخريجين : على عمل الحسابات الختامية والميزانية العمومية للمشروع

الصغير من خلال :

- تحديد نتيجة أعمال المشروع الصغير من ربح أو خسارة عن مدة معينة .
- تحديد المركز المالي للمشروع الصغير في تاريخ معين .

ونكي يصل المشروع الصغير إلى معرفة نتيجة أعماله من ربح أو خسارة يقوم بإعداد

الحسابات الختامية في نهاية المدة التجريبية وهذه الحسابات تشمل :

- ( أ ) حساب المتاجرة لاستخراج النتيجة الإجمالية لأعمال المشروع الصغير .
- (ب) حساب الأرباح والخسائر لاستخراج النتيجة الصافية لأعمال المشروع الصغير .

وصاحب المشروع الصغير يهتم بالدرجة الأولى بتحديد نتيجة أعماله عن مدة معينة وذلك لتحقيق الأهداف الآتية :

- تحديد كيفية نجاح المشروع ومدى إمكانية تحقيق الأهداف التي بدأ من أجلها .
- تحديد البيانات والأرقام التي تساعد على وضع السياسة المستقبلية للمشروع .
- التأكد من أن المسحوبات النقدية والعينية للمشروع تقصد الاستعمال الشخصي في مستوى الربح المنتظر .

ويجب أن يعرف صاحب المشروع الصغير بأن ميزان المراجعة هو المصدر الأساسي لعمل الحسابات الختامية والميزانية العمومية بحيث تعطي أرصدة للحسابات والحسابات الختامية للمشروع تتضمن :

#### ١- حساب المتاجرة :

هو الحساب الذي يتعلق بحركة البضاعة من المشتريات ومصروفاتها ومردوداتها وكذلك المبيعات ومردوداتها لإظهار مجمل الربح (أو مجمل الخسارة) خلال السنة المالية<sup>(٢٦)</sup> .

#### ٢- حساب الأرباح والخسائر :

هو الحساب الذي يتضمن مقابلة أرباح وإيرادات المشروع الصغير بمصروفاته وخسائره لإظهار صافي الربح أو (صافي الخسارة) خلال السنة المالية<sup>(٢٧)</sup> .

#### ٣- الميزانية العمومية والتقديرية :

وهي بيان يحتوي على الموارد التقديرية المتاحة للمشروع والاستخدامات المتوقعة لهذه الموارد وذلك خلال فترة زمنية محددة .

## الفصل الثاني

### المهارات التسويقية اللازمة للمشروع الصغير

تهدف الإدارة بصفة عامة إلى تطبيق مجموعة من الأساليب والوسائل العلمية بصورة تتناسب مع حجم المشروع بالطريقة التي تضمن حسن استخدام عناصر العمل والموارد المتاحة للوصول إلى الخدمات التي تحقق احتياجات السوق بأعلى إنتاجية ممكنة وبأقل تكلفة لتحقيق عائد بغرض قيام المشروع واستثماراته .

#### **وتتمثل وظائف إدارة المشروع في (٣٨) :**

- ١- التخطيط : هي الوظيفة الأساسية التي تساعد على تحقيق أهداف المشروع .
  - ٢- التنظيم : وظيفة إدارية تتمثل في تحديد نوع الهيكل التنظيمي المطلوب تنفيذه .
  - ٣- التوجيه : وظيفة تهتم بالتحفيز والقيادة والاتصالات وتنمية العنصر البشري .
  - ٤- الرقابة : وظيفة تتمثل في قياس الأداء الحالي ومقارنته بمعايير الأداء السابق لتحديد الانحرافات سواء كانت سالبة أو موجبة وتحليل أسبابها .
- ويتوقف نجاح الإدارة على أدائها لهذه الوظائف بكفاءة مع مراعاة القيود والمؤشرات الداخلية والخارجية .

ويجب على إدارة المشروعات الصغيرة من توضيح أهم المهارات الإدارية التي يجب أن يتعرف عليها صاحب المشروع الصغير والتي تتمثل في :

#### **(١) إدارة الإنتاج**

الإدارة هي توجيه للموارد لتحقيق أهداف محددة بأعلى كفاءة ممكنة وتعرف الإدارة على أنها قيادة الأفراد مهما كان عددهم لتحقيق ذواتهم بينما هم يحققون أهداف المشروع .  
ويجب أن نسأل هذا التساؤل :-

**ما هي متطلبات إدارة الإنتاج ؟**

متطلبات إدارة الإنتاج تتمثل في تحويل المدخلات إلى مخرجات تتطلب بعض الأعمال الأخرى التي يجب الإعداد لها وتنفيذها جيداً قبل وخلال بدء المشروع (٣٩) .

ومن هذه الأنشطة والأعمال التي تؤخذ في الاعتبار والتي يجب على المدرب أن

يوضحها للخريج :

\* موقع المشروع :

- تحديد الأرض التي يقام عليها المشروع .
- تحديد موقع المنافسين .
- تحديد إمكانية ومصادر التوزيع .
- تحديد الموردين .
- تحديد مصادر الطاقة والمياه والصرف الصحي .

\* المعدات الرأسمالية وتتمثل في :

- تحديد نوع المعدات والآلات .
- يفضل عمل عقود مع الموردين للصيانة .
- اختيار أفضل المعروض وطرقها .

\* قياس الإنتاجية :

أن نسبة نجاح المشروع تتوقف على نسبة ما يتم إنتاجه مقارنة بما يتم إنفاقه وبالتالي

فإن الإنتاجية مرتبطة بمعدلات استغلال جميع المدخلات الخاصة بالمشروع. (٣٠)

\* توقعات الإنتاج :

يجب أن تكون هناك وسائل إحصائية مبسطة يستخدمها صاحب المشروع لتقدير حجم

الإنتاج المتوقع بناء على احتياجات ومتطلبات السوق .

\* تخطيط الإنتاج والجدولة :

يجب أن يعد صاحب المشروع خطة رئيسية للإنتاج المتوقع في المشروع طبقاً لفتره

زمنية يحددها بنفسه . ولكن خطة شهرية . (٣١)

\* إدارة المشتريات :

يجب أن نوضح لصاحب المشروع بأن إدارة المشتريات تتمثل في المواد والخامات

الأولية وهي عنصر هام من عناصر إدارة الإنتاج وتتراوح في بعض المنتجات إلى ٨٠% من

قيمة المنتج أو حوالي ١% من قيمة المنتج .

• إدارة المخزون :

أن عمليات التخزين من الأنشطة الهامة داخل الورش الإنتاجية طبقاً لحجم ونسوع إدارة الإنتاج . (٣٢)

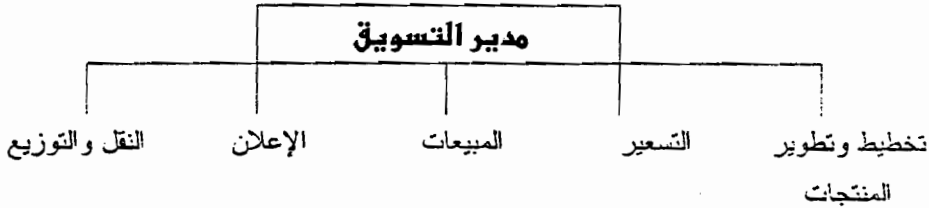
• مراقبة الجودة :

وتعتبر الجودة من المتطلبات الهامة لأي منتج وهي التي يبحث عنها المستهلك ويجب أن تخضع لعبارة " ضع الجودة في منتجك بدلاً من البحث عنها والتفتيش .

### (٣) إدارة التسويق

وهي الإدارة التي تتولى التسويق بالمنشأة أو داخل المشروع ومعنى ذلك أن مدير التسويق يجب أن تكون لديه المعرفة والمهارات الإدارية إلى جانب المعرفة والمهارات التسويقية

ويوجد عدد من الأسس التنظيمية التي يمكن الاعتماد على أي منها لكي يكون مدير التسويق مديراً ناجحاً والتي نتضح في الشكل التالي (٣٣) :



أيضاً من مهام مدير المشروع والذي سيصبح مدير لتسويق المنتج الخاص به أن يتبع المراحل الأساسية التي تتكون منها العملية البيعية والتي تتمثل في الآتي :

- أ - البحث عن العميل المرتقب .
- ب - التخطيط للمقابلة البيعية .
- ج - الاتصال المبدئي بالعميل .
- د - العرض .
- هـ - الرد على الاعتراضات .
- و - إنهاء المقابلة والتعاقد .



ويتطلب إنجاز هذه المراحل بنجاح التخطيط للعملية البيعية ، ويجب على المدرب أن يوضح للخريج أهمية كل مرحلة من المراحل السابقة للعملية البيعية :

### أ - مرحلة البحث عن العميل المرتقب :

من خلال هذه المرحلة يجب أن نوضح للخريج المدرب على المشروعات الصغيرة أن البحث عن العميل المرتقب هو نقطة البداية في عملية البيع للمنتج الخاص بالمشروع والعميل المرتقب هو من يكون في حاجة إلى المنتج ولديه القدرة على شرائه ويوجد أكثر من مصدر لاكتشاف العميل المرتقب مثل :

- العملاء الحاليين .
- الاستفسارات التي ترد للمشروع بنتيجة الإعلان .
- الاستخبارات التسويقية . MARKETING INTELLIGENCE .
- لابد من تقييم العملاء المرتقبين لتحديد العميل الذي يجب مقابله .
- يجب جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن العميل المرتقب .

### ب - التخطيط والإعداد للمقابلة البيعية :

في هذه المرحلة يجب أن يتدرب الخريج على المقابلة البيعية من حيث :

- كيف يقوم صاحب المشروع بتقديم نفسه للعميل .
- كيف يعد صاحب المشروع للمقابلة والحوار .
- كيف يتم عرض السلعة وتقديمها .
- ما هي الأدوات التي تستخدم عند عرض السلعة .

### ج - الاتصال الميداني بالعميل :

وفي هذه المرحلة يجب أن يكتسب الخريج كيفية الاتصال بالعميل ومحاولة الحصول على موعد للقيام بالمقابلة البيعية ، ولذلك يجب أن يعرف الخريج العديد من المعلومات عن العميل الذي سيتم الاتصال الميداني به وذلك عن طريق الفاكس أو التليفون وتلعب الوهلة الأولى

للاتصال الشخصي بالعمل وتقديم مندوب لنفسه عادة من خلال BUSINESS CARD دورا أساسيا في الاستمرار في مراحل العملية البيعية .

#### د - العرض :

ومن خلال هذه المرحلة يجب أن يكتسب الخريج من خلال البرامج المعدة له مهارة عرض المنتج من (سلع - خدمات) ومن المداخل المفيدة في تسلسل العرض مدخل AIDA وهي الحروف الأولى للكلمات التي تبدأ بـ ATTENTION وتنتهي بـ ACTION وذلك على النحو التالي :

ATTENTION	- جذب الانتباه
INTEREST	- إثارة الاهتمام
DESIRE	- خلق الرغبة
ACTION	- التصرف (الفعل)

### د- الرد على الاعتراضات:

- يجب أن يتعلم الخريج من خلال البرنامج التدريبي على إدارة المشروعات الصغيرة كيف يرد على اعتراضات العميل والخاصة بما يعرض عليه من خصائص ومواصفات المنتجات التي يتم عرضها . لذلك يجب اتباع الآتي :
- يجب التعرف على نوع الاعتراضات وأسبابه ثم اختيار الأسلوب المناسب للرد عليه في الوقت المناسب .
  - يجب معرفة أن الاعتراضات تمثل ظاهرة صحية تدل على وجود اهتمام من جانب العميل .
- (٢٤)

### و- إنهاء المقابلة والتعاقد :

- من خلال هذه المرحلة يجب أن يكتسب الخريج مهارة كيفية إنهاء المقابلة البيعية وذلك عن طريق التعرف على هذه الخطوات :
- يوجد عدد من المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في تحديد مدى استعداد العميل للشراء أو اتخاذ قرار الشراء ومن هذه المؤشرات .
  - التعرف على السعر وكيفية السداد والحصول على خصم خاص بالسلعة .
  - قد يأخذ العميل وقت قصير لاتخاذ قرار الشراء .
  - السؤال عن موعد تسليم السلعة .
  - الحديث عن مواصفات جودة السلعة .

### ز- المتابعة :

- في هذه المرحلة يجب أن يكتسب الخريج مهارة متابعته المنتج الذي سوف يعرضه للتعرف على مدى رضا العملاء أو عدم رضائهم ومعالجة الشكاوي التي قد يثيرها والعمل على استمرار العلاقة مع العميل حتى يتم تكرار الشراء .

### الفصل الثالث

#### المشروعات الصغيرة وأهميتها

أن قطاعات الصناعات الصغيرة يغطي أنشطة إنتاجية وخدمية مختلفة ويلبي طلب قطاع عريض من احتياجات السوق وأن هناك أمل كبير في المشروعات الصغيرة تساهم بقدر كبير في إعداد العمالة الماهرة وكذلك في حل مشكلة البطالة على مستوى جميع المحافظات .

والمشروعات الصغيرة تحتاج لمهارات يمكن إكسابها للخريجين من خلال التدريب السريع وخاصة إذا كان الخريج لديه قدر من التعليم والثقافة .

#### مميزات المشروع الصغير:

- ١- خدمة البيئة وتفاعله معها .
- ٢- رفع مستوى معيشة الشباب والتغلب على مشكلة البطالة (٣٥) .
- ٣- يمكن أن يعتمد على تكنولوجيا بسيطة وأيضا تكنولوجيا متقدمة عند الاحتياج (٣٦) .
- ٤- يساهم في توزيع الهيكل الصناعي بين جميع المحافظات وأيضا يخلق التوازن بين المسدن والريف .
- ٥- لا يتطلب مساحة كبيرة .
- ٦- درجة المخاطرة ليست عالية وأقل خطورة من المشاريع الكبيرة .

بالإضافة إلى المميزات السابقة فإن المشروعات الصغيرة تلعب دورا هاما في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية ، وقد أكدت الإحصاءات أن هذه المشروعات توفر فرص عمل بسنة ٦٠% من الوظائف في الولايات المتحدة الأمريكية وتساهم بنحو ٥٠% من إجمالي الناتج القومي الأمريكي ، وأن المشروعات الصغيرة توفر ٤٣% من المكونات التي تدخل في صناعة السيارات في اليابان . وفي استراليا تمثل المشروعات الصغيرة بنسبة ٨٥% من مجموع الشركات والمشروعات الأسترالية (٣٧) .

وعلى الرغم من الأهمية التي تحيط حول المشروعات الصغيرة والدور الهام الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية إلا أن خطر الفشل يظل ماثلاً أمام هذه المشروعات مما يجعلها تحتاج إلى مزيد من الرعاية والاهتمام من جانب الدولة وخاصة في الدول النامية . (٢٨)

وفي مصر تمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة نحو ٩٩,٧% من إجمالي منشآت القطاع الخاص خارج قطاع الزراعة فهم حسب التقديرات الدولية بما يقرب من ٧٥% من القيمة المضافة التي تنتجها الاستثمارات الوطنية (٢٩) .

وأكدت العديد من الدراسات بأن أصحاب المشروعات الصغيرة كانت تتوافر لديهم المعرفة الإدارية وخاصة النواحي التسويقية دون أن تتوفر لهم المهارات اللازمة مما يعرض أصحاب هذه المشروعات للمشاكل المتعددة .

ويمكن الاستفادة مما سبق في التأكيد على الدراسة الخاصة بالبحث الحالي في ضرورة إعداد مناهج خاصة للبرامج التعليمية والتدريبية للخريجين لإدارة المشروعات الصغيرة واكتساب المهارات العديدة والتي من أهمها المهارات المحاسبية والتسويقية واللازمة للمشروع الخاص بهم .

### **تنمية المشروعات بالصدوق الاجتماعي للتنمية :**

تنمية المشروعات هو أحد آليات الصندق الاجتماعي للتنمية لدعم إقامة مشروعات صغيرة جديدة والتوسع في القائم منها وتحديثه لزيادة دخل الأفراد وإتاحة فرص عمل جديدة وبما يساهم في حل مشكلة البطالة ويعمق وعي الشباب بأهمية العمل الحر ويشجع الملكات في هذا الاتجاه ويعمل البرنامج على إتاحة الائتمان والمعونة الفنية والتدريب للمساعدة في تنفيذ مشروعات تتقدم بها جهات مؤهلة للصندوق وتكون ذات جدوى فنية واقتصادية توفّر فرص عمل جديدة . (٣٠)

### أهداف الصندوق الاجتماعي :

توفر فرص عمل جديدة للشباب من خلال تنمية ملكات العمل الحر لديهم ودعمهم لمواجهة متطلبات السوق وذلك عن طريق :-

- ( أ ) تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة القائمة بغرض رفع إنتاجيتها واستمراريتها وزيادة قدرتها على توفير فرص عمل جديدة
- ( ب ) العمل على إنشاء مشروعات صغيرة جديدة مع التركيز على المشروعات التي تخدم صناعات كبيرة أو متوسطة .

### الفئات المستهدفة في الصندوق الاجتماعي :

- الخريجون الجدد الباحثين عن عمل .
- العمالة العاطلة .
- المستثمرون القائلون (في المؤسسات الصغيرة).
- المرأة .
- سكان المجتمعات الأقل نمو .
- الحرفيون الراغبون في بدء النشاط أو التوسع في أنشطتهم القائمة .

بالإضافة إلى ما سبق فإن المشروع لابد أن تتوافر له عدة معايير وهي :

- أن يوفر المشروع فرص عمل جديدة .
- أن يستخدم المشروع التكنولوجيا المناسبة والتي لا تضر بالبيئة .
- أن تتميز منتجات المشروعات بالجودة وسهولة التسويق .
- أن يكون للمشروع جدوى فنية واقتصادية مناسبين .

والصندوق الاجتماعي يقدم خدماته إلى الفئات السابق ذكرها من خلال جهات وسيطة ومنفذة والتي يتعامل معها كقنوات اتصال حتى يسعى لتحقيق أهدافه وإنجازاته .

والصندوق لا يتعامل مباشرة مع الجهات المنفذة للمشروعات ولكنه يراقب ويتابع تنفيذ تلك المشروعات من خلال الجهات الوسيطة له .

## الفصل الرابع الدراسة الميدانية للبحث

### إجراءات البحث :

اشتمل مجتمع البحث على خريجي الجامعات من كليات التجارة وخريجي التعليم الثانوي التجاري وخريجي المعاهد العليا بمدينة بورسعيد، وكذلك الخريجين غير التجاريين ، وقام الباحث باختيار عينة من الخريجين لدفعة ٢٠٠٠-٢٠٠١ والخاضعين للتدريب على المشروعات الصغيرة لمجمع التدريب المهني ببورسعيد.

### طريقة جمع البيانات وتصميم قائمة الاستقصاء :

اعتمد الباحث على استخدام أسلوب الاستقصاء كأداة من أدوات جمع البيانات اللازمة للبحث العلمي . وقد استعان الباحث عند تصميم الاستمارة بمقياس LIKERT'S نظرا لدقة النتائج الخاصة بهذا المقياس طبقا لما أثبتته العديد من البحوث واعتمد الباحث في وضع عبارات هذا المقياس على أساس تحديد درجة أهمية المهارات المحاسبية والتسويقية بالنسبة لهؤلاء الخريجين بعد الاستفادة من المعلومات العلمية والتطبيقات العملية أثناء فترة التدريب والتي امتدت ٣٣ يوما داخل مجتمع التدريب المهني ببورسعيد.

فقام الباحث بتفريغ البيانات الخاصة بكل عبارة بهدف تحديد درجة أهمية كل عنصر من وجهة نظر الخريج وذلك بمنح أوزان ترجيحية كما يلي :

هامة جدا (٥) ، هامة (٤) ، متوسطة الأهمية (٣) ، قليلة الأهمية (٢) ، أهمية لا تكاد تذكر (١).

جمعت القيمة المرجحة لكل مهارة من المهارات الخاصة بقائمة الاستقصاء ثم عددت الأهمية النسبية لكل مهارة إلى مجموع المهارات التي تتضمنها القائمة ، بنسبة قيمة المهارة إلى مجموع قيمة المهارات والضرب  $\times 100$  .

تمت المقارنة بين النسب المئوية المعبرة عن الأهمية النسبية لكل مهارة بالنسبة لكل مجموعة من المجموعتين التي شملتها الدراسة الميدانية .

### تحديد مجتمع البحث :

قام الباحث بتحديد العينة المطلوبة من خلال حصر مفردات مجتمع الخريجين الذين انضموا إلى البرنامج التدريبي لمجتمع التدريب المهني ببورسعيد لعام ٢٠٠٠-٢٠٠١ واشتمل عددهم على ٤٠ خريج وهم يمثلون الدفعة رقم (٦) من الدورات التدريبية قام الباحث بتقسيمهم إلى مجموعتين :-

المجموعة الأولى :

تضم ٢٠ من الخريجين التجاريين للعام الجامعي ٢٠٠٠-٢٠٠١

المجموعة الثانية :

تضم ٢٠ من الخريجين غير التجاريين للعام الجامعي ٢٠٠٠-٢٠٠١

### جمع البيانات وتشغيلها :

قام الباحث بتجميع البيانات الخاصة بالبحث خلال النصف الثاني للعام الدراسي ٢٠٠٠-٢٠٠١ وقد انتهى الباحث من تجميع قوائم الاستقصاء الخاصة بالبحث مع نهاية فبراير ٢٠٠١ .  
- استعان الباحث في تفرغ قوائم الاستقصاء وحساب المتوسطات بالآلات الحاسبة وتم مراجعة جميع الاستمارات واستبعاد غير الصالح منها ، واستخدام الحاسب الإلي الخاص بمركز الحاسبات الآلية بجامعة قناة السويس فرع بورسعيد في تطبيق الاختبارات الإحصائية المناسبة لطبيعة البيانات . وذلك للمساهمة في تحليل البيانات وتفسيرها وذلك للوصول إلى أقصى درجة من الدقة عند التحليل .

### تحليل نتائج البحث :

يقوم الباحث بتحليل نتائج الدراسة من خلال عدة محاور وهي :

أولاً : على مستوى كل مجموعة وذلك من خلال جدول رقم (١)

ثانياً : على مستوى كل مجموعة من خلال معامل ارتباط الرتب (سبيرمان)

بين رأي الخريجين في المجموعتين والذي يوضحه جدول رقم (٢) وفيما يلي عرض

لأهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال البحث مع محاولة تفسيرها .



جدول رقم (١)

القيمة المرجحة الممثلة للأهمية النسبية لكل مهارة من المهارات المحاسبية في رأي الخريجين لكل مجموعة مجيبة على الاستقصاء والترتيب النسبي .

المجموعة الثانية		المجموعة الأولى		المهارة	رقم المهارة
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة		
٥	٧٩	١	٨٨	مهارة إمساك الدفاتر التجارية	١
١	٨٨	٢	٨٦	مهارة التسجيل في دفتر اليومية	٢
٦	٧٨	٥	٧٩	مهارة الترحيل لدفتر الأستاذ	٣
٢	٨٤	٣	٨٢	مهارة إعداد القوائم المالية	٤
٩	٧١	١٠	٦٣	مهارة تحديد التكاليف	٥
٨	٧٦	٨	٧٤	مهارة إعداد الحسابات الضريبية	٦
٣	٨٣	٤	٨٠	إعداد ميزان المراجعة	٧
٤	٨٠	٦	٧٨	مهارة إعداد حسابات الأرباح والمتاجرة	٨
٧	٧٧	٧	٧٧	مهارة إعداد حساب الأرباح والخسائر	٩
١٠	٦٥	٩	٦٦	مهارة إعداد الميزانية العمومية	١٠

جدول رقم (٣)

القيمة المرجحة الممثلة للأهمية النسبية لكل مهارة من المهارات التسويقية في رأي الخريجين لكل مجموعة مجيبة على الاستقصاء والترتيب النسبي .

المجموعة الثانية		المجموعة الأولى		المهارة	رقم المهارة
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة		
١	٨٩	٢	٨٩	الدقة في أداء العمل	١
٣	٨٦	٣	٨٨	الإلمام بمزايا المنتجات وأوجه القصور	٢
١٠	٧١	٩	٧٨	البحث عن العميل المناسب	٣
٧	٨٢	٦	٨٤	الإلمام باعترض العميل	٤
٩	٧٢	١٠	٧٢	مهارة التفاوض	٥
٤	٨٥	٥	٨٥	مهارة عرض المنتجات	٦
٨	٨١	٧	٨٣	مهارة اتخاذ القرار	٧
٦	٨٣	٨	٨١	مهارة المقابلة البيعية	٨
٢	٨٨	١	٩٠	مهارة التعامل مع الأخرين	٩
٥	٨٤	٤	٨٦	مهارة متابعة المنتج المعروض	١٠

## معامل سببرمان للارتباط

جدول رقم (٤)

بين رأي الخريجين التجاريين (س)  
وبين رأي الخريجين غير التجاريين (ص)

في المهارات التسويقية			
س	ص	ف	ف٢
٢	١	١	١
٣	٣	٠	٠
٩	١٠	١	١
٦	٧	١	١
١٠	٩	١-	١
٥	٤	١-	١
٧	٨	١	١
٨	٦	٢-	٤
١	٢	١	١
٤	٥	١	١
المجموع			١٢

جدول رقم (٣)

بين رأي الخريجين التجاريين (س)  
وبين رأي الخريجين غير التجاريين (ص)

في المهارات المحاسبية				رقم العنصر
س	ص	ف	ف٢	
١	٥	٤	١٦	١
٢	١	١-	١	٢
٥	٦	١	١	٣
٣	٢	١-	١	٤
١٠	٩	١-	١+	٥
٨	٨	٠	٠	٦
٤	٣	١-	١+	٧
٦	٤	٢-	٤+	٨
٧	٧	٠	٠	٩
٩	١٠	١	١	١٠
المجموع			٢٦	

$$r = \frac{\sum f_{2f} - \frac{(\sum f)^2}{n}}{\sqrt{(\sum f^2 - \frac{(\sum f)^2}{n})(\sum n^2 - \frac{(\sum n)^2}{n})}}$$

$$r = \frac{12 \times 6 - \frac{12^2}{12}}{\sqrt{99 \times 10}} = 0,93$$

$$r = \frac{\sum f_{2f} - \frac{(\sum f)^2}{n}}{\sqrt{(\sum f^2 - \frac{(\sum f)^2}{n})(\sum n^2 - \frac{(\sum n)^2}{n})}}$$

$$r = \frac{26 \times 6 - \frac{26^2}{26}}{\sqrt{99 \times 10}} = 0,84$$

## أولاً : تحليل رأي المجموعة الأولى والثانية في المهارات المحاسبية :

من خلال الجدول رقم (١) يتضح الآتي :

١- أن الخرجين اكتسبوا من خلال تدريبهم مهارة إمساك الدفاتر التجارية ، وهذه المهارة احتلت المرتبة الأولى من بين العناصر الخاصة بالبحث وذلك بالنسبة للخرجين التجاريين بينما احتلت المرتبة الخامسة بالنسبة للخرجين غير التجاريين وربما يرجع ذلك للأسباب الآتية كما يتضح من المقابلات الشخصية لهم .

(أ) عدم ممارسة أي أعمال أو القيام بأي مشروع قبل فترة التدريب

(ب) فترة التدريب علي إمساك الدفاتر كانت مدتها شهر فقط وهي فترة غير كافية .

٢- بالنسبة للمهارة الثانية أثبتت المجموعة الأولى من الخرجين تفوقا في اكتساب هذه المهارة واحتلت المرتبة الثانية ويرجع ذلك إلى الدراسة التجارية المتخصصة والتدريب الكافي من خلال التمارين العملية بالإضافة إلى فترة تدريبهم علي إقامة مشروع صغير .

- بالنسبة للمجموعة الثانية من الخرجين غير التجاريين فأحتلت هذه المهارة من حيث الأهمية النسبية المرتبة الأولى . ويرجع السبب في ذلك إلى :-

- رغبة الخريجين غير التجاريين في فهم العماليات المحاسبية ومحاولة اكتساب مهارة تسجيلها في دفاتر اليومية .

٣- بالنسبة للمهارة الثالثة فإنها ترتبط بالمهارة السابقة لها ولا يستطيع الخرجين إجادتها إلا إذا أجادوا التسجيل في دفتر اليومية .

والخرجين التجاريين اكتسبوا هذه المهارة من خلال دارستهم بالإضافة إلى اكتسابها عن طريق تدريبهم علي إقامة مشروع صغير .

أما المجموعة الثانية والتي تمثلت في الخرجين غير التجاريين فقد أوضحت نتائج الدراسة أن الخرجين لم يجيدوا اكتساب هذه المهارة وقد احتلت من حيث الترتيب :

- احتلت المرتبة الخامسة للمجموعة الأولى من الخارجيين التجاريين .

- واحتلت المرتبة السادسة للمجموعة الثانية من الخريجين غير التجاريين .

٤- أما المهارة الرابعة والخاصة بإعداد القوائم المالية فقد أسفرت الدراسة أن المجموعة الأولى من الخريجين التجاريين أوضحوا مدى تقدمهم في اكتساب هذه المهارة وقد احتلت من حيث

الترتيب المرتبة الثالثة أما بالنسبة للمجموعة الثانية من الخريجين غير التجاريين فقد احتلت المرتبة الثانية .

٥- أما بالنسبة لمهارة تحديد التكاليف فقد أوضحت نتائج الدراسة من خلال الجدول رقم (١) بأن المجموعة الأولى لم يكتسبوا هذه المهارة بصورة إيجابية حيث احتلت المرتبة العاشرة ، أما المجموعة الثانية فقد احتلت هذه المهارة المرتبة التاسعة ويرجع ذلك إلى الأسباب الآتية في رأي الخريجين :

- ( أ ) عدم الدراسة الكافية لمتطلبات سوق العمل .
- ( ب ) عدم دراسة البيئة المحيطة بالمشروع .
- ( ج ) عدم القدرة على تحديد الإنفاق والمصروفات المتوقعة خلال الفترة الأولى من إعداد المشروع .
- ( د ) عدم القدرة على تحديد التمويل المطلوب للمشروع .

٦- أما المهارة السادسة والتي تتمثل في إعداد الحسابات الضريبية فقد أوضحت نتائج الدراسة أنها احتلت المرتبة الثامنة بالنسبة للمجموعة الأولى والثانية والسبب في ذلك يرجع إلى :  
- عدم الترتيب الكافي على حساب الضريبة المستحقة على مبلغ معين وقد يرجع السبب في ذلك أن الصندوق الاجتماعي للتنمية يعطي إعفاء للمشروعات الممولة عن طريقه من الضرائب خلال فترة القرض والتي تصل إلى خمس سنوات وهذا قد يكون سببا يؤدي إلى عدم اهتمام المدرب بشرح كيفية حساب الضريبة على الأرباح خلال فترة تدريب الخريجين.

٧- بالنسبة للمهارة السابقة أوضحت نتائج الدراسة مدى إتقان الخريجين في المجموعة الأولى لإعداد ميزان المراجعة وكذلك المجموعة الثانية من الخريجين غير التجاريين وقد احتلت هذه المرة المرتبة الرابعة للمجموعة الأولى والمرتبة الثالثة للمجموعة الثانية .

٨- أما المهارة الثامنة والخاصة بإعداد حساب الأرباح والمتاجرة فقد أوضحت نتائج الدراسة الميدانية أنها احتلت المرتبة السبعة بالنسبة للمجموعة الأولى واحتلت المرتبة الرابعة بالنسبة للمجموعة الثانية ويرجع السبب في ذلك إلى عدم كفاية التطبيقات العملية الخاصة بإعداد حساب الأرباح والمتاجرة.

٩- بالنسبة لاكتساب مهارة إعداد حساب الأرباح والخسائر فقد اتضح من نتائج الدراسة أنها احتلت الترتيب السابع بالنسبة للمجموعتين والسبب في ذلك يرجع إلى عدم التدريب الكافي على إعداد حساب أ. خ في شكل مجموعات متجانسة قبل تحديد المصروفات الإدارية والمصروفات البيعية والمصروفات المالية .

١٠- أما بالنسبة لمهارة إعداد الميزانية العمومية فقد احتلت المرتبة التاسعة بالنسبة للمجموعة الأولى والمرتبة العاشرة بالنسبة للمجموعة الثانية ويرجع السبب في ذلك هو الاعتماد على مجموعة من التمارين غير الكافية للتدريب بالإضافة إلى عدم الجدية والاهتمام من جانب الخريجين .

### ثانياً : تحليل رأي المجموعة الأولى والثانية في المهارات التسويقية :

من خلال الجدول رقم (٢) يتضح الآتي :-

١- أن الخريجين التجاريين وغير التجاريين في المجموعة في المجموعة الأولى والثانية قد اكتسبوا من خلال تدريبهم مهارة الدقة في أداء العمل وهذه المهارة احتلت المرتبة الثانية بالنسبة للخريجين التجاريين بينما احتلت المرتبة الأولى بالنسبة للخريجين غير التجاريين .

٢- أما المهارة الثانية والخاصة بالإلمام بمزايا المنتجات وأوجه القصور فقد اتضح من نتائج الدراسة أنها احتلت المرتبة الثانية لكل من المجموعة الثالثة لكل من المجموعتين وهذا أن دل على شيء فإنما يدل على دراسة المتدربين للسوق ومعرفة لهم للأسعار والمنافسين والمنتجات وقوانين البيئة والضرائب .

٣- بالنسبة للمهارة الثالثة فقد اتضح من نتائج الجدول رقم (٢) إنها احتلت المرتبة التاسعة بالنسبة للخريجين التجاريين والمرتبة العاشرة بالنسبة للخريجين غير التجاريين ويرجع السبب في ذلك إلى :

(أ) عدم القدرة على تحديد السلع للسوق

(ب) عدم الخبرة في حصر العملاء اللازمين لكل سلعة

(ت) عدم القدرة على تحديد طبيعة التعامل من حيث العميل الحالي أو المنافس

٤- أما المهارة الرابعة والتي تتمثل في الإلمام باعتراض العميل فقد احتلت المرتبة السادسة للمجموعة الأولى والمرتبة السابعة للمجموعة الثانية ولا شك أن وجود الإعتراض لدى العميل ( المشتري ) ظاهرة صحية تعكس مدى اهتمام المشتري وتحمسه لرجل البيع والسلعة التي تعرض عليه ولذلك فإن اعتراض العميل يعتبر خيراً وسيلة لمعرفة ردود الفعل لدى العميل المرتقب . لذلك يجب الاستفادة من اعتراض العميل لأنه يمثل علامة إرشادية لدى رجل البيع.

٥- بالنسبة للمهارة الخامسة والخاصة بالتفاوض فقد اتضح من نتائج الدراسة بأنها احتلت المرتبة الأخيرة بالنسبة للمجموعة الأولى والمرتبة التاسعة بالنسبة للمجموعة الثانية ويرجع السبب في ذلك إلى :

- ( أ ) عدم اكتساب مهارة التخطيط للمقابلة البيعية .
- (ب) عدم اكتساب مهارة جذب انتباه العميل قبل تقديم العرض .
- (ج) عدم اكتساب مهارة حسن استعداد العميل واهتمامه الإيجابي بالعرض.

٦- أوضحت نتائج الدراسة أن الخريجين التجاريين قد اكتسبوا مهارة عرض المنتجات وكذلك الخريجين غير التجاريين وقد احتلت هذه المهارة في الترتيب:

- المرتبة الخامسة للخريجين غير التجاريين .
- المرتبة الرابعة للخريجين غير التجاريين .

٧- أما بالنسبة لمهارة اتخاذ القرار فقد أوضحت إجابات الخريجين التجاريين وغير التجاريين بأن هذه المهارة لم يكتسبوها جيداً حيث احتلت المرتبة السابقة للمجموعة الأولى والمرتبة الثامنة للمجموعة الثانية .

ويرجع السبب في ذلك إلى :

- ( أ ) عدم اكتساب مهارة دراسة السوق ومتطلباته دراسة كافية .
- (ب) عدم اكتساب مهارة مواجهة المشاكل التي تتعلق بالعملاء .
- (ج) عدم التدريب الكافي على كيف تملك سلطة اتخاذ القرار به.

- ٨- بالنسبة للمهارة الثامنة والخاصة بالمقابلة البيعية فقد احتلت المرتبة الثامنة للمجموعة الأولى والمرتبة السادسة للمجموعة الثانية ويرجع السبب في ذلك إلى:
- عدم توافر الخبرة في الاتصال المبدئي بالعميل المرتقب .
  - عدم الخبرة في أساليب تقديم العروض المنتجة من السلع .

- ٩- أوضحت نتائج الدراسة أن المهارة التاسعة احتلت في الترتيب المرتبة الأولى بالنسبة لمجموعة الخريجين التجاريين والمرتبة الثانية بالنسبة لمجموعة الخريجين غير التجاريين .
- ١٠- أما بالنسبة لمهارة متابعة المنتج المعروض فقد اكتسبت المجموعة الأولى هذه المهارة حيث احتلت المرتبة الرابعة ، واحتلت المرتبة الخامسة للمجموعة الثانية.

### **ثالثاً : تحليل رأي الخريجين التجاريين وغير التجاريين في المهارات المحاسبية والتسويقية :**

- من خلال جدول (٣) (٤) يتضح الآتي :-
- ١- أن معامل الارتباط بين رأي الخريجين التجاريين وغير التجاريين في المهارات المحاسبية هو ٨٧، وهي درجة ارتباط قوية .
  - ٢- أن معامل الارتباط بين رأي الخريجين التجاريين وغير التجاريين في المهارات التسويقية هو ٨٤، وهي درجة ارتباط قوية .

مما سبق يصل الباحث إلى نتيجة هامة وهي وجود درجة ارتباط قوية بين الخريجين موضع الدراسة في إدراك هؤلاء الخريجين لاكتسابهم المهارات المحاسبية والتسويقية . ولكن الاختلاف بينهم تمثل في ترتيب هذه المهارات . حيث اختلفت آراء كلاً منهم حسب خبراتهم الدراسية واتجاهاتهم نحو المشاريع الصغيرة .



## النتائج والتوصيات

### أولاً : النتائج :

استهدفت هذه الدراسة تجربة غرس المهارات المحاسبية والتسويقية للخريجين التجاريين وغير التجاريين وكذلك ترتيب هذه المهارات من وجهة نظر الخريج وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية :

- ١- عدم التدريب الكافي لدراسة البيئة المحيطة بسوق العمل
- ٢- عدم القدرة على تحديد التمويل اللازم لأي مشروع ويرجع ذلك إلى :  
- عدم إدراك الخريج لاحتياجات المشروع من حيث ( الإنتاج ، التشغيل ، الربحية ، المنافسة).
- ٣- عدم اهتمام المدربين ببذل مزيد من الجهد في توضيح كيفية حساب الضريبة على الأرباح خلال فترة تدريب الخريجين .
- ٤- عدم كفاية التدريبات الخاصة بإعداد حساب الأرباح والخسائر لأي مشروع.
- ٥- عدم جدية الخريجين في تحمل أعباء إدارة مشروع بالإضافة إلى عدم توافر روح الجهاد والدفاع عن فكرة المشروع المقترح .
- ٦- الخوف من المشاكل التي تواجه المشروع والتي تتمثل في الحصول على القرض وكذلك أقساط التسديد وأيضا المشاكل التي تتعلق بالعملاء .
- ٧- عدم القدرة على تحديد السلع المناسبة للسوق .
- ٨- عدم التدريب الكافي على كيفية اتخاذ القرار السليم .
- ٩- عدم الخبرة في أساليب عرض المنتجات من السلع وعدم التدريب الكافي على ذلك .

على الرغم من السلبيات التي توصل إليها البحث إلا أنه يوجد مجموعة من الإيجابيات التي اكتسبها الخريجين من التدريب على إدارة المشروعات الصغيرة والتي من أهمها :

- ١- القدرة على التسجيل في دفاتر اليومية بميارة .
- ٢- القدرة على الترحيل إلى دفتر الأستاذ .
- ٣- القدرة على إعداد ميزان المراجعة .
- ٤- اكتساب مهارة الدقة في أداء العمل .

- ٥- القدرة على الإلمام بمزايا المنتجات وأوجه القصور فيها .
- ٦- القدرة على التعامل مع الآخرين بمهارة .
- ٧- القدرة على متابعة المنتجات المعروضة .

### ثانيا : التوصيات :

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها يوصي الباحث بالتوصيات الآتية :

- ١- ضرورة اهتمام الخريجين بدراسة واقعية لسوق العمل .
- ٢- ضرورة إكساب الخريجين من خلال برامج تدريبهم على إدارة المشروع الصغير الآتي :
  - ( أ ) تحديد ما هو المشروع .
  - ( ب ) لماذا اختار هذا المشروع .
  - ( ج ) كيفية تنظيم دراسة جدوى للمشروع .
  - ( د ) تحديد الفائدة من المشروع .
- ٣- ضرورة إزالة الصعوبات الخاصة بضمانات المشروع والتي يطلبها البنك الذي يتعامل مع الصندوق الاجتماعي .
- ٤- ضرورة التنسيق الفني بين الصندوق الاجتماعي والبنك لمنح القروض لمن يستحقها من الخريجين .
- ٥- يوصي الباحث بضرورة طرح عدد من المشاريع من جانب الدولة وتوزيعها على الخريجين على أن يتم الإشراف عليهم .
- ٦- ضرورة تشجيع الخريجين على خوض تجربة إدارة مشروع صغير من خلال تقديم نماذج ناجحة خاضت التجربة .
- ٧- العمل على توفير مدربين على أعلى مستوى من الكفاءة ولهم القدرة على تنمية خبرتهم باستمرار من خلال دورات تدريبية تتضمن كل جديد في مجال تخصصهم .

## أبحاث مقترحة

- ١- برنامج مقترح في تنمية الوعي التكنولوجي للإفادة من الشبكة المعلوماتية المنتجة للمشاريع الصغيرة .
- ٢- تحليل اتجاهات الخريجين نحو المشاريع الصغيرة .
- ٣- دراسة تقويمية للخبرات العملية والتربوية التي يجب أن يحصل عليها الخريج قبل إدارة المشروع الصغير .
- ٤- دور التوجيه التربوي والمهني في تنمية ورفع الوعي لأصحاب المشاريع الصغيرة .
- ٥- دراسة تقويمية عن دور العملية التعليمية في مواجهة متطلبات سوق العمل .

## مراجع البحث :

- ١- مجدي عبد الكريم حبيب ، التقييم والقياس ، مكتبة النهضة المصرية ، الطبعة الأولى ، ٢٠٠٠ .
- ٢- فانتن إبراهيم مزروع ، الاتجاهات الحديثة في المناهج ، مكتبة الجلاء الجامعية ببورسعيد ، ٢٠٠٠ .
- ٣- CATTER V G. DICTIONARY OF EDUCATION , THIRD EDITION NEW YORK MC GROW , HILL BOOK.
- ٤- سعد أحمد الجبالي ، دليل تصميم وتطوير البرامج التدريبية ، معهد الإدارة العامة ، الرياض ، ١٩٩٤ .
- ٥- عبد الفتاح دياب حسين ، دليل رجل الأعمال لإدارة المشروعات الصغيرة ، الجزء الأول ، مكتبة الأنجلو ، ١٩٩٩ .
- ٦- رضوان حلوة حسان ، تطور الفكر المحاسبي ، عمان ، دار الثقافة ، ١٩٩٨ .
- ٧- محمد سمير الصبان ، دراسات في المحاسبة المالية ، الاسكندرية ، الدار الجامعية ، ١٩٩٤ .
- ٨- عبد الفتاح دياب حسين ، دليل رجل الأعمال لإدارة المشروعات الصغيرة ، الجزء الثاني ، مكتبة الأنجلو ، ١٩٩٩ .
- ٩- حامد أحمد رمضان بدر ، إدارة الأعمال ، دار النهضة العربية ، ١٩٩٩ .
- ١٠- جورج رياض سليمان ، الأصول العلمية للإدارة ، مكتبة الجلاء الجامعية ، ١٩٩٩ .
- ١١- الجمعية المصرية لحاضنات المشروعات الصغيرة ، مشروع إعداد وتأهيل رجل الأعمال الصغير ، ٢٠٠٠ .
- ١٢- سأمي عفيفي حاتم ، ظاهرة البطالة - بين خريجي الجامعات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في جمهورية مصر العربية ، الندوة القومية الأولى للمشروعات الصغيرة ونورها في توظيف وتمليك خريجي الجامعات المصرية ، كلية التجارة وإدارة الأعمال ، جامعة حلوان ، القاهرة ، ١٩٨٩ .
- ١٣- مجلس تشوري : دورة الانعقاد العادي ، الحادي عشر ، التقرير المبدئي رقم (٢٢) للجنة الإنتاج والطاقة والقوى العاملة عن موضوع الصناعات الصغيرة ، القاهرة ، ١٩٩١ .

- 1٤- GRAHAM BONNOCK , THE ECONOMICS OF FIRMS , OXFORD. BOSIL WILL. 1981. P.26.
- 1٥- عبد الله حميدة على نصرع ، تخطيط تأمين الائتمان لتمويل المشروعات الصغيرة خلال مرحلة التحويلات الاقتصادية في مصر ، المجلة المصرية للدراسات التجارية ، مجلة التجارة ، جامعة المنصورة ، ١٩٩٩ .
- 1٦- محمد حامد الزهار ، دور الصناعات الصغيرة في الاقتصاد المصري مع إشارة خاصة الى تمويلها ، المجلة المصرية للدراسات التجارية ، المجلد السادس ، العدد ٢٢ ، كلية التجارة ، جامعة المنصورة ، ١٩٨٢ م .
- 1٧- WZOREK, CATOL, SMALL PROJECTS DESIGN AND MANAGEMENT TRAINING .  
MANUAL FOR VOLUNTEERS AND COUNTER PARTS , PEACE CORPS INFORMATION  
COLLECTION & EXCHANGE TRAINING MANUAL PEACE CORPS, WASHINGTON, DC.  
INFORMATION COLLECTION AND EXCHANGE DIVE JAN . 1987.
- 1٨- عبد القادر محمد عبد القادر ، : الملامح التسويقية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بمحافظة الدقهلية ، مؤتمر خريطة الاستثمار للصناعات الصغيرة والمتوسطة بالدقهلية المنصورة ٢٤ - ٢٥ نوفمبر ١٩٩٩ .
- 1٩- على أحمد على وآخرون ، تدريس المحاسبة ، مكتبة عين شمس ، ١٩٩٠ .
- ٢٠- محمد عباس حجازي ، المدخل في مبادئ المحاسبة ، القاهرة ، مكتبة التجارة والتعلون . ١٩٩٥ .
- ٢١- أحمد فيمي جلال وآخرون ، دراسات الجدوى للمشروعات الجديدة ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، ١٩٩٨ .
- ٢٢- محمد أحمد الحسيني ، المشروعات الصغيرة ، القاهرة ، مكتبة ابن سينا ، الجزء الأول . ١٩٩٩ .
- ٢٣- HENRY KALUZA ( TEACHING ACCOUNTING CONCEPTS IN INTRODUCTORY  
ACCOUNTING COURSES ) BUSINESS EDUCATION WORLD 52,NO.4 "MATCH-1972" : 14
- ٢٤- حمدي الحناوي . تنظيم المشروعات الصغيرة . القاهرة ، بيت الخبرة الوطني ، ١٩٩١ .
- ٢٥- BROWN. KENNETH W. "COMPET . NCY-BUSTED SYSTEM FOR ACCOUNTING-  
INSTRUCTION " BUSINESS EDUCATION FOR (M. 31 (APRIL 1985) : 17-18 .
- ٢٦- MALLUE. HENRY E. " THE APPROACH TO TEACHING ACCOUNTING " . BUSINESS-  
EDUCATION FOTUM 31 CLAMUARY 1987).
- ٢٧- MEY 8 T. AOBERT H. "TESTING AND GRADING IN HIGH SCHOOL ACCOUNTING "-  
BUSINESS EDUCATION FORUM 30 (APRIL 1976) : 17-18.

- ٢٨- الجمعية المصرية لحاضنات المشروعات الصغيرة ، مرجع سبق ذكره .
- ٢٩- على محمد عبد الوهاب ، إدارة الأفراد ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، ١٩٩٨ .
- ٣٠- محمد عبد المتعال ، فن البيع والاعلان ، ١٩٩٧ .
- ٣١- ANNES DAUGHTREY , METHODS OF BUSIC BUSINESS AND ECONOMIC EDUCATION (CINCINNATI : SOUTH - WESTERN PUBLISHING COMPANY , 1987). PP. 3 87 -88 .
- ٣٢- محمد محمد ابراهيم ، كيف تكون رجل بيع ناجح ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ١٩٩٧ .
- ٣٣- نعيم حافظ أبو جمعة ، أساسيات ومهارات التسويق ، للدار العربية للتنمية الصناعية والإدارية ، ٢٠٠١ .
- ٣٤- محمود عساف ( وأخرون ) إدارة التسويق ، المنصورة ، مكتبة الجلاء الجديدة ، ١٩٩٥ .
- ٣٥- حسن ناصف حسن ، للصناعات الصغيرة والحرفية في محافظة أسوان ، حاضرهما ومستقبلها ، قسم تخطيط الصناعات والتعددين بمشروع التخطيط الاقليمي بأسوان ، ١٩٨٢ .
- ٣٦- الجمعية المصرية لحاضنات المشروعات الصغيرة ، مرجع سبق ذكره ، ص ٧ .
- ٣٧- KRYZANOWSKI. LAWRENCE. AND CALLER."ANALYSIS OF SMALL BUSINESS - FINANCIAL STATEMENTS USING NEURAL NATSI PROFESSIONAL ADAPTATION JOURNAL OF ACCOUNTING AUDITING & FINANCE . VOL. 10. 155:1 WINTET 1995 PP. 147-172.
- ٣٨- FETGUSON. TED: HIDDEN DANG CANADIAN BUSINESS SEPTEMBER 1987. PP 21-28. -
- ٣٩- وزارة الاقتصاد ، تقرير عن مشروع سياسة قومية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر ، ١٩٩٨ .
- ٤٠- رئاسة مجلس الوزراء ، الصندوق الاجتماعي للتنمية ، وحدة المشروعات الصغيرة ، القاهرة ، ١٩٩٩ .
- ٤١- LIKERT. R: NEW OF MANAGE MENT (NEW YOURK MEGAW - HILL BOOK. CO.. 196١).

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## استقصاء

### لتقييم تجربة مخرس المهارات المحاسبية والإدارية للخريجين

فيما يلي عدد من الخصائص والصفات والمهارات التي يجب أن تتوافر في الخريجين المرشحين للتدريب على إدارة المشروعات الصغيرة وذلك في مجال المحاسبة والتسويق.

برجاء التعاون في الإجابة وتحديد درجة أهمية كل مهارة من وجهة نظرك حتى نصبل إلى تحقيق الهدف الذي يسعى إليه البحث .

وسوف توضح القائمة التالية مجموعة من المهارات وعلى يسار كل منها مقياس رقمي لدرجة أهمية المهارة والتي تتراوح ما بين (٥) أي هامة جداً إلى (١) أي أهمية لا تذكر .

## أولاً: المهارات المحاسبية

المهارة	هامه جداً	هامه	متوسطة الأهمية	قليلة الأهمية	أهمية لا تكاد تذكر
	٥	٤	٣	٢	١
١- مهارة إمساك الدفاتر المحاسبية					
٢- التسجيل في دفتر اليومية					
٣- الترحيل لدفتر الأستاذ					
٤- مهارة إعداد القوائم المالية					
٥- مهارة تحديد للتكاليف					
٦- مهارة إعداد الحسابات الضريبية					
٧- مهارة إعداد ميزان المراجعة					
٨- مهارة إعداد حسابات الأرباح والمتاجرة					
٩- مهارة إعداد حساب الأرباح والخسائر					
١٠- مهارة إعداد الميزانية العمومية					



## ثانياً: المهارات التسويقية

الأهمية النسبية					المهارة
أهمية لا تتباد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامّة	هامّة جداً	
					١- الدقّة في إداء العمل
					٢- الإلمام بمزايا المنتجات
					٣- البحث عن العميل المناسب
					٤- الإلمام باعتراضات العميل
					٥- مهارة للتفاوض
					٦- مهارة عرض المنتجات
					٧- مهارة اتخاذ القرار
					٨- مهارة المقابلة البيعية
					٩- مهارة التعامل مع الآخرين
					١٠- مهارة متابعة المنتج المعروض

تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى في المهارات المحاسبية

١- مهارة إمساك الدفاتر التجارية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
		٢	٨	١٠

٨٨

٢- مهارة التسجيل في دفتر اليومية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
		٣	٨	٩

٨٦

٣- مهارة الترحيل لدفتر الأستاذ :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
١	٢	٣	٥	٩

٧٩

٤- مهارة إعداد القوائم المالية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	٢	٤	٧	٨

٨٢

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى

٥- مهارة تحديد التكاليف :

٦٣

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
٢	٦	٣	٥	٤

٦- مهارة إعداد الحسابات الضريبية :

٧٤

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً

٧- مهارة إعداد ميزان المراجعة :

٨٠

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	٢	٤	٦	٨

٨- مهارة إعداد حسابات الأرباح والمتاجرة :

٧٨

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	٣	٤	٥	٨

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى

٩- مهارة إعداد حسابات الأرباح والخسائر للمشروع :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	٣	٤	٦	٧

٧٧

١٠- مهارة إعداد الميزانية العمومية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	٥	٧	٥	٣

٦٦

تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية في المهارات المحاسبية

١- مهارة إمساك الدفاتر التجارية :

أهمية لا تكاد تتكرر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
	٢	٣	٣	١٢

٧٩

٢- مهارة التسجيل في دفتر اليومية :

أهمية لا تكاد تتكرر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
		٣	٦	١١

٨٨

٣- مهارة الترحيل لدفتر الأستاذ :

أهمية لا تكاد تتكرر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
	١	٦	٧	٦

٧٨

٤- مهارة إعداد القوائم المالية :

أهمية لا تكاد تتكرر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
	١	٣	٧	٩

٨٤

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية

٥- مهارة تحديد التكاليف :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
٢	٢	٤	٧	٥

٧١

٦- مهارة إعداد الحسابات الضريبية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
	٣	٥	٥	٧

٨٦

٧- مهارة إعداد ميزان المراجعة :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	١	٤	٦	٩

٨٣

٨- مهارة إعداد حسابات الأرباح والمتاجرة :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
	٢	٣	٨	٧

٨٠

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية

٩- مهارة إعداد حسابات الأرباح والخسائر للمشروع :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
١	٣	٢	٦	٨

٧٧

١٠- مهارة إعداد الميزانية العمومية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	٥	٨	٤	٣

٦٥

تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى في المهارات التسويقية

١- الدقة في أداء العمل :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	-	٣	٥	١٢

٨٩

٢- الإلمام بمزايا المنتجات وأوجه القصور بها :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	-	٣	٦	١١

٨٨٧

٣- البحث عن العميل المناسب :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	١	٦	٧	٦

٧٨

٤- الإلمام باعترض العميل :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	١	٢	٩	٨

٨٤



تابع تفرغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى في المهارات التسويقية

٥- مهارة التفاوض :

٨٤

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
١	٣	٤	٧	٥

٦- مهارة عرض المنتج :

٨٥

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	٢	٣	٣	١٢

٧- مهارة اتخاذ القرار :

٨٣

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	١	٤	٦	٩

٨- مهارة المقابلة البيعية :

٨١

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	٢	٢	٩	٧

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الأولى في المهارات التسويقية

٩- مهارة التعامل مع الآخرين :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	-	٢	٦	١٢

٩٠

١٠- مهارة متابعة المنتج المعروض :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جدا
-	-	٣	٨	٩

٨٦

تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية في المهارات التسويقية

١- الدقة في أداء العمل :

٨٩

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامية	هامية جداً
-	-	٣	٥	١٢

٢- الإمام بمزايا المنتجات وأوجه القصور بها :

٨٦

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامية	هامية جداً
-	-	٣	٨	٩

٣- البحث عن العميل المناسب :

٧١

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامية	هامية جداً
٢	٢	٤	٧	٥

٤- الإمام باعتراض العميل :

٨٢

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامية	هامية جداً
-	٢	٣	٨	٧

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية في المهارات التسويقية

٥- مهارة التفاوض :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
١	٣	٤	٧	٥

٧٢

٦- مهارة عرض المنتج :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	٤-	٣	٤	١٢

٨٥

٧- مهارة اتخاذ القرار :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	٢	٢	٩	٧

٨١

٨- مهارة المقابلة البيعية :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامة	هامة جداً
-	١	٤	٦	٩

٨٣

تابع تفريغ قائمة الاستقصاء الموجه إلى  
المجموعة الثانية في المهارات التسويقية

٩- مهارة التعامل مع الآخرين :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامّة	هامّة جداً
-	-	٢	٨	١٠

٨٨

١٠- مهارة متابعة المنتج المعروض :

أهمية لا تكاد تذكر	قليلة الأهمية	متوسطة الأهمية	هامّة	هامّة جداً
-	١	٢	٩	٨

٨٤

تقييم تجربة غرس المهارات  
الحاسبية والتسويقية للخريجين  
لإدارة المشروعات الصغيرة

إعداد

د. فاتن إبراهيم مزروع \*

مقدمة

إن تجربة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مصر بدأت قديماً ولكنها لم تأخذ الشكل والهيكل التنظيمي اللازم لنجاحها . ولعل السبب الرئيسي في ذلك مرجعة إلى فلسفة التنمية الصناعية التي اعتمدت علي إنشاء المشروعات الكبرى . لذلك فقد انشأ الصندوق الاجتماعي بالقرار الجمهوري رقم ٤٠ لعام ١٩٩١ ويهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة وتشجيع الشباب لإيجاد فرص عمل جديدة . وفي ضوء ما سبق برزت الحاجة إلى ضرورة تقييم المهارات الحاسبية والتسويقية التي تكتسب من خلال البرامج المعدة داخل مراكز ومؤسسات التدريب . ويهدف البحث الحالي إلى التعرف علي مدى نجاح البرامج التعليمية في الوفاء باحتياجات المشروعات الصغيرة

- وقد اقتصرت الدراسة الحالية علي الخريجين التجاريين وغير التجاريين لعام

٢٠٠٠ / ٢٠٠١ .

- اتبع الباحث المنهج الوصفي لتحديد المهارات الحاسبية والتسويقية للخريجين .

- اعتمد الباحث علي استخدام أسلوب الاستقصاء في جمع المعلومات اللازمة

بالإضافة إلى استخدام مقياس likert,s نظراً لدقة النتائج الخاصة به .

وقد توصل الباحث من خلال البحث إلى عدة نتائج كان من أهمها :-

١- عدم أذراك الخريجين لاحتياجات المشروع من حيث ( الإنتاج - التشغيل - الربحية )

٢- اكتساب العديد من المهارات الحاسبية والمتمثلة في التسجيل بدفتر اليومية - الترحيل لدفتر الأستاذ -

عمل ميزان المراجعة ، بالإضافة إلى اكتساب العديد من المهارات التسويقية المتمثلة في القدرة علي الإلمام

بمزايا المنتجات وأوجه القصور فيها .

وقد تقدم الباحث بعدة توصيات كان من أهمها :-

١- ضرورة طرح عدد من المشاريع من جانب الدولة وتوزيعها علي الخريجين علي أن يتم الإشراف عليهم .

٢- ضرورة تشجيع الخريجين علي خوض تجربة إدارة مشروع صغير من خلال تقديم نماذج ناجحة .

---

\* د. فاتن إبراهيم مزروع ، أستاذ مساعد بكلية التجارة بيور سعيد ، رئيس قسم تدريس المواد التجارية ،