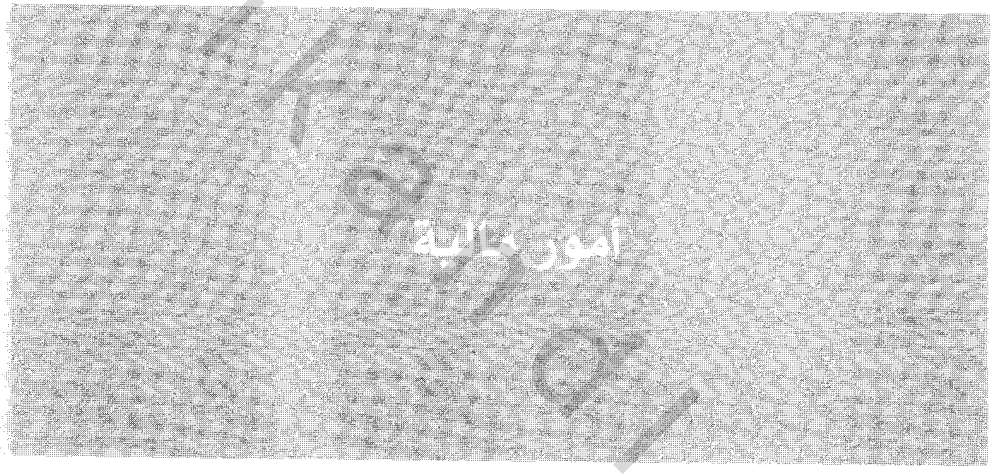
الفصل الثاني



obeikan.com

obeikandl.com

لا أحد ينكر أن المال هو بمثابة الوقود لتحقيق الأحلام، وإذا لم يمتلك صاحب عمل ما قدراً كافياً منه، فإن أعماله تتعرَّض للضعف وربما للانهيار. وغالباً ما يسيطر هاجس المال على أصحاب العمل. إنهم يسعون دائماً إلى زيادتها وادخارها واقتراضها، وإنفاقها كذلك. يتضمَّن هذا القسم من الكتاب أنواعاً متعددة من الأفكار العظيمة حول المال. وبعض هذه الأفكار هو ما تعلمته بالخبرة، ومن إدارة مجموعة (أبل غيت). ومما تعلمته بالخبرة مثلاً، أن المشاريع تكلف عادة ثلاثة أمثال ما كان متوقعاً لها، كما أنها تتطلَّب وقتاً لتنفيذها ضعف الوقت المقدَّر لذلك.

يغيب عن ذهن كثير من أصحاب الأعمال، أنهم بحاجة إلى المال لمصاريفهم الحياتية أثناء تأسيس أعمالهم. كما أن بعضهم يتصوَّر أن بإمكانه البدء بتحقيق أرباح بمجرَّد مرور بضعة أشهر. ويبدو ذلك مضحكاً فعلاً، فمن المؤكد أن إنشاء

obeikandl.com

المشاريع يتطلَّب وقتاً أطول مما هو متوقع، وخصوصاً إذا كان المرء ينتظر اللحظة التي يبدأ فيها بصرف مرتبات لنفسه تكفيه لمصروفه الشخصي. والواقع أنه إذا توفر لك من يدفع لك مصروفك الشخصي ومصروف عائلتك في السنة الأولى لبدء العمل، فإن ذلك يكون حلاً مثالياً لك، وهذا ما كان بالنسبة لي، لذا فإني فعلاً ممتنة لزوجي (جو) الذي كان يدفع جميع الفواتير ويسدِّد مصاريف بطاقات الائتمان، عندما أخذت على عاتقي المغامرة بكل ما أملك بوضعه في العمل الجديد الذي أنشأناه. كانت السنتان الأوليتان للعمل قاسيتين جداً. وبعد مضيّ وقت قصير من بدئنا للعمل كنت أُسائل نفسي كيف قرَّرت بكل بساطة أن أتخلَّى عن وظيفتي المتميِّزة كمراسلة في جريدة (لوس أنجلس تايمز) والتي كنت أتمتع فيها بمركز مرموق، وكنت أتقاضى مرتباً جيداً ومنافع ذات قيمة... وكثيراً ما كان (جو) يتساءل باستغراب، كيف أن مساعدتي (جوزيت) كانت تجني مرتبات أفضل من التي كنت أجنيها أنا نفسي. كان (جو) يستغرب كيف أننا أنفقنا 10,000 دولار من مالنا الخاص لتسويق كتابي الأول. وكنا نسأل أنفسنا: هل كان لا بدَّ من شراء جهاز كمبيوتر جديد؟ وطابعة! وجهاز فاكس؟...

لقد كان القلق والاضطراب يمزِّقنا، ولكن لم تمضِ فترة قصيرة حتى بدأنا فعلاً بجني الأرباح. لقد بدأ كتابي «نجاحي في نطاق الأعمال الصغيرة» بالانتشار فعلاً بعدما أجريت مقابلة مع جريدة «يو. إس. إي. توداي». وبعد سنة من ذلك تم

obeikandl.com

اختياري من قبل «أمريكان إكسبرس» لأكتب تقريراً عن أعمالي الصغيرة في التجارة وأقدِّمه أيضاً من خلال الإذاعة. وقد عمل كلٌّ من العمود الذي كتبته في الصحيفة والتقرير المذاع عبر الراديو، فعل «المغناطيس»، فقد جذبا لي المزيد من الأعمال، ومنذ ذلك الحين لم نعد نلتفت إلى الوراء، وذلك لكي نقدِّم إلى قرَّائنا أكبر قدر ممكن من المساعدة، فإن هذا الفصل يغطي شريحة واسعة من مواضيع المال والأعمال.

سوف تجد في هذا الكتاب بالفعل أفكاراً عظيمة حول كيفية جذب المستثمرين ـ حتى الجيدين منهم ـ وكيف تبيع نصائحك للزبائن وستتعلم كيف تسوِّق أسهم الشركات لنفسك وللآخرين، وكيف تقوم بتحصيل ديونك، وكيف توفِّر على نفسك الكثير من الضرائب، دون أن تثير حفيظة العم سام.

ستطالع في هذا القسم الكثير من المعلومات عن تأجير المحلات، وستجد المعلومات اللازمة حول كيفية استثمار خدمات الخبير المالي لتنظيم أمورك المالية. سوف تتعلَّم ـ من خلال ذلك ـ كيف تنظِّم علاقاتك مع المدينين، وكيف تختار الجهة المناسبة لخدمات الاتصال مع الدول البعيدة، وكيف تستفيد من الإعفاءات الضريبية المطبَّقة في حالة الزوج والزوجة اللذان يعملان معاً. إن القسم التالي هو قسم مفضَّل لديَّ، وهو يبحث حول كيفية تحسين أدائك كمدير لعملك، وإذا حدث أنك فعلت ذلك حقاً، فإن البحث لن يخلو من أفكار تهمك عن بيع المؤسسات أو الشركات، أو الانتقال إلى أماكن أخرى مفضلة للعمل.

obeikandl.com

لكي تصبح مديراً يحقّق مزيداً من الأرباح

فكرة 34 عظيمة

جميعنا يعرف ماذا يعني «المدير التنفيذي الرئيسي» أي «CEO» ولكننا لا نعرف الكثير عن «مدير تحسين الأرباح» الـ «PEO» والذي على كل صاحب عمل أن يكونه؛ وهذا ما يراه «باري شيمل»، (وهو محاسب قانوني في ولاية ميريلاند). وبالفعل، فإن باري شيمل قد ترك عمله في المحاسبة وفي إعداد لوائح الضريبة، ليكرّس وقته في إرشاد أصحاب الأعمال إلى كيفية تحسين أرباحهم.

يقول شيمل «وهو مؤسس الشركة التي تعطي الإرشادات لأصحاب الأعمال لتحسين الأرباح، في روكفيل بولاية ميريلاند»، يقول «إذا سألت أحد الموظفين عن مسؤولياته في العمل، بشكل معتاد، فمن النادر جداً أن تسمعه يقول «تحقيق الأرباح» كأحد مسؤولياته. ويضيف شيمل: «إن الناس يعملون في وظائفهم، ولكنهم لا يربطون بين قيامهم بالعمل وبين تأثير هذا العمل في النهاية على تحقيق الأرباح».

إن زيادة الأرباح المحققة، هو الهدف الرئيسي الذي يضعه «شيمل» نصب عينيه في أبحاثه وتحليلاته المركّزة. وعلى الرغم من أن «شيمل» يطلب من زبائنه مبالغ بمئات الألوف مقابل استشاراته هذه، ولكنه يقول بأنه استطاع تأمين أكثر من 200 مليون دولار كأرباح إضافية للذين عملوا باستشاراته خلال السنين القليلة الماضية.

تقول «ديبي هاستنغز»، التي هي نائبة الرئيس في شركة

obeikandl.com

إيست أند موفنغ أند ستور، المتخصصة في النقل والتخزين، تقول هاستنغز عن «شيمل» الذي استفادت من إرشاداته: «بصفته شخصاً غريباً عن شركتنا، استطاع «شيمل» أن يوجه أفكارنا إلى طرق جديدة في النظر إلى الأشياء». وبعد أن استمعت «هاستنغز» إلى «شيمل» في أحد المؤتمرات المنعقدة لبحث مواضيع النقل والتخزين، استفادت من آرائه، التي أدت إلى جعل 20 من أصل 60 من الموظفين بارعين ومميزين في تحقيق الأرباح. لقد تعلم كل واحد منهم، ابتداءاً من الشخص الذي يقوم بالتعبئة، وانتهاءاً بالذي يقوم بالبيع، تعلموا جميعاً كيفية التوصل إلى تحقيق الأرباح الإضافية.

لقد كان «شيمل» سريعاً في تطبيق استراتيجيته الخاصة لجني الأرباح. فقد ركَّز وبالدرجة الأولى على الموظفين «الكَتَبَة» في شركة «إيست أند»، وتجاوب هؤلاء معه تماماً عندما طلب منهم بعض الأعمال الكتابية. فالذي كان يحصل أن موظفي التعبئة في الشركة، وكذلك موظفي النقل لم يكونوا ليهتموا باحتساب وتسجيل عدد الساعات التي يقضونها في عمل ما، ولذلك لم تتمكن الشركة من محاسبة زبائنها بتكلفة هذه الساعات وتسجيلها ضمن الفواتير المُطالَبين بها، وهذا كان يضيِّع على الشركة دخلاً إضافياً بمعدل 1.000 دولار أسبوعياً.

ثم قام «شيمل» بخطوة أخرى عندما طلب إذناً من «هيستنغز» بأن يتم تسجيل المكالمات الهاتفية التي يجريها هو

مع قسم المبيعات بالشركة. وقام بعد ذلك بالاستماع إلى هذه الأشرطة المسجلة بحضور عددٍ من الموظفين في وقت لاحق. وبالفعل فقد كان ذلك بمثابة إبراز حقائق كانت غائبة عنه. فقد اكتشف ـ على سبيل المثال ـ أن أحد البائعين كان يحوّل طلبات تأتي إليه من خارج الولاية إلى شركات نقل أخرى... استُدعي هذا الموظَّف بعد ذلك وتم توبيخه، كما اتخذت إجراءات جديدة في طرق البيع.

إن بعض الاقتراحات الخاصة بتحسين الأرباح كانت بالفعل صغيرة، مثل وضع مراقبين على توزيع المواد المكتبية الاستهلاكية، مما ساعد على تخفيف المصاريف. تقول هيستنغز: «إن من الصعب معرفة التفاصيل المتعددة لمصادر التوفير، ولكن بالاستناد إلى الحسابات المالية للشركة فإننا نحقق تقدماً في ذلك».

لقد خصَّص «شيمل» أوراقاً نقدية ذات الدولارين كمكافأة لكل من يأتي بفكرة جيدة خلال جلساته مع الموظفين، ويقول إن إحدى الشركات تمكَّنت من توفير مبلغ 300,000 دولار كانت تنوي إنفاقها لشراء قوارير الغاز الفارغة. والذي حصل أن الزبون ـ شركة توزع الغاز ـ والتي تقوم بتزويد المستشفيات بالغاز، كانت بصدد شراء 2100 قارورة فارغة جديدة لدعم التوزيع على المستشفيات؛ ولكن «شيمل» اكتشف أن الشركة تعطي مكافأة بمعدل 60 سنتاً للموزعين عن كل قارورة غاز يتم تسليمها إلى الزبائن؛ ولكن الشركة لا تعطي الموزع أية مكافأة

obeikandl.com

عن القوارير الفارغة المسترجعة. ويقول «شيمل»: اقترحنا تخصيص مبلغ 1,20 دولاراً مكافأة لكل سائق/موزع عن كل قارورة فارغة يقوم بإعادتها للشركة، زيادة عن عدد القوارير التي كان قد سلّمها للزبائن. ويضيف «شيمل»: «خلال ستين يوماً حصلت الزيادة في القوارير الفارغة المعادة، ولم تحتاج الشركة إلى شراء المزيد من القوارير الفارغة».

وفي موقع آخر، ساعد «شيمل» «شركة واشنطن إكسبرس للخدمات» ومقرها في «بلتسڤيل» في ولاية «ميريلاند». ساعد الشركة ومن خلال مراجعة حسابات بعض الزبائن على جني أرباح غير متوقعة. إن حجم مبيعات الشركة هو بحدود 7,5 مليون دولاراً سنوياً، وتقدم خدماتها بشكل رئيسي إلى البيوتات التجارية التي تستخدم ذوي الياقات البيضاء من أمثال مكاتب المحاماة ومكاتب المحاسبين القانونيين. يقول «جيل كاريل» رئيس الشركة: «لقد وجدنا أننا نعطي حسومات خاصة للعديد من زبائننا، وأن هذه الحسومات لم تتم مراجعتها لسنين طويلة». وقام «جيل» فوراً بتحديث معدلات الأجور القديمة التي كانت تطبق على الزبائن، فأخذ يسجل عليهم التكاليف الإضافية مثل أجور التنقل الزائدة بسبب بعد المكان، تكلفة الذهاب والعودة، وكذلك تكاليف وقت الانتظار. وبالواقع فعدد قليل من الزبائن هم الذين اشتكوا من هذه التكاليف الإضافية، بمقابل أن هذه الخطة أمّنت للشركة 100,000 دولار كدخل إضافي بالسنة.

obeikandl.com

يقول «كاريل»: «لقد كانت فعلاً نعمة»؛ وقام كذلك بالتخلي عن التعامل مع بعض الزبائن ذوي الطلبات النادرة، وذلك تخفيضاً للتكاليف. وبناءً على نصائح «شيميل» فقد اعتمدت الشركة رقم هاتف مجاني خصصته للسائقين الذين كانوا يجرون مكالمات هاتفية بعيدة مع البائعين وأقامت الشركة أيضاً نظام بريد إلكتروني لتحسين الاتصالات الداخلية.

وبعد المزيد من التعامل مع «شيميل» قام «كاريل» بطرد المدير المالي لأن الأخير لم يتقدم في أي وقت من الأوقات بأية أفكار تساهم في تحسين الأرباح.

ويقول «كاريل» أن شركته الآن مليئة «بمدراء تحسين الأرباح» الذين يبحثون كل يوم عن طرق جديدة لزيادة الأرباح. ولمزيد من المعلومات اتصل بمؤسسة «ذو بروفيت أدفايزرز» «The Profit Advisors» على رقم الهاتف 4755 ـ 921 (301).

ابحث عن طرق «الكسب بذكاء»

فكرة 35 عظيمة

يمتلك «بايرون روث» رئيس «كروتندن روث» في «إيرفاين ـ كاليفورنيا» مؤسسة مصرفية ويحقّق دخلاً سنوياً في حدود 60 مليون دولار وكان يوظف 225 موظفاً، وكان يهدف عمله إلى مساعدة المستثمرين على تحقيق أحلامهم في العمل ومن خلال تعامله مع ألوف المستثمرين على مدى السنين، يقول بأن أصحاب الأعمال كانوا يقعون في خطأين أساسيين في محاولتهم لتأمين التمويل: الأول أنهم كانوا

obeikandl.com

يقلّصون رساميلهم وبسرعة بدلاً من التفكير على المدى الأطول. والثاني أنهم كانوا يتقبّلون المساهمات من أي أحد يقدمها لهم بدلاً من اختيار مستثمرين يعرفون تماماً الصناعة التي تنمّي أعمالهم، وهؤلاء يمكن تسميتهم أصحاب الكسب بذكاء. يقول روث: «عندما نوظّف المال في صفقة ما فإني أحرص بشكل رئيسي على معرفة من هم الفرقاء الآخرين الذين يمكن أن يستثمروا معي في هذه الصفقة».

إن الحصول على مستثمرين، ممَّن يمكنهم المساعدة على تحسين العمل، بإضافة ميزات اتصالاتهم ومعارفهم لهو أمر هام في تحقيق النجاح. يقول روث: «بعض الناس يقولون إن جميع (المستثمرين هم سواء، في نهاية المطاف) ولكني أخالفهم هذا الرأي». على سبيل المثال فقد ساعد روث في تمويل شركة صغيرة تصنع الأجهزة والتي حالفها الحظ في جذب مموِّل رئيسي لهذه الصناعة.

ولقد ساعدت مساهمة هذا المموِّل بامتلاك 10٪ من أسهم هذه الشركة كثيراً في جذب مموِّلين مميَّزين آخرين. وهذا الأمر قد أفاد جميع الأطراف.

كثيرٌ من أصحاب الأعمال يتخذون قرارات مالية متسرعة وكما يقول روث: «إنهم يفعلون ذلك لينتقلوا إلى خطوة تالية دون أن يقدروا ماهية هذه الخطوات».

«إنها تنمو بشكل كبير شهراً بعد شهر والناس يشعرون بالراحة في التعامل ببطاقات الائتمان مقابل هذه المشتريات على

obeikandl.com

الشبكة». ويعرِّف ياكوف حلاً آخر للذين لا يريدون الإفصاح عن تفاصيل بطاقات ائتمانهم عبر الإنترنت، فهو يفسح لهم المجال لتسجيل طلبهم عبر الإنترنت ثم التسديد بواسطة الحوالات البنكية باستعمال المراسلة معهم بالفاكس أو على أحد الأرقام الهاتفية المجانية. يقول «لي» البائعون الناجحون على الشبكة كان من الضروري منح المشترين خيارات لطريقة الدفع حتى لا يدفعهم حذرهم إلى الإعراض عن هذه الطريقة بالشراء طلباً.

وبالرغم أنه قد حصلت بعض الإشكالات في التعاملات المالية عبر الإنترنت ولكنها تعتبر الآن سليمة وآمنة. ولا يفوتنا أن التعامل المالي عبر الهاتف للشراء، كان يتضمن أحياناً مشكلات من نوع مماثل. وإليك بعض الملحوظات التي عليك الأخذ بها قبل أن تعرض بضائعك للبيع على شبكة الإنترنت:

- تأكَّد أن زبائنك هم من المستخدمين للإنترنت، وإلاَّ فلا حاجة لإضاعة الوقت.
- هل تستطيع عرض بضائعك بواسطة الرسومات أو الصورة.
- هل تستطيع إعطاء المعلومات عن منتجاتك ومواصفاتها إلى الناس بحيث يتمكَّنوا من تشكيل تصوُّر معقول عنها حتى يتمكَّنوا من أخذ قرارهم بالشراء؟
- هل تقبل البيع بواسطة بطاقات الائتمان؟
- هل عندك موظف خبير باستقبال الطلبات عبر الشبكة والتعامل معها بسهولة ليصار إلى تسليمها لطالبيها!

obeikandl.com

- هل بإمكانك عمل تجربة بيع على الشبكة عن طريق موقع موجود لغيرك، قبل أن تتكلّف على إنشاء موقعك الخاص بك!

إذا أجبت بنعم على أربع على الأقل من الأسئلة أعلاه، فإن من المجدي لك إنشاء موقع خاص بك على الشبكة.

نظِّم دراسة واعية لمشروعك

فكرة عظيمة 36

إذا تقدَّم نحوك شخصان معدمان يسألان المساعدة المالية، أحدهما بادي الاتساخ، له نظرة خطيرة متحدية، والآخر بادي النظافة يتطلَّع بصدق وإخلاص ويسألك مساعدته بما تبقى لديك من قطع نقدية... فأيُّهما تُعطي؟

إني لا أتَّهم كل صاحب عمل بأنه عديم الحيلة، ولكنني أؤكد بأن أغلب المستثمرين ينتدبون أشخاصاً ليشرحوا للمموِّلين، وساء حيلة من ينتدبون!

لتتذكر دائماً أن أية خطة عمل يجب أن تكون معدَّة بشكل يخطف انتباه المستثمر الجاد في أقل من دقيقة. وأؤكد للقارئ بأن خطط العمل سيئة الإعداد، غالباً ما يكون مصيرها في سلة المهملات. والمستثمرين يتلقون آلاف الاقتراحات وخطط الأعمال، وليس لديهم - أي المستثمرين - وقت لإضاعته في قراءة خطط الأعمال من الدرجة الثانية.

وشقيقتي السيدة «آندريا وايزمان توبياس» هي من أصحاب

obeikandl.com

رؤوس الأموال المستثمرين في قطاعات التكنولوجيا الطبية، وتعمل استشارية في هذا القطاع أيضاً، ولديها ما تنصح به في هذا الشأن. وتقول بأن خطط العمل التي يتم عرضها بطريقة صحيحة يمكن تمييزها فوراً من بين العديد من الخطط الأخرى. وتضيف بأنها تبحث عن تلك الخطط المحكمة والمتخصصة والتي جرت كتابتها بوضوح تام.

وتضيف السيدة «توبياس» التي تقرأ ألوف الدراسات والخطط للأعمال الجديدة: «كلما خفَّ وزن الدراسة كلما كانت أفضل؛ وعادة أترك تلك الدراسات ذات الوزن الثقيل كآخر ما أطَّلع عليه». تقول السيدة «توبياس» بأن دراسات الأعمال الجديدة ومخططاتها لا بد أن تشمل تاريخ الشركة، ملخصاً عن خطط التسويق، وتفاصيل الهيكل الإداري، ولكن العنصر الأهم - في نظرها - هو الملخَّص الذي يعده الرجل التنفيذي في المشروع. يجب أن تكون الدراسة واضحة ومقتضبة، وفي الوقت نفسه مستوعبة وشاملة وإذا لم يكن في الشركة من يُحسن إعداد مثل هذه الدراسة؛ فالأفضل استئجار خبرات استشاري أو دارس متخصِّص في شؤون العمل للمساعدة في إعدادها. «ومما لا شك فيه أن المحتويات التي تتضمنها الدراسة هي على درجة عالية من الأهمية، وخصوصاً في ميدان متخصص مثل «التكنولوجيا الطبية». وإذا كنت تعمل في أي مجال من مجالات الهندسة، أو أي حقل من حقول التكنولوجيا، فيجب أن تكون نتائج الأبحاث والمعلومات الحديثة في الحقل ذاته. كما أن خطط العمل المقترحة لأي مشروع، يجب أن تشرح

obeikandl.com

مزايا الاستثمار في مشروعك، بالمقارنة بالمشاريع الأخرى المنافسة. خذ بالاعتبار منظور المستثمر للمشروع، وكذلك الرؤية الواقعية قبل تحقيق الأرباح. فإذا كان المنتج الذي أنت بصدده منتجاً شعبياً حقاً، فإن المستثمرين سوف يستفيدون من التغطية الصحافية المرتبطة به. بعض المستثمرين يغريه حضور الحفلات التي هي على مستوى والتي تقام في ميادين العمل أو الصناعات التي يساهمون فيها بإنتاجهم. ولذلك عليك أن تبرز الجوانب المثيرة من مشروعك لجذب المستثمرين. وإذا تركنا جانباً المنتج الجيد، والدراسات الجيدة للمشاريع، فمما لا شك فيه أن الحظ والقدرة على الاتصال الشخصي يلعبان دوراً هاماً في إقناع المستثمرين بالمساهمة في مشروعك المعروض. لقد وظّف المستثمرون في الولايات المتحدة الأمريكية أكثر من 10 بلايين دولار في سنة 1997 في مشاريع كثيرة مختلفة؛ وبالرغم من ذلك فإن آلاف الشركات العظيمة لم تستطع جذب أي من هذه الأموال المستثمرة. الحق أن توقيت الأمور هو شيء هام جداً، ولا بد أن تكون شركتك في موقع النمو والتطور حتى تتمكن من جذب المستثمرين إلى مشروعك.

ولأن المستثمرين يوظفون أموالهم مع «أشخاص» وليس مع «شركات»، لذلك ترى الكثير من المستثمرين يقيمون وزناً كبيراً للأشخاص الذين توصلوا من خلالهم للتعرف على فرصة الاستثمار هذه، وكانوا مصدراً لها.

تقول السيدة «توبياس»: «إن مصدر الصفقة / المشروع

obeikandl.com

يعتبر هاماً جداً، بالنسبة إلى المستثمرين؛ فإذا كان المصدر قد نال إعجاب المستثمر، عندئذٍ فقط يمكن للمستثمر أن يبحث في المشروع المعروض أمامه».

لذلك، إذا أردت أن يرسو مشروعك المقترح على الشاطئ الصحيح، فعليك أن تستغل كل اتصالاتك الممكنة؛ من محامين، ومحاسبين قانونيين، وأصحاب أعمال ناجحين كل أولئك ممن يمكن إرشادك ومساعدتك للوصول إلى مستثمر مناسب تعرض عليه مشروعك وخططك في العمل. بعد ذلك، لن يبقىٰ أمامك إلاَّ مقوِّمات مشروعك التي تساهم في جذب المستثمرين.

تعلَّم من «دافيد بووي»:

فكرة 37 عظيمة

لا يوحي لك «داڤيد بووي» في بادئ الأمر بأنه رجل أعمال بارع، لكنه في سنة 1997، تمكن، من خلال صفقة أن ربح 55 مليون دولار ومن جلب كثير من الانتباه. عوضاً عن انتظار حقوق امتياز مستقبلاً. فقد توجه «بووي» إلى شركة (بريدنشال للتأمين) وعرض التخلِّي مستقبلاً عن امتلاك 25 ألبوم للشركة العملاقة. وهو بالنتيجة «يؤمِّن» دخل حقوق امتيازاته. إن سندات بووي والتي يتوقع أن تعطي 7,9 بالمئة خلال 15 سنة ستدفع لأكثر من عشر سنوات سندات خزينة.

«جون ويلسون»، مدير في شركة تأمين بريدنشال يقول إن

obeikandl.com

الفكرة أتت عندما لمح «بووي» ومدير أعماله إلى مستثمر بنكي، أن المتعهد بحاجة لمزيد من السيولة المالية بين يديه.

لو كنت معجباً ببووي وتريد الاستثمار، فعلى الأغلب لن يدركك الحظ، إن السندات لا تُباع للأفراد، إنما فقط لشركات الاستثمار التي توزِّع خطر المجازفة على مختلف أنواع الاستثمار. تُرى لماذا شركة بريدنشال تعقد مثل هذه الصفقة؟

«لدينا شركات كبرى ذات كفاءة عالية للتسجيل، سياستها ضمان حقوق الامتياز» يقول ويلسون لمحاوره في مقابلة إذاعية: «إن خبرتهم في الصناعة، وهذا بعيد جداً عمّا لدي، يعطينا الشعور بالارتياح بأن هذه السندات بأمان».

إن العقد، سارٍ بشكل جيِّد لأن «بووي» يملك كتالوج موسيقاه الخاص به، ويبقى فناناً واضحاً وذو شعبية. ويقول «تيم بيغز»، متحدث باسم بريدنشال «إنه استثمار محافظ جداً» وأيضاً إنها سندات ذات درجة عالية من الاستثمار مع ضمان مالي تؤمنه شركة EMI للتسجيل.

ويقول «بيغز» Biggs إن بريدنشال تتفاوض مع فنانين آخرين حول عقود ممثلة بسندات حقوق امتياز و«ممكن أن يكون مجموعة من الفنانين مع فئة سندات لحقوق امتياز جماعية» ولكنه يقول إن بريدنشال تبقى مهتمة باستثمارات أكثر تحفظاً. إنه لا يزال نوع جديد جداً من العقود.

إن الممثلة المتألقة «كارولين إيلانا» قد باعت أسهماً لتدفع

obeikandl.com

قسط مدرسة التمثيل. وفي سنة 1995، وبمساعدة والدها، مساعد نائب عام، أسست «كارولين إيلانا المحدودة» وطرحت عرض عام، باعت فيها 100 حصة بـ 160 دولار للحصة الواحدة. وبخلال سنة، تمَّ التأمين للمستثمرين أمثال «إيما طوسون وبوب هوسكين».

ويقول «هيلي ميلز»، بعد أن تباع حصة، من الواضح أن كارولين إيلانا حصلت على ما تعيش بجهد شاق.

عليك بتعيين محاسب جيّد

فكرة عظيمة 38

ليس مهماً المرحلة التي وصلت إليها مشاريعك، إنما المهم أن تعلم إنك بحاجة إلى محاسب ليس فقط لحسابات الضرائب؛ وإنما أيضاً ليساعدك على التخطيط لأهدافك المالية على المدى الطويل.

إن محاسباً جيداً للأعمال الصغيرة يفهم ويبقى متواصلاً مع قوانين الضرائب الفيدرالية وضرائب الولاية أيضاً، هو مهم لنجاح أعمالك، ولكن عليه أن يعلم جيداً الكثير عن أعمالك ليصبح فرداً فعالاً في فريقك الاستشاري. عليك استشارة محاسبك قبل شراء أية أدوات، وقبل توقيع أي عقد مهم، أو بيع ونقل أعمالك. ولكن كيف تجد المحاسب المناسب للأعمال الصغيرة؟ بالطبع يفضل أن تجد شخصاً ذو خبرة في الميدان الذي تعمل به على وجه التحديد، فإذا كان عملك في صناعة الملابس فإنك تحتاج إلى شخص خبير بالموضة، وإذا

obeikandl.com

كنت تعمل في ميدان البناء والإنشاء فإنك تحتاج إلى شخص يعرف المداخل والمخارج في استئجار المعدات الثقيلة والتعاون مع مقاولي الباطن.

إن أفضل طريقة لتوظيف محاسب جيد هي عن طريق الاتصالات الشخصية ابدأ بسؤال أصدقائك ثم جيرانك وكذلك زملائك في العمل، عن توصياتهم لمحاسب جيد. تذكر أن محاسبك يجب أن يعرف عنك تقريباً كل شيء وعن عائلتك وعن أعمالك حتى يتمكن من تقديم خدمة جيدة لك. وهذا هو السبب الذي يجعل من المتطلبات الأساسية في المحاسب أن يكون شخصاً ترتاح للكلام معه، بالإضافة إلى كونه صاحب كفاءة لتضمن انسجامه مع فريق عملك.

عندما تكتمل لديك قائمة بالمرشحين المحتملين لهذا العمل اتصل بمكاتبهم واطلب منهم إرسال ملف الشركة وأية كتيبات أو مطبوعات تفسر عملهم. عندما تصلك هذه المعلومات ادرسها كفاية وتحقَّق من المواد المرسلة هل هي واضحة وهل تعرض إمكانات أصحابها بشكل مناسب؟ هل الخطاب المرسل معها مطبوعاً بوضوح. إنك تريد التأكد من طريقة عرض هذه الشركة والانطباع الجيد الذي تتركه، لأن هذه الشركة نفسها سوف تمتلك الجهات الضريبية وأمام عملائك في وقت لاحق.

إذا ارتضيت المعلومات المرسلة من إحدى الشركات اتصل بهم واطلب موعداً مع المسؤولين فيها. إن كثيرين من

obeikandi.com

أصحاب الأعمال يفضّلون التعامل مع مكاتب محاسبة صغيرة لأنه في هذه الحالة سوف يتعاملون مباشرة مع أصحابها، أمّا إذا كان عملك يتطلب شركة محاسبة كبيرة ولها مكاتب حول العالم فلا تتردد بالاتصال مع أكثر من ست شركات محاسبة، خصّص ساعة على الأقل لزيارة أولية. أمّا إذا طلبوا أي مقابل مالي لمثل هذه الزيارة فقم بإلغائها لأن شركات المحاسبة العريقة لا يمكن أن تطلب مثل ذلك.

جهّز قائمة بالأسئلة التي تود طرحها في المقابلة. اجلس مُنصتاً واستمع إلى ما يقولون. اسأل نفسك هل تشعر بالراحة في التحدث إليهم وتذكر أنك سوف تشاركهم الحديث عن الكثير من المعلومات المالية الشخصية. إذا شعرت بأن الانسجام قد حصل اطلب منهم قائمة بأسماء بعض زبائنهم كمرجع عند الحاجة. وإذا أحسست منهم تلكؤاً بتزويدك بمثل هذه القائمة فاعتبر ذلك إشارة تُنذر بالخطر.

يجب أن تتأكد من إطلاعهم على أحدث الدورات المهنية والمقرَّرة من قبل إدارة المؤسسة كما عليك أن تعلم إن كانوا يُصنَّفون كمحاسبين قانونيين عامين وإن كانت مصادرهم تدقق بشكل دائم ولمزيد من المعلومات ابحث معهم المواضيع التالية:

1 ـ ما هي التكلفة الخاصة لمشروع معين أو للخدمات.
2 ـ من هو على وجه التحديد الشخص الذي سيقوم بإعداد البيانات البيانية للضريبة، وهل بالإمكان ترتيب مقابلة معه.

obeikandl.com

3 ـ كيف يتوقعون تزويدهم بالمعلومات؛ هل هو عن طريق الفاكس أو الأقراص المضغوطة، أو الاتصال الشخصي، أو بواسطة البريد الإلكتروني.

4 ـ متى تكون المعلومات مطلوبة على وجه التحديد.

5 ـ هل يستطيعون تمثيل شركتنا في أي نزاع يمكن أن ينشأ مع إدارة الضريبة.

6 ـ ما هي طريقة الدفع المطلوبة.

تذكَّر أنه من السهل تغيير المحاسب إذا لم تسر الأمور كما تتمنَّاها. هناك الألوف من مكاتب المحاسبة التي تتمنَّى تقديم خدماتها إليك.

ابحث لنفسك عن ملاك

فكرة 39 عظيمة

إذا كانت شركتك فتية أو محفوفة بالمخاطر، أو أن أعمالها ليست من النمط التقليدي الذي يسمح بتمويل بنكي. عندئذ ابحث عن منقذ لإنقاذك. إن المنقذ في هذه الحالة هو مستثمر خاص وناجح يرغب بالاستثمار في أعمال صغيرة قريبة في تناول اليد.

هؤلاء المنقذون يفضلون عادة الاستثمار في شركات ليست غريبة عنهم. كثيراً ما يطلبون شركات نامية في حقل الصناعة التي يعملون بها. وبالرغم من أن المبالغ المستثمرة تتنوع بشكل واسع إلاَّ أن هؤلاء المنقذين أو الممولين عموماً يستثمرون بلايين من الدولارات سنوياً للمشاركة في هذه الأعمال الناشئة.

obeikandl.com

كيف تحصل على هؤلاء الممولين لعملك بالإضافة إلى دعواتك وصلواتك؟

إليك بعض الأفكار:

1 ـ عليك إعداد دراسة جيدة لعملك تتضمَّن خطة عمل، وتركِّز على: احتياجاتك المالية؛ أسبابها، ومداها، وكيفية استخدامها.

2 ـ اكتب ملخَّصاً من صفحة واحدة تشرح للآخرين مزايا وأسباب المساهمة في عملك. واشرح لهم كيف ستقوم بإعادة الأموال إلى المموِّلين.

3 ـ عليك الانضمام إلى مؤسسة مهنية أو مجموعة تجارية ذات أعمال مماثلة؛ ابدأ بحضور اجتماعات هذه المؤسسة أو تلك المجموعة بصورة دورية، فهذه أفضل طريقة للتعرُّف دائماً على العاملين في نفس الحقل الذي تعمل فيه.

4 ـ ركّز في هذه اللقاءات على الاحتكاك مع أكثر الأشخاص نجاحاً في عملهم، وحاول معرفة ما إذا كانوا يرغبون بالاستثمار في مشاريع صغيرة.

5 ـ عندما تجد الشخص المناسب، ارسل له رسالة مبدئية تطلب فيها اجتماعاً لتقديم مقترحاتك بالعمل، والرسالة في هذه الحالة أفضل من اتصال هاتفي؛ فإذا كان الجواب سلبياً، فإن تلقّيه من خلال رسالة لهو أقل إرباكاً من سماعه عبر الهاتف.

obeikandl.com

6 ـ إذا حالفك الحظ بتحديد موعد للزيارة، فاحرص على اصطحاب عدة نسخ من دراستك ومن خطط العمل، وملخصاً لها.

7 ـ قبل حلول الموعد، قم بتمرين نفسك على طريقة العرض، وكن واثقاً من نفسك عند اللقاء.

8 ـ إذا كان المستثمر مهتماً، فبإمكانك اصطحاب محاسبك والمحامي، لصياغة اتفاقية تعاون.

نعود إلى المنقذين، فإنهم يرغبون عادة بإجراء تمويل عن طريق قروض بعمولات مماثلة للعمولات البنكية أو أعلى بقليل. على أن آخرين منهم يفضلون شراء أسهم إذا كانت شركتك مطروحة للمساهمة العامة ـ على كل حال، عليك عمل الترتيبات المفضلة لهؤلاء المموِّلين المنقذين بما يناسب احتياجاتهم. إذا كان ممكناً، شجِّع هذا المنقذ ليصبح عضواً في المجلس الاستشاري الغير رسمي. كثير من المنقذين المموِّلين يُفضِّلون أن تبقى أعينهم قريبة من أموالهم إضافة إلى تقديمهم نصائح لا تُقدَّر بثمن. وإذا كان ممولك المنقذ ذا علاقات جيدة مع مجتمع رجال الأعمال، هذا وذاك يساعدانك على إيجاد مستثمرين إضافيين أو يساهمان في تقديمك إلى رجل بنك أو محامي أو في تحصيل عملاء جدد. وبإمكان هذا المنقذ الممول أيضاً مساعدتك في الحصول على بطاقة عضوية لنادي أو جمعية مختصة تغني أعمالك.

تذكَّر، كل علاقة تختلف عن الأخرى، ومفتاح النجاح

obeikandl.com

هو أن تعمل كل ما بوسعك لزيادة درجة الراحة حتى يكون استثمار الفرد وعلاقته بك وبأعمالك دائم ومثمر.

عندما تجد المنقذ:

- إذا حدث وكان منقذك صديق أو قريب لك، تأكَّد أن تتعامل معه بنفس الطريقة التي تُعامل الغريب.
- انسخ الملفات القانونية المناسبة واجعل طريقة دفعك بالكامل وبالوقت المحدد.
- تأكَّد أن تقدِّم لمموِّلك المنقذ، تقارير متكررة عن حالة العمل. إذا تضاءلت الأعمال أو ظهرت مشاكل، اعلم المنقذ. إنك لا ترغب بأن يسمع الأخبار السيئة عن طريق الإشاعات. ولمزيد من المعلومات عن المستثمرين، اقرأ كتاب «ابحث عن أجنحتك» للمؤلف «جيرالد بنجامين وجويل مارغوليس» (جون ويلي وأولاده 34 دولار و95 سنتاً).

اختر بنفسك البنك المناسب

فكرة 40 عظيمة

إحدى التحديات الكبيرة التي تواجه أصحاب الأعمال الصغيرة هو توطيد علاقة طيبة مع البنك المناسب. المشكلة هي أن مجتمع الأعمال الصغيرة يتهم رجال البنوك بالخبث.

خلافاً لمقولة إن رجال البنوك لا يحبون المستثمرين، فإن الحقيقة هي أنه ليس لديهم عداوة شخصية معهم. المسألة بسيطة: إن طبيعة رجال المصارف هم بطبعهم محافظون وضد

obeikandl.com

المجازفة، بينما يقف على الطرف الآخر، المستثمرون الذين يُجازفون وينجحون في استثمارات لم تكن واضحة.

إذا اعتبرت المشكلة ثغرة في التحاور وليست صدام شخصي، عندئذ تكون على الطريق لبناء علاقة جيدة مع البنك.

لكن كيف تجد البنك المناسب لشركتك؟

الخطوة الأولى: قرِّر بالضبط ما هي الخدمات التي تحتاج أن يوفرها لك البنك. إن احتياجاتك تعتمد على المرحلة التي تجتازها في عملك. في السنة الأولى أو الثانية، إنك تحتاج بالتأكيد إلى حساب جاري وحساب توفير، وإذا كنت تقبل البيع بواسطة بطاقات الائتمان فعليك أن ترتبط كبائع مع شركات تؤمن هذه الخدمات.

خدمات أخرى يمكن أن تطلبها:

- خطاب اعتماد مستندي (محلي ودولي).
- خدمة كاتب العدل.
- شيكات سياحية.
- تسهيلات بنكية تجارية.
- قروض مضمونة للأعمال التجارية الصغيرة.
- حوالة برقية.
- إيداع مباشر لرواتب الموظفين.
- إيداع الضرائب التابع للرواتب.

الخطوة الثانية:

إن هدفك هو أن تطابق احتياجاتك مع البنك المناسب في

obeikandl.com

منطقتك. كثير من المستثمرين يفضّلون فتح حساب أعمالهم في مناطق محلية. الفائدة من تعاملك مع بنك صغير يعني تعرُّفك على جميع أفراده. وإذا حالفك الحظ ستتلقَّى خدمة يومية بشكل أفضل. ومن جهة أخرى فإن التعامل مع بنك صغير يمكن أن يحدد المبالغ التي يمكن لهذا البنك أن يمدك بها. والواقع أن البنك الصغير قد لا يكون متطوِّراً بشكل كاف يناسب أعمالك إذا كان ذا طابع دولي.

بعد أن أتمت شركتنا دراسة مستفيضة في البحث عن بنك رئيسي دُهِشت عندما وجدت أن ما يريده أصحاب الأعمال الصغيرة من البنك الذي يتعاملون معه؛ هو مقدار تجاوبه مع حاجاتهم ومعرفته بتفاصيل عملهم ودقائق حساباتهم.

للأسف فإن معظم البنوك، صغيرها وكبيرها تتجه إلى مركزية في جميع أعمالها، لذا فإن مفهوم نظام الفروع البنكية أخذ بالتناقص، حيث أن معظم الناس يفضلون استعمال أجهزة الصرف الآلي والتعامل مع البنك بواسطة البريد أو تحريك أموالهم بواسطة الحوالات الإلكترونية.

بالرغم من كل هذه السلبيات فلا يزال بالإمكان إيجاد علاقة جيدة مع أحد البنوك والمحافظة عليها. إن اختيار بنك ما هو مثل اختيار الطبيب، إنك تحتاج إلى جهة قديرة في التعامل الشخصي ويُحسن الاستماع إليك. إن مسؤولي البنوك الذين يكرِّسون أنفسهم للعمل هم بالواقع جزء متمِّم لتخطيطك الاستراتيجي وهم جزء من فريق الإدارة في شركتك.

obeikandl.com

أنسب طريقة لإيجاد البنك الجيد:

1 ـ اسأل أصدقاءك ومعارفك ليرشحوا لك البنك المفضل لديهم. الكثير من رجال البنوك يتنقلون من بنك لآخر وإذا تعاملت مع أحدهم وارتحت إليه فمن الممكن أن تتبعه حين ينتقل من بنك لآخر.

2 ـ قم بإجراء المقابلات مع بعض رجال البنوك المختارين، فإن اللقاء وجهاً لوجه هو أمرٌ حاسم لاتخاذ القرار، عليك بالسؤال عن زبائن هذا البنك وعن المتعاملين معه، والاتصال بهم لمعرفة رأيهم في التعامل مع هذا البنك. إن تغيير البنك أمر يثير المتاعب لذلك عليك قبل اتخاذ قرارك أن تستثمر وقتك الكافي في البحث.

3 ـ عندما تتوصل إلى اختيار الوقت المفضل، حدّد وقتاً لتفتح جميع الحسابات اللازمة مرة واحدة إن أمكن. تأكد من إيجاد الاتصال بين حساباتك المختلفة إن كنت تخطط لتحريك الأموال بين هذه الحسابات. وإذا كانت إيداعاتك كبيرة فإنه من الممكن لك أن تحصل على خزنة مجانية في البنك.

4 ـ عندما تنتهي من فتح حساباتك وإيداع أموالك فإن على البنك التعرُّف على تفاصيل عملك ليقدم لك أفضل الخدمات. إن من مسؤولياتك أن تزود البنك الذي تتعامل معه بالمعلومات التي تستجد في عملك

obeikandl.com

وذلك لتفادي أية مفاجآت. ادع ممثل البنك إلى مكتبك أو مصنعك وارسل لهم نسخاً عن الكتالوجات الجديدة والتقارير السنوية الخاصة بالشركة.

اختر البنك المناسب حسب نوع العمل في شركتك

فكرة 41 عظيمة

عندما كان «كارل كارلسون»، مؤسس ومدير شركة سكوب، في زيارة إلى مونتي كارلو وعلى ظهر يخته ميرابيل، مستمتعاً بصحبة بعض المستثمرين المحتملين، كان يقوم بإرسال الفاكسات والاتصال بالبريد الإلكتروني مباشرة من يخته إلى بنك سيليكون فالي في سانتا آنا في كاليفورنيا ليحرك أمواله كيفما يشاء. ويقول «كارلسون» كان موظفو البنك يجلسون الساعات الطويلة حتى منتصف الليل إذا احتجت لذلك. وكارلسون صاحب شركة في سانتا آنا كاليفورنيا تهتم بأعمال الإنترنت وطرحت أسهمها للعموم في سنة 1997 وحقَّقت مساهمات في حدود سبعة ملايين دولار. إن الأربعين موظفاً بالشركة يقومون بتزويد العملاء بمعلومات شخصية وحسب الطلب.

«كارلسون» الذي يبلغ من العمر 33 سنة يقضي أوقاتاً طويلة على يخته في أوروبا لتوسيع أعمال شركته وقد انتقل للتعامل مع «سيليكون فالي بنك» بناءً على اقتراح من البنوك الاستثمارية التي يعمل معها.

أحد الأسباب التي تشجِّعه للتعامل مع هذا البنك هو

obeikandl.com

إمكانية استعمال بعض أسهم شركته كضمان مقابل القروض. يقول «كارلسون»: «بإمكاننا الاقتراض من بنك سيليكون وذلك بضمانة أسهمنا وبشكل ميسّر يفوق كل ما تسمح به البنوك التجارية الأخرى وبفوائد منخفضة».

بالإضافة إلى ذلك يقوم موظفو البنك بخدمات الحسابات الشخصية أيضاً مما يبسّط العمل.

بنك سيليكون تأسس سنة 1983 وهو بنك يركز جهوده على خدمة أعمال التكنولوجيا المتطورة والمتقدّمة منها. كما يقوم بخدمة أعمال عقارية وتجارية وكذلك بعض المؤسسات الدينية. يقول «جود دين»، رئيس البنك، «إننا بطريقتنا هذه نزود الصناعات بمعلومات ومعارف جديدة، ولقد اشتهرنا بأننا البنك الذي يقرض الشركات النامية والمتطورة».

للبنك مكاتب في كل من آتلانتا، ولسلي في ماساشوستس، أوستن، بولدر، روك فيل وميريلاند. وفي منطقة سياتل وكذلك كاليفورنيا وأنشأ فروعه هذه مع شركات الاستثمار كزبائن لها. عند تعرُّف الزبائن على البنك فإن معظمهم يفضِّل التعامل مع السيدة «جان بلمبرغ» وهي نائبة الرئيس والمسؤولة عن القسم التنفيذي المصرفي، وإن نظرتها إلى البنك الخاص تختلف عن نظرة الكثير من البنوك التجارية. تقول «بلمبرغ» إننا لا نتطلب حداً أدنى لحقوق الشركاء وإننا متحمسون دائماً للعمل مع المستثمرين الجدد.

obeikandl.com

وعلى سبيل المثال فإن الزبائن في بعض الأحيان يتصرفون بسرعة ويتطلبون سيولة مالية بلمح البصر، لقد طلب أحد الزبائن تزويده بالمال لشراء قطعة أرض في مونتانا التي لفتت نظره عندما كان يطير فوقها. وطلب زبون آخر من لندن تزويده بالمال اللازم لشراء طائرة نفاثة جديدة، وآخر يملك ثلاثة بيوت ويشتري بيتاً جديداً في كل سنة. وهو يطلب من السيدة «بلمبرغ» ومساعديها القيام بإجراءاتهم الخاصة لهذه البيوت.

إن مسألة تملُّك البيوت في سيليكون فالي هي على درجة بالغة الأهمية على حد قول «بلمبرغ» وتضيف قائلة: «هناك حروب تنشب للبيع بأسعار تزيد مئة ألف دولار عن السعر المطلوب. إنه أمر لا يصدق، وبعد ذلك يقوم المشتري بهدم المنزل والبناء من جديد على الأرض».

إن أي عمل يقوم به كل رجل مستثمر بعد أن يطرح أسهم شركته على العموم هو شراء إحدى الألعاب الباهظة الثمن. تقول بلمبرغ «إننا نضطلع بحصتنا الوفيرة في تمويل اليخوت وسيارات الفيراري والطائرات الخاصة».

يقوم موظفو البنوك في وادي السيليكون بالاتصال بعملائهم عبر الهاتف والبريد الإلكتروني والفاكس، ذلك أنهم غالباً ما يكونون في يخوتهم أو طائراتهم أو سياراتهم، ويبحث البنك عن طرق متقدمة أخرى للمحافظة على الاتصال مع عملائهم.

obeikandl.com

فكرة عظيمة 42

هل يحب زبائنك المنتجات التي تصنعها؟ إذا كان الأمر كذلك فلربما أحبوا شركتك أيضاً لدرجة الرغبة للاستثمار بها. إن الشركات الصغيرة التي تحظى بزبائن مخلصين لها تعتبر مرشحة لنوع خاص من التمويل وهو ما يسمى بالعرض المباشر للعموم. يقول السيد «دورفيلد»، وهو محاسب قانوني يعمل في شركة استثمارات في سان فرنسيسكو: «إن 95 بالمئة من الأشخاص الذين يستثمرون أموالهم عن طريق العرض المباشر للعموم لا يستخدمون أية سماسرة كما أنه لم يسبق لهم شراء أي أسهم في الشركات». والواقع أن السيد دورفيلد قد ساعد زبائنه على جلب استثمارات لهم تزيد عن مئة مليون دولار منذ سنة 1976، وعلى مرّ السنين فقد عمل مع شركات كثيرة ومختلفة من بنوك إلى صانعي ملابس إلى منتجي المعجنات وحتى منتجي الأدوية.

يتقاضى السيد دورفيلد رسوماً مقابل خدماته التي يقدمها نحو ما أسلفنا، ولكنه يحذر من أن عمليات العرض المباشر للعموم لا تصلح للشركات المبتدئة بينما تنجح مع الشركات «العائلية» كما يسميها، وأن نجاح العرض المباشر للعموم يتطلب حوالي سنة ليكتمل، كما يتطلَّب استثماراً في الوقت والمال وإن أصحاب الشركات والمدراء يعرضون بيع الأسهم على زبائنهم مباشرة بواسطة البريد.

إن العديد من العروض المباشرة للعموم تجري من قبل

obeikandl.com

شركات تهتم ببيع منتجات بديلة مثل الأغذية الطبيعية ومنتجات الحفاظ على الطاقة.

وعلى سبيل المثال فقد أجرت «آني هومغرون» عرضاً للعموم لمؤسسة تصنع المعجنات الطبيعية في منطقة تشيلي، ماساشوستس، وتمكّنت من الحصول على أكثر من مليون دولار في سنة 1996. يقول السيد دورفيلد الذي ساعد في إدارة هذه الصفقة أن معدّل شراء السهم الواحد بلغ 580 دولار. وكانت الشركة تُعلم زبائها بهذا العرض المباشر عن طريق قوائم تضعها في علب المعجّنات.

هل تخطط لعرض مباشر للعموم؟

الملاحظات التي تساعد أصحاب الأعمال عندما يستعملون هذه الطريقة لجلب الاستثمارات لشركاتهم. اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- هل يحقق عملي أرباحا؟ وهل يجذب المستثمرين؟
- هل يعتبر عملي مفهوما لأشخاص ليس لهم الخبرة في شراء الأسهم؟
- هل تتمتع شركتي بعملاء مقربين يميزون الشركة ومنتجاتها؟
- هل بإمكاننا الحصول على أسماء وعناوين وأرقام هواتف مثل هؤلاء العملاء؟
- هل لدى الفريق الإداري في الشركة متسع من الوقت لمثل هذا العرض؟
- هل لدينا تقارير مالية مصدقة لسنتين ماليتين على الأقل؟

إذا كان الجواب بنعم لمعظم الأسئلة أعلاه فبإمكانك الشروع بطرح مباشر للعموم. كما ننصح بقراءة كتاب، العرض المباشر للعموم والطريقة الجديدة لجعل شركتك عامة لمؤلفه فيلد.

obeikandl.com

إن طريقة التواصل المباشر مع المنازل تصلح تماماً لشركات تتمتع بالتزام قوي تجاه خدمة الزبائن.

يقول «جون شافر»، رئيس شركة ريل غودز التجارية «لا يمكنك الحصول على زبون أفضل من شخصٍ يمتلك الشركة».

إن السيد «شافر» هو من المؤمنين بهذه الطريقة وقد وظَّف خدمات للسيد دورفيلد ليساعده في مشروعين من مشاريع العرض المباشر للعموم خلال التسعينيات، وتم الحصول على ما يقارب أربع ملايين دولار. وتوجد في كاليفورنيا شركة أوكيا تأسست منذ اثنا عشرة سنة وتبيع الطاقة ومنتجات الحفاظ على الطاقة بواسطة الكتالوجات، وكذلك عن طريق عدد محدود من محلات البيع المفرق. وفي سنة 1996 افتتحت الشركة مركزاً لبيع الوقود في هوبلاند، كاليفورنيا، وعرضت فيه المنتجات المختلفة ومنذ ذلك الحين أصبح هذا المركز مَعْلَماً سياحياً رئيسياً.

وفي شهر يوليو من سنة 1996 بدأت شركة ريل غودز بيع أسهمها على النامسدك وهذا خبر جيد للمستثمرين الذين يتطلعون إلى سيولة أكبر لأسهمهم.

إن طريقة العرض المباشر للعموم تبقى محدودة بالرغم من بعض نجاحاتها مع شركات مثل شركة آني هوم ـ جرون وشركة ريل غودز.

يقول السيد «توم ستيوارت غوردن» ناشر تقرير «سكور»

obeikandl.com

والذي يتتبع عروض الشركات الصغيرة يقول: «إن طريقة العرض المباشر للعموم لم تصل بعد إلى جذب الكثير من الزبائن بسبب جهل الأكثرية لكيفية التعامل معها».

ومع ذلك فقد تمكنت أربعون شركة، في سنة 1995، من بيع أسهمها بالطريقة المذكورة بالمقارنة مع 28 شركة فقط في سنة 1994.

إن من العسير التعرف بالضبط على قيمة المبالغ المستثمرة عن طريق العرض المباشر للعموم وذلك بسبب عدم وجود هيئة أو شخص يتابع هذا الأمر.

هذا ويتوقع السيد ستيوارت غوردن أن تطرح 300 شركة عروضاً للبيع المباشر لأسهمها وذلك في 1996.

ولعل ما أجرته شركة هافمان للمختبرات في ألباني كاليفورنيا من أصغر العروض المباشرة للعموم تاريخياً حيث حصلت على استثمار بـ 470 ألف دولار.

يقول السيد «مايكل كوين» مؤسس الشركة ورئيسها، أنه قرر الالتفات إلى الزبائن لطلب مساعدتهم لأنه لم يكن يملك المبالغ اللازمة لبناء مختبر مرخص من الحكومة الفيديرالية. وتنتج شركته أنواعاً من اللقاحات الطبيعية والتي تعتبر بديلة لوصفات أخرى من الأدوية.

لقد أرسل السيد كوين، الصيدلاني السابق في المستشفيات، 30 ألف رسالة إلى أشخاص على قائمته وتابع

obeikandi.com

الاتصال مع 2100 شخص مساهم ممن طلبوا مزيداً من المعلومات، وانتهى أخيراً إلى 242 مستثمر دفع كل مساهم منهم حوالى 2000 دولار.

إن شركته التي توظف 14 شخصاً حققت عائدات بمبلغ 673 ألف دولار للسنة المنتهية في يونيو 1996 بالمقارنة مع عوائد بـ 580 ألف دولار في سنة 1995.

لقد كلَّف المختبر الجديد في سان رفائيل مبلغ 250 ألف دولار وهو المبلغ المتحصِّل من العرض المباشر للعموم. يقول «كوين» بلغت المصاريف القانونية والمحاسبة الطباعية والبريد لهذه العملية حوالي 103 آلاف دولار، وهو مرتاح إلى ذلك.

يقول «كوين» إن هذا الأمر يستحق الوقت والمال المتفق عليه ما دام اعتقادك بعملك ثابتاً ومؤكداً.

وظِّف خبيراً مالياً عبقرياً

فكرة 43 عظيمة

يقول «السيد وارد ويمان» مؤسس شركة «منجمنت أوفرلود» في سانتا مونيكا كاليفورنيا بمساعدة الشركات الصغيرة الناشئة لتأمين النمو السريع لها. من جهته فإنه يؤمِّن السيولة اللازمة لعمله باستخدام خدمات عبقري مالي مرَّة كل شهر.

إن الاعتماد على خبرة من هذا النوع من خارج الشركة يساعده على الإحاطة بتفاصيل الصورة المالية لعمله. يدفع السيد ويمان حوالي 250 إلى 300 دولار عن كل ساعة يقضيها معه

obeikandl.com

المستشار المالي ويقول «إن الكثير من أصحاب الأعمال يستفيدون من هؤلاء المستشارين الماليين في إدارة المصادر المتاحة لشركتهم. وفي بعض الأحيان يقوم المستشارون بلفت النظر إلى مشاكل معينة، كأن يخبروا أصحاب الأعمال إن كان العمل يحقق أرباحاً أم لا.

إن الكثير من الأعمال لا تحتمل توظيف أشخاص ماليين متفرغين فيها، أو قد لا تحتاجهم، وفي هذه الحالات يمكن استئجار وقت محدود لمستشار مالي كفؤ. يقول ويمان «إن شخصاً متفهماً بالأمور المالية يستطيع أن يلقي الضوء على مشكلات ونقاط القوة في عملك»، وهو يذكر أصحاب الأعمال بأنه مهما يحدث في العالم، فإن «النقد هو الملك». «إن النمو الحقيقي الفعلي هو فقط في تحقيق الأرباح، وإذا لم تكن الزيادة في الأرباح سابقة للزيادة في العوائد، فإن هنالك خطأ ما لا بد من البحث عنه» هكذا يختتم ويمان قوله.

يقول «إريك شو» أن بالإمكان أيضاً استئجار خدمات خبير ائتمان، إضافة إلى الشخص المالي. وإريك شو، هو مؤسس ورئيس شركة نيويورك دائنة (ديون للتحصيل) للعديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وأيضاً بإمكانك استئجار خدمات خبير مالي عبقري لتحمل عدد من المهام، مثل المحاسبة، الذمم الدائنة، التخطيط المالي على المدى الطويل، الحسابات المالية لنهاية السنة المالية، تقييم العمل، وعموماً أية أعمال أخرى تتناول وتتعامل مع الأرقام.

obeikandl.com

ولكن تذكر دائماً أن السرية أمر مطلوب في نطاق العمل المالي. ويقول «إريك شو» بأنه لا يحبِّذ أن يعرِّف عملاءه أن الشخص الذي يقوم بمطالبتهم بالتسديد هو شخص مستأجر لغرض محدد.

على كل حال فإن من غير المهم سواء أكان العبقري المالي موظف فعلاً في الشركة، أم مستأجر لغرض محدد فيها، ما دام هذا الشخص يقوم بالعمل المطلوب منه في الحسابات والمالية.

حقّق مبيعاتك في الوقت والسعر الصحيحين

فكرة عظيمة 44

يعمل السيد ولن غبريال «في مجال سمسرة الأعمال»، ويوجه نصيحة مبسطة لأصحاب الأعمال، قائلاً لهم بأن يحتفظوا ببياناتهم المالية المصدَّقة جاهزة دائماً. لماذا؟ لأنهم لا يدرون متى يظهر أمامهم أحد المشترين.

يقول «غامر بيل» إن أفضل المشترين هم الذين يقرعون بابك لأنهم يهتمون بشركتك.

والسيد غبريال هو مؤلف كتاب «كيف تبيع أعمالك» شركة غوبنت في ويست بورت، كونيتيكت، وهو مختص ببيع الشركات المصنعة والتي تزيد مبيعاتها السنوية عن 3 مليون دولار. وهو يقول: «عندما تكون الأجواء الاقتصادية ناشطة فإن بيع الأعمال الصغيرة يكون أيضاً ناشطاً». بالإضافة إلى ذلك فإنه

obeikandl.com

في الاقتصاد العالمي اليوم لا حدود للمصادر التي يأتي منها المشترون. وعلى سبيل المثال فقد توسَّط غابر بيل مؤخراً في بيع شركة من نيو جيرسي إلى شركة فرنسية وجدها بواسطة الإنترنت ولم يهتم المشتري الفرنسي بأن الشركة التي اشتراها من نيو جيرسي تصنع قطعاً إلكترونية في مصنع في الصين يملكه أشخاص من تايوان.

إن البائعين الأذكياء يعرفون تماماً بأنهم سوف يوضعون تحت المجهر خلال عملية التحويل، ولكنهم في الواقع يقلبون الطاولة على المشتري بما يحصلون عليه من معلومات عنه. إن قيامك بمهمتك في التحرّي تكشف ما يسميه غبريال «المفاجآت المثيرة» ولكن التعرف إلى المشاكل في وقت مبكر هام جداً لأنه ربما يؤدي إلى وقف عملية الشراء برمتها.

لا تتردد في الطلب من المشتري بأن يزودك بمعلومات حول ميزانيته وعن تفاصيل مالية أخرى تخصُّه. يقول غبريال بأن كثير من الصفقات يجري تضخيمها وأن المالك الجديد قد يُخطِّط لإرهاق الشركة بالديون فور إقفال الصفقة. يقول غبريال في حالة الشراء بأسعار مضخَّمة فإن المشتري يمكن أن يقترض 70 إلى 80 بالمئة من القيمة ويحمّل الشركة أعباء هذا الدين. وعلى البائع الذكي في هذه الحالة أن يُقرِّر مُسبقاً إن كان يرغب بالمضي في مثل هذه الصفقة.

إن الاقتراض لشراء المؤسسات الصغيرة أمر شائع، وإن تمويل صفقة بمئة مليون دولار أسهل بكثير من تمويل صفقة

obeikandl.com

بثلاثة ملايين دولار. ربما يطلب المشتري أن تساهم في التمويل عن طريق توقيع سند الأمر. وإذا لم تكن ترغب فعلاً بامتلاك الشركة من جديد فلا تقبل المساهمة في تمويل الصفقة.

ينصح غبريال بالإطار الزمني للصفقة قائلاً «تمهَّل وخُذ وقتك قبل أن تمد يدك مصافحاً بالموافقة على السعر. على أن تقوم بالإسراع إن أمكن بعد المصافحة». إن التحرُّك السريع

أهم نصائح «غبريال» للبائعين

- لا تتصرف بطريقة غير واقعية عند تحديد ثمن مؤسستك.
- تحلّى بالصبر؛ فالعمل الفني يباع بالمزاد، وأمّا البيوت فإن بيعها يتم ببطء، ومعظم الأعمال هو مثل بيع البيوت.
- ادخل بحسابك، عند البيع، المنافع المستقبلية المتوقعة، وادعم ذلك بالوثائق اللازمة.
- لا تبخل في إعداد البيانات المالية المدققة، فإن ذلك يساعدك على إتمام الصفقة بسرعة، وكذلك ابذل جهدك للحصول على أكبر مبلغ نقدي عند إتمامها.
- تفهم بشكل جيد الأوضاع المالية للشركة، وكذلك تعرف جيداً على الشكل الذي ستظهر عملية الميزانية بعد إقفال الصفقة.
- افصح عن كل ما تعلم؛ فالمشاكل قد تهدد الأسعار والصفقات.
- ابق محترساً إلى حين إتمام الصفقة.
- خذ المبادرة، واستمع إلى آراء المستشارين، ولكن لا تتخلّ عن دفة القيادة.
- بع الموجودات، أو بع الأسهم، فإنه من الأفضل بيع الأسهم بدلا من الموجودات. وإذا حدث أن بعت الموجودات فقد تتعرض لضريبة مزدوجة.

سوف يساعد موظفيك والبائعين على التكيُّف مع التغيرات الطارئة.

حتى في حالات تلهُّف المشترين فإن البائعين يواجهون مواقف صعبة عندما يصل الأمر في بحث قيمة الشركة، ومعظم أصحاب الأعمال يضعون أسعاراً مرتفعة لمشاريعهم بالنظر للجهود المضنية التي قاموا بها لازدهار أعمالهم.

يقول غبريال: «إنهم أناس ناجحون ـ يحققون أرباحاً ضخمة ويتقدمون على منافسيهم. إنهم يعتقدون إن هذه المفاوضات شبيهة بأمثالها التي سبق وخاضوها. والواقع أنها ليست كذلك».

ويصنِّف غبريال أن الكثير من مشتري الأعمال متمرِّسون ويعرفون الدقائق المتعلقة بالضريبة ومواضيع كثيرة أخرى.

قبل الدخول في أية صفقة تأكد من حصولك على الاستشارة في الأمور القانونية وفي أمور المحاسبة اللازمة. عليك أن تقدِّر ما إذا كنت ستبيع موجودات العمل أم الأسهم. إن كلا الأمرين له مزاياه وسلبياته الضريبية.

تُدهشني كلمات غبريال «إن إيجاد مشترين ليس بالأمر الصعب فهم متوفرون، أمّا البائعون الجيدون فالحال على خلاف ذلك».

فكِّر مليّاً في هذا الأمر!

بإمكانك الاتصال بالسيد كولن غبريال على صندوق البريد 5026 وست بورت، كونيتيكت 6881. ورقم الهاتف 9183 ـ 462 (800) والبريد الإلكتروني cgabriel@compuserve.com.

obeikandl.com

كُن مستعداً لعملية البيع

فكرة 45 عظيمة

إن الآلاف من المؤسسات الصغيرة الحجم هي في متناول الأيدي بيعاً وشراءاً كل سنة، وقليل من المال يبقى في الواقع مع البائعين!

لقد سألت مرة «السيد ديڤيد تروب»، وهو رئيس مجلس الإدارة في شركة جنيفا، في إيرفاين، كاليفورنيا، وهي شركة تختص بعمليات دمج وشراء الشركات، سألته عن بعض النصائح التي يمكن توجيهها لمن أراد وضع مؤسسته للبيع، فأجاب:

- عليك إعداد خطة للخروج من العمل. فالواقع إن المستثمرين أصحاب الأعمال يعدّون خططهم لبدء الأعمال وتنميتها، ولكن معظمهم لا يعير اهتماماً لوضع خطة للخروج من العمل أو التقليل من التزاماته اليومية فيه، عندما يحين الوقت لذلك.
- كن على علم بالقيمة المالية لمؤسستك، وكن على علم بقيمة هذه المؤسسة في الأسواق العالمية أيضاً. إن بعض الصيغ المبسَّطة تعتبر أحياناً مضللة وغير دقيقة إذا استخدمت في تقييم الأعمال الخاصة.
- استكشف طرقاً لزيادة أهميَّة مؤسستك. يمكن أن تصبح المؤسسة أكثر جاذبية للذين يفكرون بشرائها، وذلك بإجراء بعض التغييرات التنظيمية فيها، مثل تغيير بعض الموظفين الرئيسيين، أو خطط العمل وكذلك استراتيجية التسويق.
- كن على علم بالوقت المناسب للبيع. كن جاهزاً للعرض

obeikandl.com

والبيع عندما يكون السوق ناشطاً، والأموال متوفرة فيه، والفوائد البنكية منخفضة.

- لا تفترض بأن أفضل مشترٍ يجب أن يكون محلياً.
- احتفظ بسجل وثائقي للتطور المستقبلي لمؤسستك.
- يجب الأخذ بعين الاعتبار الموظفين الأفذاذ الذين ستخسرهم عند بيع مؤسستك، وإن صفقات البيع يمكن أن تتضمن شروطاً يحتفظ البائع بموجبها ببعض الموظفين المهمين، دون الانتقاص من مصالح المشتري.

وأخيراً، ومع الأخذ بنصائح السيد تروب، تأكد أنك توظف محامياً ممتازاً ومحاسباً قديراً عند إجراء عملية البيع. إن مثل هذا الوقت لا يبخل الإنسان فيه على خبرات المحترفين في مجال المال والأعمال.

استعمل وسيطاً عقارياً ذكياً

فكرة 46 عظيمة

لقد حان الوقت لكي تنقل أعمالك من غرفة النوم الخلفية أو الكاراج. وهذا يعني أن أعمالك تسير بشكل حسن يسمح بتحمل الإيجار. ولكن الانتقال إلى المناطق التجارية ينطوي على التزام مالي جاد. وفي كثير من الحالات يعتبر الإيجار أعلى مصروف بعد الرواتب.

كما أن الانتقال يستهلك وقتاً وطاقة يبعدانك عن عملك اليومي. فإذا كنت تشعر أن العمل في انكماش الآن فمن المناسب الانتقال، حيث أن ذلك يتطلب عادة ستة شهور أو أكثر لإتمامه.

obeikandl.com

إذا كان عدد العاملين قليلاً والمساحة المطلوبة صغيرة فبإمكانك إتمام عملية الاستئجار بنفسك. أمّا إذا كان عدد العاملين يزيد عن خمسة وتتطلب بذلك مساحة أكثر من 150 متراً مربعاً فالأفضل أن تعمل مع وسيط عقاري ماهر. يُضاف إلى ذلك بأنه في معظم الحالات يتحمَّل المؤجرون عمولة الوسيط العقاري.

إن عقد الإيجار يعتبر صفقة معقدة ولذلك يُنصح بطلب مساعدة من محترف ذكي. يقول «ستيفن سويردلو»، مدير شركة تجارية في مانهاتن: «إنك كصاحب منشأة صغيرة لست مضطلعاً على السوق العقاري يوماً بيوم لذلك من المهم أن تنظِّم فريقاً خبيراً يعمل لصالحك». وينصح سويردلو بأن تعمل مع وسيط عقاري وكذلك مع محام مختص بالأمور العقارية ويضيف «إن عقد الإيجار هو وثيقة متخصصة، والكثير من الناس لا يعرفون كيف تتم الأمور في هذه اللعبة».

إن من المهم أن تتمكن من التخلص من عقد الإيجار، إذا لزم ذلك، عن طريق التأجير من الآخر لشخص ثالث. ويقول السيد سويردلو: «حافظ على المرونة في أعمالك؛ ما أكثر عقود الإيجار التي عملنا فيها كوسطاء، وبعد ذلك نجد، أن المساحات المستأجرة إمّا أنها كبيرة جداً، أو صغيرة جداً بما لا يناسب العمل المطلوب». لذلك فإن من المهم أن تجلس مع موظفيك لتقرروا بالضبط المساحات اللازمة. ويقول الخبراء بأن معدل المساحة اللازمة لكل شخص هو بحدود 25 متراً مربعاً،

obeikandi.com

ويضاف إلى ذلك مساحة الغرف الخاصة بالاجتماعات والمكاتب الخاصة وصالات الاستقبال، والمخازن والمواقف... «من الضروري أن تأخذ باعتبارك نمو المنشأة، وتحسب حساب التوسع في المساحات، لذا فإن أسوأ الأمور أن تستأجر مكاناً يضيق عندما تكبر مؤسستك. ولا مانع من استئجار مساحة فيها غرفة أو اثنتان إضافيتان لاستعمالها عند التوسع اللازم، في حين يكون لديك الحق في تأجيرها لآخر.

إن من الضروري جداً أن تشعر بالارتياح في المكان الذي تعمل فيه. ومن المفيد أن تستعين بوسيط عقاري يساعدك في تحديد المكان والموقع المناسبين لعملك.

ولمزيد من المعلومات عن اختيار الموقع المناسب لمكتبك ارجع إلى الفكرة رقم 71.

أحسن اختيار شركة الهاتف للاتصالات البعيدة

فكرة 47 عظيمة

في كل يوم يتلقى أصحاب الأعمال سيلاً من العروض من شركات الاتصالات البعيدة المدى. وقلة النظام تخلق بلبلة وإرباك في سوق العمل. ولكن يمكنك تصنيف اتصالاتك إذا طرحت على نفسك الأسئلة المناسبة حول تكلفتها. «جيرالدين ديون ج. ر.»، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة «مجموعة الاتصالات البعيدة» في فورت لودور ديل، فلوريدا، وضع لائحة من الأسئلة حول كلفة الاتصالات. قبل أن تبدأ بالمقارنة، احصل على الأجوبة من خلال خبرتك الحالية.

obeikandl.com

1 ـ هل الشركة التي تتعامل معها تحاسبك بمقدار كل ست ثواني أم أنها تحملك الكلفة بالدقيقة مهما كانت المكالمة مختصرة.

2 ـ هل أحاسب بالقيمة نفسها لمكالماتي خلال النهار والمساء والليل؟ كيف تُحسب المكالمات ضمن الولاية أو بولاية أخرى والمكالمات الدولية؟

3 ـ هل تحاسبوني مباشرة أم يترتَّب عليّ أن أحل أي خلاف عبر الخدمة المحلية للهاتف؟

4 ـ ما الخدمات الأخرى التي تقدمونها؟ كالمخابرات للتشاور مع عدة أشخاص في آن واحد؟ أو بطاقات الهاتف؟ أو بطاقات حساب جاري ومدخل إلى خدمة الإنترنت؟

5 ـ هل تمتلك شركتكم مفاتيحها الخاصة أم أن مخابراتي سيترتب عليها عدة مسارات؟

6 ـ من هي الشركة الناقلة التي تتعاملون معها؟ هل هي AT & T أو أنها أصغر، أو أقل التزاماً؟

7 ـ منذ متى وشركتكم في مجال العمل؟

8 ـ هل هي ملك خاص أو للعموم؟

9 ـ كم عدد الولايات التي لديكم تراخيص للتعامل معها؟ شهادة الترخيص من قبل الخدمة العمومية في الولايات الخمسين ينبئ عن شركة قوية ومستقرة.

10 ـ هل أنتم عضو في شركة الاتصالات؟ إن العضوية في هذه المجموعة التجارية مهمة للشركات ذوات السمعة الحسنة.

obeikandi.com

بعد حصولك على الأجوبة على تلك الأسئلة، يصبح حينها بمقدورك اتخاذ قرارك بشكل أفضل وأوضح. تفقَّد فواتيرك، من وقت لآخر، لتتأكد من خدمة الشركة التي اخترتها. إن عملية تأمين الاتصال بطريقة غير قانونية هو تصرُّف غير نزيه ويجب عليك ألاَّ تتصل قبل أن توقع على الترخيص شخصياً.

إذا وصلتك فواتير من شركات مجهولة، اتصل بشركة الهاتف.

أقفل خزانة اللوازم المكتبية

فكرة 48 عظيمة

يُشاطرنا هذا الرأي شركة بروفت مايستر باري شيميل. إذا ارتفعت فجأة فاتورة لوازم مكتبك وكانت رفوف الخزانة دائماً فارغة، حاول إقفالها بالمفتاح وسلمه إلى فرد مسؤول أو موظف إداري؛ وإن لم يكن ملائماً فإلى مجموعة من الإداريين المشرفين الذين لهم دوام مختلف. بهذه الطريقة لا أحد يقترب من المكان لأخذ زيادة من اللوازم أضف إلى جانب ذلك أيضاً دفتر التواقيع لمراقبة ما يأخذه كل فرد.

إذا رأيت أن هذا التدبير هو شديد القسوة، اتخذ طريقة أبسط. فبعد نهاية كل اجتماع للموظفين؛ اطلب منهم العودة إلى مكاتبهم وجمع كل أقلام الحبر، والتخطيط، وما وقع منها بين الأوراق وخلف الأدراج.

obeikandl.com

انظر في حقيبتك أيضاً ستتفاجأ بما تجده فيها من أدوات للكتابة.

أنشئ برنامج تقاعدي بسيط

فكرة 49 عظيمة

حتى الآن لم يكن لدى «غراس لاند ميديا» في ماديسون، ويسكانسون، إلاَّ القليل من الأسهم، في مشاريع فندقية، لأصحابها والموظفين الثلاثة عندها. يبلغ عمر هذه الشركة تقريباً عشرون سنة. وقد قام بتأسيسها شخص يدعى «ستو ستروب»، خصصها لصنع أجهزة ڤيديو لجملة من الزبائن وهو يقول: «لقد كنا مهتمين بتأسيس نوع من الأرباح من أجل معاشات المتقاعدين» لكن مشروع الـ 401 (ك) يبدو غير مجنداً لكثرة أوراقه التي يجب مراجعتها.

إن كثرة هذه الأوراق وملفات الضرائب المعقدة لا تشجع كثيراً من الشركات الصغيرة بأن تقدم برنامجاً تقاعدياً مثمراً لموظفيها، برغم ذلك وبدعم من السناتور بوب دول، قدَّم الكونغرس خدمة للمستثمرين عام 1996، عندما أسَّس البرنامج التشجيعي للتوفير للموظفين عند أرباب الأعمال الصغيرة وتعرف بـ SIMPLE.

وتقول «جانيت لوبلان» مديرة تسويق د. ت. روي برايس في بالتيمور: «لقد وجدت فجوة بين الشركات ذات الخمسة موظفين والخمسين موظفاً. وهو يحتاج إلى هذا البرنامج. إنه يسمح لأصحاب العمل أن يساهموا في كلفة

الأسهم وهذا سهل جداً. فلا يوجد ملفات للتوفير الشخصي للتقاعد لتقديمها، لن يكون هناك اختبار للتميز وستكون الأوراق الثبوتية أقل الأعمال الورقية.

وبالفعل إن ت. روي برايس وشركات مالية هامة جداً سهَّلت إنشاء مشروع SIMPLE. إنهم يرسلون حقيبة صغيرة تحتوي على الاستثمارات إلى أصحاب العمل ومستخدميهم لتعبئتها وإعادتها لـ SIMPLE. إن صاحب العمل يملأ 5305 استمارة لـ IRS (التوفير التقاعدي) التي تسمح للوسيط بوضع الخطة وإعطائها رقماً معيناً.

أما المستخدمون فإنهم يهتمون بملء البيانات لإنشاء حساب تقاعدي مستقل ومن ثم يتم إيداع مبلغ من المال. ويقول «لوبلان» إن المستخدمين يختارون الصناديق الاستثمارية التي يرغبون بالاستثمار فيها. ويضيف بأنها تعجب أصحاب العمل لأنها تدفع المسؤولية عنهم.

إن باستطاعة المستخدمين المساهمة حتى 6000 دولار سنوياً بفوائد مؤجَّلة بينما تتراوح مساهمة أصحاب العمل من 1 إلى 3 بالمئة من التعويض السنوي.

إن ادخار بضعة آلافٍ من الدولارات ربما لا يعطي انطباعاً جيداً ولكن تأمَّل هذا التصوُّر الذي يقدمه «لوبلان»: إن الموظف لديك يتقاضى سنوياً 50,000 دولار ويساهم بـ 6,000 دولار سنوياً أيضاً لحساب تقاعده الخاص، وتشارك أنت بـ

obeikandl.com

1,500 دولار في السنة. وفي نهاية العشرين عاماً بإمكان الموظف أن يكون لديه تقريباً بـ 400,000 دولار إذا كان الاستثمار المختار يعود عليه بوارد 9٪.

على أي حال فإن موظفي «ستو ستروب» سعداء بتحقيقهم مخطط SIMPLE للتقاعد.

ويقول «ستروب» إننا نعمل على مطابقة نسبة الـ 3٪ من مساهمة الموظفين، دولار مقابل دولار، كانت بدايتنا هادفة وجيدة، ولم نكن بحاجة لأكثر من ثلاث أو أربع ساعات لتنفيذها.

إلاَّ أن الكثير من الوقت كان ضرورياً لمناقشة الخطة مع موظفينا. وبالأساس لم يكن لدينا إلاَّ تعبئة بعض الأوراق وقد فعلنا.

أنشئ خطة تمليك للأسهم لموظفيك

فكـــرة 50 عظيمـة

عندما يرغب أحد من أصحاب الأعمال الصغيرة أن يسحب جزءاً من رأسماله فهناك عدة خيارات. لكن الخيارات بالنسبة للموظَّف والموظِّف هو اتباع خطة «تصفية بضاعة المالك» أو الـ ESOP. إن ESOP تُمكِّن أصحاب الأعمال من بيع موظفيهم أسهماً في شركتهم بسعر عادل، وتُتيح بذات الوقت للمالك الاستفادة الملموسة من الإعفاء الضريبي وتؤمِّن خدمة التقاعد لموظفيهم. إن الموظفين، الذين يملكون حصصاً في الشركة، يشعرون بالإخلاص عادة ويتجهون

للإنجاز، وبالتالي تزداد وترتفع قيمة أسهمهم والفائدة تعود على الجميع. إن برنامج ESOP يكون فعالاً للشركات الصغيرة المستقرة. ويقول «ستيف بون»، نائب مدير الخدمات الاستشارية في ميريل لينش التي تساعد في تمويل برنامج ESOP للشركات «إن الموظفين يستفيدون اقتصادياً بكونهم شركاء بدون مسؤولية تقع عليهم».

ويقول «بون» أيضاً، الذي لديه 21 برنامج ESOP في مرحلة التطوير، إنه يوجد حوالي 200 إلى 400 ESOP قيد الإنشاء سنوياً. إنهم يعملون بشكل جيد لشركات متنوعة في مجال الصناعة.

إن لدى أمريكا ما يقارب الـ 15,000 خطة تمليك أسهم للموظفين، وفقاً لجمعية ESOP في واشنطن د. سي. وخلال دراسةٍ لهذه الجمعية في عام 1995، تبين لـ 60٪ من الشركات الأعضاء لديها، أن إنتاجها ازداد بعدما وضعت برنامج ESOP كما أن 86٪ من هذه الدراسة تقول بأن إنشاء برنامج ESOP كان «قراراً جيداً»، بينما 2٪ فقط تقول العكس.

إن ما يُرضي أصحاب العمل هي إمكانية الاقتطاع من رأس المال والفوائد كليهما لأي دَيْن يستعمل لتمويل الـ ESOP.

ويقول «بون» في حقيقة الأمر إنك تخفي جزءاً من الدخل الخاضع للضريبة عادة وتقوم بتوزيع كامل الأرباح خالية من الضريبة.

obeikandl.com

إذا كنت تفكّر بإنشاء برنامج الـ ESOP، فستحتاج إلى فريق يتألف من محام ومحاسب ومصرفي أو وسيط لتأمين المال النقدي لشراء الحصص. وأيضاً تحتاج إلى إداري خبير لمراقبة سير الأعمال الورقية ولتوزيع الحصص عند ترك الموظفين أو تقاعدهم. إن معظم الموظفين يثبتون في المشروع بعد خمس أو سبع سنوات.

ويقول «سكيب موسغريف Skip Musgraves» كانت الشركة المثالية في حسن تطبيق برنامج الـ ESOP. وسكيب موسغريف هو المدير المالي لشركة «تسكو وليمسن في مدينة سالت ليك في أوتا». ويضيف قائلاً: إن نظام الـ ESOP لا يصلح للجميع، ولكنه مثالي لوضعنا.

إن الشركة التي بدأت بصنع مقطورات مغطاة في عام 1890 وتصنع الآن سيارات شاحنة للمعدات الثقيلة، كانت قد اندمجت مع شركة أخرى لصناعة المعدات في عام 1980 وكان أن هبطت مبيعاتها بعد ذلك مباشرة. ويقول موسغريف «إن اتحاد الشركتين اللتين كانتا تجاهدان للبقاء لهو أمر صعب».

وفي عام 1994 رغب رئيس الشركة في تسهيل بعض من استثماره وكان يتطلع إلى الإعفاء الضريبي فعمد تسكو وليمسن إلى إنشاء مشروع ESOP فعَّال، باستدانته خمسة ملايين دولار من البنك التجاري المحلي لديه.

ويضيف موسغريف «إن كل دولار يسدَّد من الدَّين كان يحسم من الضريبة، دولار لقاء دولار».

obeikandl.com

لقد حصل الخمسة والثمانون موظفاً على أسهم في الشركة.

«إنهم لم يحصلوا فقط على المال من رواتبهم ولكن أيضاً حصلوا على مشاركة صغيرة في العمل».

ويُنوِّه موسغريف بأهمية ضرورة اضطلاع الموظفين بطريقة سير مشروع الـ ESOP للتأكد من تمام استيعابهم لفوائده.

كما أنهم يحتاجون لمعرفة أن هذا المشروع لا يكلفهم شيئاً لأن الشركة تدفع الأموال فقط في هذا المخطط. فبالتالي تأكد من أنهم أيقنوا مزايا هذا المشروع.

وإذا كنت مهتماً بمعرفة هذا المخطط ESOP اتصل بـ «ميريل لينش» أو أي وسيط استثماري مهم. للاتصال بمجموعة ESOP على العنوان الآتي:

ESOP Association at 1726 M st, Washington, DC. 20036; (202) 293-2971; Via e-mail: esop @ the-esop-emplowner.org;

أو على شبكة www.the-esop-emplowner-org.

انضم إلى شركة تأمين ذات قيود لتخفيض النفقات

فكرة 51 عظيمة

إن عمال الصيانة للأفتة المنصبية Cherry-Pickere والتي تعلو في ساحة تايم Time حوالي 300 قدم يجعلون وسطاء التأمين في قلق، ولكن ليس «ريتشارد بوتون» الذي عمل في شركة «أرت كرافت شتراوس وشركاه» لسبع سنوات خلت.

obeikandl.com

وقبل سنتين، حيث شجَّع «بوتوين» الرئيس في وكالة «ناثان بوتوين Nathan Butwin» في «غريت نيك Great Neck» في نيويورك، شركة «أرثكرافت Arthkraft» على الانضمام إلى ما يعرف بشركات تأمين ذات قيود.

إنها شكل من التأمين الذاتي صُمِّم ليخدم شركات الصناعات الصغيرة التي ترغب في تقليص تعويضات عمالها وكذلك تخفيض أعباء أجور التأمين، وحالياً هناك 3200 شركة تأمين من هذا النوع.

ويقول بوتوين: «إن السبب الأول للاشتراك في هذا التأمين المقيَّد هي الرغبة، على المدى الطويل، في مراقبة تكاليف التأمين وإبقائها في مستوى معتدل ضمن المتوقع».

هذا النوع من التأمين يناسب الشركات ذات السجل الجيد في الحفاظ على السلامة، خصوصاً التي ترغب بوضع برنامج سلامة للعمال هدفها الإبقاء على تعويضات التأمين في حدها الأدنى. يوظف أعضاء هذه الشركات أشخاصاً خارجيين للنظر في طلبات التعويض كما أنهم يشترون بوالص تأمين إضافية لتغطية تعويضات التأمين المطلوبة. يشترك أعضاء هذا التأمين بالنفقات العمومية للعمل وكذلك في الدخل الناتج عن الاستثمار إذا تبقى شيء منه بعد اقتطاع المصاريف وتغطية التعويضات. يقول بوتوين: «إن هذا النوع من شركات التأمين يتخذ مركزاً له جزيرة برمودا أو جزر كاي ماق للاستفادة من الإعفاءات الضريبية».

obeikandl.com

ويقول بوتوين: «إن رسوم التأمين يتم تحديدها بناءً على سجل التعويضات التي واجهت الشركة خلال خمس سنوات». ويقول: «توفِّر الشركات 20٪ في حال اتباعها هذا البرنامج بل وربما تمكنت من جعل هذا التوفير يصل إلى 40٪ أو 60٪».

لقد شجع بوتوين شركة أرثكرافت للانضمام إلى شركة تأمين ذات القيود منذ ثلاث سنوات وذلك عندما بلغت تعويضات التأمين ورسومه حوالي 500 ألف دولار.

تشكِّل مصاريف التأمين عبئاً أساسياً على مدى سنة. إن الموظفين الـ 85 هم مصمِّمون ويشيدون لوحات النيون والإلكترونيات في مبنى تزيد مساحته عن أربعين ألف قدم مربع مشرف على نهر الهدسون. وتشير التقارير السنوية أن الدخل السنوي للشركة بلغ 15 مليون دولار.

وككثير من الممولين الناجحين تقول السيدة «تاماستار»، رئيسة الشركة، إنها مستغرقة في العمل بالشركة لدرجة كبيرة تحول دون تخصيص وقتٍ كافٍ لموضوع التأمين. وتضيف قائلة: «بأنَّ مسألة تعويضات العاملين مسألة هامة وكانت دائماً مصدر قلق. وإن هذا التأمين جاء حلاً مريحاً لها».

يقول «نيل فون نوبلاوخ»، المدير المالي في شركة أرثكرافت، أن شركته استطاعت تخفيض مصاريف التخمين بنسبة 20٪.

ونوبلاوخ الذي يشارك في مجلس إدارة شركة للتأمين

obeikandi.com

يقول بأنه كان يتلقى تقارير شهرية مفصلة عن جميع الإدعاءات بالتعويض وكذلك عن النشاطات الأخرى. كما أنه كان يشترك بالتصويت عند طرح أسماء أعضاء جدد بالانضمام لهذا التأمين. وفي السنتين الأخيرتين لاحظ نوبلاوخ زيادة الأعضاء من 16 إلى 25. إن هؤلاء الأعضاء هم عبارة عن شركات تمثل نوعيات متعدِّدة من الصناعات كانت تنتشر في أنحاء الولايات المتحدة.

أما في ما يتعلق باستثمار العائدات التي شارك بها الأعضاء يقول «نوبلاوخ» إنها تشبه في الحقيقة إضافة السكر على قطعة الحلوى حيث يتم الاحتفاظ بهذه العائدات في حساب بنكي خارج أمريكا ويغطي 5٪ من الأرباح السنوية. ويضيف «نوبلاوخ» إن هذه المبالغ هي بالواقع لتغطية النفقات الخاصة بالتعويضات، ولا يصح توظيفها في استثمارات عالية المخاطر.

لمعرفة المزيد عن هذا النوع من التأمين اتصل بمندوب التأمين الذي تعمل معه.

كُن جاهزاً للتعامل مع اليورو EURO

فكرة عظيمة 52

بينما كان أصحاب الأعمال الصغيرة والكبيرة يعملون على حل مشكلة الكمبيوتر في عام 2000، تجاهل الكثير منهم التغيير الكبير الذي كان يلوح في الأفق العالمي من خلال: اليورو، وهي العملة الجديدة التي ستؤثر على كل شركة لها تعاملاتها الدولية.

يحذر «كارلتون شوي»، رئيس «IMI سيستم»، فرع من

obeikandl.com

شركة أولستون العملاقة، وIMI شركة استشارية تساعد المؤسسات في حل المشاكل الكبيرة في الإدارة والتكنولوجيا، يحذِّر من أن الأخفاق في تلمُّس أهمية تغيير العملة الأوروبية سينعكس بالمصائب على اقتصاد شمال أمريكا عند التعامل.

ويقول «شوي» إن كل شركة أمريكية لديها أعمال خارج أمريكا، عليها البحث عن مدى تأثير التحويل المالي إلى اليورو، لأن الاقتصاد لكلا القارتين مندمج في العمق، وذلك في ظل المناخ العالمي في الوقت الحاضر.

ويقول «شوي» إن السياسة حول إيجاد عملة واحدة هي ناشطة جداً ويبدو أنها ستتغير بين لحظة وأخرى. وفي كل الأحوال، الخطة تدعو بأن يبدأ التعامل بالعملة الموحدة في بداية عام 1999، بينما كان مظاهر النظام الاقتصادي، عدا العملة، سيتحول إلى «اليورو». وبعد ثلاث سنوات ستبدل 13 بليون رزمة نقدية و76 بليون قطعة معدنية وسيحل محلها اليورو عوضاً عن المارك والفرنك والليرة. إنك ستتعامل مع اليورو إذا كان لديك عملاء أجانب، موظفين أو عمالاً خارج البلاد، وبعد أن تتصوَّر مدى تأثير اليورو على معاملاتك المالية والحسابية لا تنسَ ما عليك من إضافات على الكمبيوتر لديك. ويتنبَّأ «نيك جونز»، رئيس أبحاث في شركة «غارتنر غروب»، بأنه ربما تفوق التكاليف المئة بليون لإعادة برمجة الكمبيوتر الشخصي في العالم للتعامل باليورو. وتوضح دراسة حديثة صادرة عن 300 إداري كبير بأن 47 بالمئة منهم فقط كانوا في مرحلة التخطيط

obeikandl.com

للتعامل مع اليورو أو حتى سمعوا بها.

إذا كان لديك فروع أو شركاء في تجارتك في الخارج، اطلب منهم المساعدة في التحويل إلى اليورو. إنك بحاجة لتجهيز نفسك للتغير.

احجم أموالك المستحقَّة على الزبائن

فكـــرة 53 عظيمـة

عندما تكون أموالك مستحقَّة على الزبائن فذلك يضر بك وبأعمالك. فمهما اتبعت الحذر في سياستك بمنح تسهيلات بالدفع للزبائن فلا بد أنه في وقت ما، أن أحداً من هؤلاء سوف يقصِّر في تسديد مستحقاتك.

إن الطريق لتحصيل الديون من زبائنك هو أن تقوم بتحصيلها دون الإضرار بعلاقات العمل. بادئ الأمر عليك أن تتأكد من أن الشخص أو الشركة تمر في أوقات صعبة بين الحين والآخر، أو أنها في تراجع وليست لديها القدرة أو الرغبة في الدفع.

إن كان العميل الجيد يمر في مرحلة عصيبة لا تتوفَّر لديه حينها السيولة المالية فعليك بالصبر، لكن تكلم مباشرة مع صاحب العمل واخبره بأنك لا تُمانع في تمديد أجل الدفع عدة أسابيع إلاَّ أنك تتوقع وبحزم أن تزيد المبالغ المستحقة. وعليك أيضاً أن تُطالب بتسديد جزئي للمستحقات كبادرة لحسن النية.

أما إذا وجدت أن أحد زبائنك يتعرَّض إلى مصاعب

obeikandl.com

تجعله يخرج من العمل عند ذلك أسرع في تحصيل المستطاع قبل أن تختفي جميع الموجودات. اطلب من محاميك أن يوجه خطاباً قوياً بالمطالبة.

إذا لم تحصل على جواب فوري، بإمكانك أن تسجِّل دعوى في المحكمة. فإنك بهذه الطريقة ترفع القضية إلى القاضي الذي سوف يستدعي الأطراف ليقرِّر إذا كان هناك موجودات لتغطية التسديد. قد لا تستطيع أن تحصل على مستحقاتك نقداً ولكن إذا تمت تصفية العمل فقد ينتهي الأمر لأخذ مفروشات مكتبية أو شاحنة أو بعض التجهيزات تسديداً لمستحقاتك. على كل حال حاول توجيه خطاب قوي للتحصيل قبل الذهاب إلى المحكمة.

عندما تكتب خطاب التحصيل تأكد مما يلي:

- أن توضِّح لعميلك المبالغ المستحقة عليه.
- أن تُثبت مطالبتك وتنص بالضبط على ما تريده أن يعمل.
- اشرح له خطوتك التالية فيما إذا تخلَّف عن التسديد.

نقاط مساعدة لإيجاد وكالة تحصيل جيدة:

- ـ اطلب معرفة أسماء بعض الزبائن، وقم بالاتصال ببعضهم.
- ـ قم بزيارة لمكاتب الشركة وتحقق من طريقة عملها.
- ـ حاول مقابلة المالك أو المدير.
- ـ لا تبنِّ قرارك باختيار الشركة على أقل الأسعار المقدمة إليك؛ فلربما كان من الأفضل أن تدفع نسبة زائدة لوكالة تحصيل جادة.

obeikandl.com

إذا لم يكن لديك الوقت أو الصبر للتعامل مع عملائك المدينين والمتخلفين عن الدفع فالأفضل لك في هذه الحالة أن توظف إحدى شركات التحصيل. إن شركات التحصيل تعمل على أساس المخاطر وهي تحتفظ عادة بـ 35٪ من المبالغ التي يتم تحصيلها، وذلك مقابل خدماتها.

لمزيد من المعلومات عن تحصيل المستحقات اقرأ كتاب «الشيك ليس في البريد» لمؤلفه «ليونارد سكلار» ثمن الكتاب 19,95 دولاراً والناشر «باروك» في مدينة «دوود» كاليفورنيا، هاتف: 6549038(650)

استخدم محكماً للديون

فكرة 54 عظيمة

منذ سن العاشرة كان روبرت بلومنفيلد (بوبي) Robert Blumenfeld يعمل في طابق مبيعات المفرق في محل والديه بـ «كاتسكيل ماونتين Catskill Mountains». وفي الثانية عشرة من عمره كان يبيع الأطقم الرجالي. وعلى ذلك فلم يكن من باب التبجح عندما كان يقول بلومنفيلد إنه يعرف كل دقائق العمل في مبيعات المفرق. لقد عمل داخل الشركات وخارجها كمستثمر، ومالك وكمستشار. وعلى مر السنين فقد شاهد كثيراً من الشركات تغرق في الديون بينما كان من الممكن إنقاذها.

كان يقول إن الكثير من الدائنين يخطئون تفسير البطء في الدفع على أنه إشارة لنقص الرغبة في التسديد. وسوء تفاهم كهذا يقود إلى إجراءات قانونية وإثارة مشاكل وتكاليف لا داعي لها.

obeikandl.com

يقول «بلومنفيلد»: «إني أستمتع دائماً بمحاولة إنقاذ العمل بدلاً من إغلاق الباب في وجهه». وقول بلومنفيلد هذا ناتج عن خبرته في العمل كمحكم للديون وكمفاوض في التسويات المالية التي تجري بين الأطراف في عمله. وكمحكم للديون، يصيغ بلومنفيلد الديون ليتوصل إلى المفاوضة على التسوية، وهو يعمل مع المدينين ويأخذ نسبة مئوية من الوفر الذي يحققه لهم. فمثلاً إذا كان الشخص مديناً بمئة ألف دولار وتمكَّن بلومنفيلد من التسوية مع الدائن على مبلغ 30 ألف دولار عندئذ يستحق بلومنفيلد 35٪ من الـ 70,000 دولار التي وفَّرها.

يقول بلومنفيلد «إن التسويات الحاصلة للدائنين تؤمِّن لهم النقد فوراً وتجنِّبهم التكاليف المالية الهائلة في المتابعات القانونية». ويضيف «إن المدينين تكون لهم فرصة في تخفيض أعباء مديونيتهم وتحسين مركزهم المالي وزيادة التدفق النقدي».

إن التحكيم يمكن أن ينقذ بعض الأعمال الصغيرة والمكافحة في سبيل الاستمرار بدلاً من الانهيار. يستطيع بلومنفيلد أيضاً أن يساعد زبائنه بمعرفة مصادر التمويل كجزء من عمله.

ويقول بلومنفيلد «إن الشركات الكبيرة تستطيع أن تجنِّد جيشاً من المختصين من موظفيها للمفاوضة مع الدائنين والحصول على شروط أفضل».

وهذا يترك الأعمال الصغيرة والمتوسطة دون مصادر لمساعدتها في مثل هذه المفاوضات.

obeikandl.com

يقول بلومنفيلد «إن أصحاب العمل في أمريكا يعانون عموماً قلة في السيولة حيث يستلمون قيمة بضائعهم المسلَّمة بعد 30 أو 60 أو 90 يوماً، بينما في أوروبا فإنهم يتلقون دفعاتهم خلال 15 يوماً مما يُبقي على السيولة في أيديهم».

لقد كان بلومنفيلد منهمكاً حيث كانت صناعة الملابس في أزمة قاسية. لقد كان حزيناً عندما زار الطوابق الخاصة بملابس الأطفال في أحد محلات نيويورك حيث كان الطابق أشبه بالفارغ.

يقول بلومنفيلد «إن هناك جملة من القواعد الجديدة التي تدعم مركز مبيعات المفرق». ويضيف «إن التحكيم للديون شائع جداً في أوروبا وآخذ بالنمو في أمريكا. بإمكانك الحصول على محكم جيد الاتصال بالجمعية العالمية بمستشاري الأعمال على رقم الهاتف 2128 ـ 549 ـ 800

التخلّي عن أعباء توضيب البضائع الغير ضروري

فكرة 55 عظيمة

تبلغ، في كل عام، تكلفة البضائع الموضبة ملايين الدولارات، لتشحن تلك البضائع إلى أمكنة غير مجهَّزة بالمواصفات المطلوبة لتخزين تلك البضائع. فتجار قطاع التجزئة يتنافسون على اقتناء وتخزين البضائع دون تجهيز مسبق لأماكن التخزين. وهم سيواجهون مشاكل، كالفوضى في مستودعاتهم، وتراكمات ديون مصرفية مقابل شراء واقتناء بضائع لم يتم تحضيرها في صناديق مناسبة، أو تعليقها على حمَّالات تناسبها دون تسعير لها. ومن ناحية أخرى فإن

obeikandl.com

أصحاب المعامل من الصغار يواجهون متاعب تقديم التوصيات المناسبة للبضائع بسعر معين لتسليمها في زمن معين مبدئياً دون مقابل، منتظرين الحصول على ذلك المقابل بعد سلسلة من إجراءات معقَّدة ومملَّة. فقد أصدر نقيب تجار التجزئة دليلاً هاتفياً للاستفسار عن طريقة توضيب البضائع وشحنها، للتجار الذين يودون المقابلة معهم. وقد راعى هذا الدليل وضع تاجر التجزئة حيث يجد فيه ما يتناسب مع ميزانيته وحالته. وعن مشكلة توضيب البضائع مثال يقدمه «بِلْ شبمان»، مدير الحسابات في مصانع Seahle Pacific Industries, Inc وهو يقول: «نحن نتكلَّف حوالي 150 دولاراً لتوضيب كل قطعة من الملابس في علبة كرتونية». فشركة شبمان التي تبيع منتجاتها من الألبسة الجاهزة لجهتي مارڤن وفيديرن، وجهات أخرى، تحاول خفض تكلفة توضيب بضائعها من 10 ملايين دولار إلى مليوني دولار. وقد جعلت الهيئة الإدارية لهذه الشركة هذا الأمر من أولويات اهتماماتها، لذا انكبت بموظفيها الـ 250 على العمل بجهد لتنفيذ هذا القرار. وعلى الطرف الآخر يقول «جون ميتزجر» المدير الإداري للهيئة التنفيذية لشركة Gkeditek التي تقدم الخدمات التمويلية الخارجية، والتي تقع في بارسباني في نيوجرسي. يقول بأن قطاع تجارة التجزئة الأمريكي شهد نمواً منقطع النظير عند عملية الاندفاع. إلاَّ أنه، في هذه الحال، يبدو من الصعب على عشرة ملايين شركة ملابس القيام بأعمال 8 ملايين تاجر من تجار التجزئة. ويضيف «جون» بأن لديه خوف من أن تصبح البيوتات الصغيرة للأزياء عاطلة عن العمل

obeikandl.com

في وقت قريب. ويبدو أن هذا شيء مخيف بالنسبة للمشاريع المستقبلية المعدّة للصناعات. وعن عملية توضيب البضائع يقول جون ميتزجر بأن هذه العملية هي صعبة وشاقة لتقنييه وكفى، وكذلك هي عمل دقيق ومرهق وذلك كله بالنسبة لأصحاب الصناعات الصغيرة.

وإلى جانب ذلك توافق «ساندي وولف» المديرة في شركة Gaba Inc لتوضيب البضائع، والواقعة في نيويورك، والمصنِّعة لملابس السباحة وهي تقول بأن الإلتزامات في هذا المجال أصبحت خيالية لا تطاق. ففي ذات اليوم الذي كانت تتحدث فيه عن هذه المشكلة، كانت قد عالجت حوالي 2000 غرامة جاءت نتيجة شحن عدد كبير من ملابس السباحة إلى المخازن. وتضيف ساندي قائلة بأن قيمة توضيب البضائع تبلغ ما يقدر بنسبة 2 إلى خمسة من المجموع العام للمبيعات سنوياً. وهذا يشكِّل رقماً عالياً بالنسبة للشركات الصغيرة كشركة Gabar التي تبلغ مبيعاتها أقل من 50 مليون دولار سنوياً.

ومن ناحية أخرى فإن كُنّ جرين، الرئيس في شركة Internal Audit Bureau في هاملاين في بنسلفانيا. يساعد الشركات الصغيرة كشركة Gabar في عملية توضيب بضائعها بشكل سليم، كما أنه يزوِّد تلك الشركات بخدمات مساعدة لقسم المحاسبة لديها. وهذه الشركة (I.N.D) تتقاضى عن تعاملها مما هو أقل بكثير من نسبة 50٪ من مجموع المستحقات المحصلة في هذه الشركات. ويذكر بأن الأشخاص المختصين

obeikandl.com

في إعداد البضائع إعداداً متميزاً فنياً هم الرابحون في المعارك التي تشهدها الساحات التجارية في هذا الشأن وذلك لاعتمادها بالدرجة الأولى على سلامة توضيب البضائع. فبعد أن كانت تبلغ نسبة ما يحصل عليه قطاع التجزئة ما بين 35٪ إلى 65٪ ارتفعت هذه النسبة ما بين 25٪ إلى 75٪ لما هو مخصص لهم. ومن ناحية أخرى فإن هذا يساهم في تحسين مستوى هذا القطاع بما فيهم قطاع الفيدراليين الذين يساهمون معاً في جعل العمل أسهل بالنسبة لأصحاب الصناعات الصغيرة.

ومن ناحية أخرى يذكر «كِمْ زابلوكي» الرئيس في مؤسسة Gkeditand Financial Management Assotiation (NXCFMA) في نيويورك، والتي لديها ممثلين ماليين في مصانع عدّة، يذكر «كِمْ» بأن المستقبل سيكون لمصلحة مواقع التجارة الإلكترونية، حيث سيتمكن أصحاب الصناعات ومن خلال نظام مشفَّر معرفة مكامن الخطأ في أعمالهم وصناعاتهم وكذلك معرفة كيفية حل المشاكل التي يواجهونها وتحسين صناعاتهم والخَطْوِ بها إلى الأمام. وأما هنري جيرستمن العضو في مؤسسة (NYCFMA) وأمين الصندوق في شركة (Century Business Credit) فهو يوافق على أنه بإمكان الأنظمة الجيدة لشركات الكمبيوتر تبسيط العلاقة المعقدة بين أصحاب الصناعات وتجار قطاع التجزئة. ويعمل هنري على مستوى عالٍ في تجمع لصناعة أجهزة الكمبيوتر، وهو يعمل على تحسين مستوى النظام التشفيري لأجهزة الكمبيوتر والمستعملة في الصناعات التجهيزية. وهو يرى بأن

obeikandl.com

الشركات الصغيرة التي تجعل هدفها التعامل مع تجار قطاع التجزئة الرئيسي عليها الدخول إلى عالم الكمبيوتر وتعلُّم كل شيء عنه. فمثلاً إن كلاً من سيزر، بيس، ديلارد وول مارك دخلوا عالم الكمبيوتر، وأصبح الكمپيوتر وسيلتهم للتواصل مع عملائهم، إذ أنهم يطلبون منهم استخدام البيانات الإلكترونية الخاصة للتبادل التجاري بينهم، أو استعمال EDI (Electronic Data Interchange) لتسجيل طلباتهم، أو لتسجيل فواتيرهم وحساباتهم. ويقول «جيرستمن» بأنهم في عمل مستمر لتطوير النموذج الأصلي الخاص بقطاع تجارة التجزئة على الإنترنت. ويذكر بأن هذا يعدّ اكتشافاً رائعاً لميزة من ميزات الإنترنت.

وأما عن التجارة فيلزمها من 5 إلى عشر سنوات لتصل إلى مرحلة النضوج. وبالعودة إلى قضية توضيب البضائع، يقول رئيس شركة سياتل عبر الباسفيك بأن الشركة شهدت تطوراً ملحوظاً في حقل توضيب البضائع، وهم يسعون لإنشاء مخازن متخصصة تتوافق ومتطلبات الشحن والاستيراد متجاوزة كل المشاكل والمآزق التي كانت تتعرَّض لها البضائع عند التخزين. ويضيف قائلاً: وهكذا ومن موقعك كصناعي بإمكانك قيادة عملياتك التجارية بنجاح.

حاول الحصول على تأمين في حالة العجز

فكرة عظيمة 56

هناك عاقبة للأمور يقع بها العامل المنشغل باستمرار من عمله، وذلك عندما يجد نفسه فجأة عاجزاً كلياً أو جزئياً عن أداء عمله، دون أن يكون

obeikandl.com

لديه أي نوع من أنواع التأمين. هذا وإن الهيئة الإدارية في شركات التأمين تتوقع أن نسبة غير القادرين على الحصول على تأمين سترتفع نسبتهم إلى 30٪ و40٪ من مجموع أصحاب الأعمال الصغيرة. وهذه النسبة تبدو مجحفة خصوصاً إذا أُخذ بعين الاعتبار أن هناك احتمالاً في خسارة الشخص وقدرته على العمل حتى في سن مبكرة وهو في سن الـ 37 سنة، وهو العمر الحيوي بالنسبة للإنسان. هذا وإن نسبة عدم القدرة على العمل تبدو أعلى بثلاث مرات ونصف من احتمال الوفاة.

وفي الحقيقة إن بوليصة التأمين في حالة العجز الشخصي تمنح دائماً نفس الميزات حيث يمنح صاحبها شهرياً مقداراً مالياً هو أقل بقليل مما تكون قد حصلت عليه عندما كنت في كامل صحتك وتعمل بجدٍّ ونشاط. وهذه ثغرة تأمينية تعمَّدها أصحاب شركات التأمين وذلك في سبيل تحريض المؤمَّن كي يتعافى ويعود إلى عمله. هذا وإن نوع بطاقة التأمين ضد العجز الذي تتقدم بطلبه يتوقف على نوع عملك الذي تعتاش منه. فالمهنيون كالمحامين والمهندسين عادة يحصلون على بطاقة التأمين ضد العجز بوقت سريع، والسائقون والباعة الذين تكون أعمالهم عرضة للهبوط والصعود المالي ينتظرون وقتاً للحصول على بطاقة التأمين ضد العجز. أما هؤلاء الأشخاص المهنيون الذين هم عرضة للمخاطر مثل رجال التحري السريين، عمال البناء، والممثلون فأمامهم وقت طويل للحصول على تلك البطاقة. إلى جانب ذلك فإن شركات التأمين تميل إلى عدم الوثوق بهؤلاء

obeikandl.com

الذين يديرون أعمالهم من منازلهم، لاعتقادهم بأن أعمالهم في عدم استقرار وأكثر عرضة لمواجهة الأزمات. ويقول أحدهم عندما كان عمله الذي هو عبارة عن مؤسسة صغيرة في منزله، قرَّر الحصول على بوليصة تأمين ضد العجز، وذلك لأن وكيل شركة التأمين الذي يتعامل معه قام بزيارته في مكتبه مرات عديدة، وأخبره بإمكان الحصول على تلك البطاقة التأمينية ضد العجز بعد أن أقنع رؤساءه بأني أدير عملاً قانونياً لتبادل المعلومات.

فشركات التأمين الضامنة تنظر إلى احتمالات حالات العجز وطول الفترة التي يمكن توقعها لحدوث ذاك العجز الشخصي، فيضطرون إلى ذلك عندما تُبيِّن لهم نوعية البطاقة التأمينية التي أنت بصدد طلبها. وهم أيضاً يأخذون بعين الاعتبار عدد الموظفين أو العمال ومدة استمرارية عملك والتاريخ الذي تُعيِّنه عند طلبك للتأمين ضد العجز لصالح عمالك في مصنعك.

وتلفت المؤلفة بأن هناك طريقة لتوفير المال في قسط التأمين، وذلك باختيارك 60 إلى 90 يوماً كفترة تقريبية وذلك قبل البدء بتحصيل التأمين الذي تستحقه. فشركات التأمين لديهم تصورهم وهو أنك طالما لديك القدرة على انتظار مستحقاتك فهذا يعني أنك أقل رغبة بالمطالبة بالتأمين ضد العجز. من ناحية أخرى فإنه من الطبيعي أن تكون مدفوعات شركات التأمين خاضعة لقيمة ضريبية، مدفوعة من خلال إيصال مالي. ولكن يتم إعفاؤك من هذه الضريبة إذا كانت مؤسستك التي تعمل فيها

obeikandl.com

قد قامت بدفع مقابل التأمين دون أن تحسم المستحقات الضريبية، فتكون بذلك قد دفعت القيمة الضريبية مقدماً. هذا من جهة، ومن جهة أخرى تنبِّه المؤلفة إلى أن تغطيتك التأمينية محددة من قِبَلِك ضمن مهنتك على وجه الخصوص، دون إغفال ذلك، لأنك ستستفيد حينها من التغطية التأمينية في حال حصل لديك عجز في عملك المذكور من البطاقة، إلاَّ أن هذا لا يعني عدم الدفع لك إذا قمت بعمل آخر. وسيكون هذا مفيداً جداً بالنسبة لك حتى لو قمت بدفع قيمة ضريبية أخرى أو حتى لو أن المعاش التأميني كان قليلاً. إلى جانب ذلك فإنه بإمكانك الحصول على بوليصة تأمينية بسعر قليل، وذلك مقابل تغطية تأمينية تطلبها لعمر 65 سنة. إلاَّ أن الكثير من ممثلي شركات

وهذه نقاط حدَّدتها المؤلفة للحصول على بطاقة تأمينية مناسبة ضد العجز:

- ضع تصوراً في مقدار حاجتك المالية لتغطية مصاريفك الشخصية شهرياً.
- احصل على عروضات من عدة شركات تأمين.
- ادرس القوة المالية لشركة التأمين التي أنت بصدد التعامل معها.
- اختر الحصول على بطاقة تأمينية مدى الحياة على الرغم من أنها تكلفك أكثر.
- خذ بعين الاعتبار الحصول على بوليصة تأمينية ضد المعوقات التي بإمكانها التأثير على عملك (مؤسستك) لمدى بعيد، فتكون بذلك قد حميت مؤسستك وعملت على عدم توقفها أمام أي طارئ.

obeikandl.com

التأمين ينصحون بدفع مزيد رمزي من المال مقابل بطاقة تأمينية تدفع لمدى الحياة.

وسّع دائرة عملائك من خلال شبكة الإنترنت

فكرة 57 عظيمة

هل تعتمد تغطية عملك على مموِّل أو مموِّلين يمدُّونك بما تحتاجه مؤسستك وذلك على قاعدة أساسية؟ ماذا يحصل لو أن مموِّلك اتصل بك يوماً وأخبرك بأنه غير قادر بشكل غير متوقع عن إمدادك بما تحتاجه مؤسستك من مواد؟ ماذا سيفعل موظفوك إذا تعرَّضت شاحنة طلبيتك لعطل في أوهايو، وأصبح ما تحتويه تلك الشاحنة من مواد متناثرة على طول الخط العام على مدى ثلاثة أيام! على الرغم من أن معظم التجار يفضِّلون إقامة علاقات طويلة وثابتة مع تجار ومموِّلين. إلاَّ أن هذا يبدو خاطئاً من منظور التجارة العملية. المهم أن تكون مخلصاً لعملاء وتجار معينين، خصوصاً إذا كان ما تحتاجه هو قليل وصعب الحصول عليه ومخزونه دائماً قليل، لكن من ناحية أخرى عليك حماية نفسك وحماية موظفيك من أي طارئ يأتيك من جهة عميلك أو تاجرك وذلك من خلال البحث عن مصادر بديلة. لا يهم نوع العمل الذي تقوم به. لكن عليك بالبحث فيما حولك من مصادر جديدة لتمويل مؤسستك بما تحتاجه من مواد وبضاعة، لذا تقترح المؤلفة ما يلي:

1 ـ اطلب كتالوجات (قوائم بالمنتجات) من الشركات المنافسة.

obeikandl.com

2 ـ اسعَ وراء المزيد من النشرات التجارية (البروشورات).

3 ـ اجمع لوائح بالأسعار المتداولة.

4 ـ ضع كل ما جمعته من معلومات ضمن ملف، لوقت الحاجة.

عندما تبدأ بالبحث عن مصادر بديلة من الممكن أن تُصاب بالدهشة لإنفاقك الكثير من المال على سلع ومنتجات أساسية لمؤسستك كان بإمكانك الحصول عليها من مصادر أخرى بأسعار أقل كلفة. وعلى كل حال وعند حصولك على صفقات أفضل ليس من الخطأ العودة إلى ممولك الأساسي للتفاوض معه من خلال اقتراحك طرح أسعار تنافسية بإمكانها منافسة السعر الذي حصلت عليه من مصادر أخرى. فمن المتوقع ألاَّ يكون لدى ممولك الرغبة في فقدانك. لذا من المحتمل عرضه عليك سعراً جديداً أو تقديمه حسماً مقابل استعادتك ولتمتين علاقته التجارية معك. من ناحية أخرى إذا استغرقت طويلاً في البحث عن مصدر تمويلي آخر ودون جدوى، حينها ما عليك إلاَّ البحث في مجلة من المجلات المختصة بالمنتجات الصناعية، أو حتى من خلال نشرات تصدرها الدوائر التجارية أو من خلال أخبار تبثُّها. فذاك كله يمثل بالنسبة لك مصدر تمويلي لمؤسستك التجارية، وهي أيضاً مصدراً لأفكار تجارية جديدة بالإمكان استثمارها في مؤسستك. لذا عليك تفحُّص كل ما يصدر من نشرات ومجلات وما يُعنى

obeikandi.com

فيها بالتحديد بنوعية تجارتك وبقطاعك الإنتاجي. بالإضافة إلى ذلك هناك طريقة جميلة ومبتكرة لتوسيع أفق أعمالك وهو من خلال حضورك عروضاً تجارية أو اجتماعات مهنية، حيث بالإمكان من خلالها أن تكون قادراً على الحصول على منتج جديد وخدمات جديدة وممولين جدد وحتى عملاء وزبائن، كل ذلك من مكان واحد.

اطلب عربوناً

فكرة عظيمة 58

سيكون سهلاً بالنسبة لكثير من المقاولين إجراء تنزيلات على أسعار منتجاتهم. ولكن هذا يبدو صعباً بدون سيولة نقدية ثابتة، لأنه حتى التجارة الصلبة تصاب بأزمة. ففي العام 1980 بدأت مؤسسة صغيرة نضالها من أجل التقدم. لذا أصبحت تلك المؤسسة تطلب من زبائنها عربوناً، وذلك قبيل البدء بالعمل أو تعبئة الطلبات، لأن العربون هو الوسيلة الأهم لضمان ديمومة سيولتك المالية، والمثال على ذلك الخبراء والمحترفون في دنيا الأعمال التجارية وغيرها يطلبون 50٪ كرسم لمقدم أتعابهم. وإذا جرى ذلك بطريقة مناسبة وجيدة فلا يعني هذا أن زبونك سيهرب منك، أو أنه ينفر من التعامل معك. فعند طلبك العربون فإن ذلك يُحسم من المبلغ الإجمالي المطلوب من الزبون، وما تبقّى يُدفع لاحقاً وذلك عند إتمام العمل. وفي سبيل هذه الخطوة ما عليك سوى تجهيز مسودة لرسالة تفسيرية توضيحية لجميع زبائنك. كُن متأكداً من وضوحك في تقديم صورة جيِّدة حول سياستك

obeikandl.com

الجديدة في المقابل، دون استثناء أحد. وعند بدئك بطلب العربون، عليك التأكد من استجابة كل زبون مع هذا الطلب ومع هذه السياسة في العمل. وعليك معرفة أنه ليس صاحب الحرفة اليدوية كالدهان أو النجار هو الوحيد الذي يطلب العربون بل هذا العربون وطلبه متاح للجميع من أصحاب الأعمال والتجارات. لذا على زبائنك ألاَّ يعارضوا دفع ما يعادل نسبة 20 إلى 30 أو حتى 50٪ من المبلغ الإجمالي المترتب عليهم كدفعة أولية لطلبياتهم. لذا ولحصولك على مزيد من الراحة والاستمرار في مؤسستك سيكون من المعقول بل من الضروري شروعك بفرض سياسة مع العربون مقدماً على منتجاتك وخدماتك من قبل زبائنك والعاملين معك.

امنح حسومات على تسديد الديون المستحقة

فكرة 59 عظيمة

وتقترح المؤلفة طريقة أخرى تحقق لصاحب المؤسسة أو العمل السيولة المالية فإذا استدان من أحد مبلغاً من المال بإمكانك التسريع في عملية السداد من خلال إغرائه بحسم مقابل السداد الفوري العاجل. وذلك يكون بعد جلسة مع المستدين لمعرفة سبب تأخره عن السداد في الوقت المحدَّد. وسيكون اقتراحك محرِّضاً له فيدفع لك، خصوصاً إذا كان المبلغ في حينه وكان من النوع الذي يخشى الإنفاق. أما بالنسبة للحسم الذي تقدمه فيجب أن يكون متميزاً بما يبلغ 20٪ على الأقل لأنه وفي أيامنا هذه الجميع بحاجة إلى دافع لتسديد ما يترتب عليهم من مترتبات مالية.

obeikandl.com

ولجعل عرضك هذا أكثر إغراءً ضعه في ظرف خاص بمؤسستك ممهوراً بطابع، ومكتوباً عليه عنوانك الشخصي. وعليك التنبُّه إلى أنه من الممكن أن يتجاوب معك الكثيرون، وأما بالنسبة لهؤلاء المتقاعسين عن الرد والمتماهلين فما عليك إلاَّ وضع مدة محددة لهذا الحسم وإلاَّ سيكون بعدها هذا العرض الإنساني لاغياً.

ومن ناحية أخرى وإذا أردت تحاشي مساوئ تأخر المستدينين من زبائنك في الدفع، كن على حذر وعند بدئك في عملية القرض، حيث عليك قبل كل شيء الطلب من صاحب القرض ملء طلب فيه معلومات تفصيلية حول المبلغ الذي يطلب اقتراضه، وعن أعماله، وعن البنك الذي يتعامل معه. هذا كله يزودك بمعلومات عنه. بالإضافة إلى ذلك هناك مؤسستان أُنشئتا لهذا الغرض وبإمكانهما تزويدك بالمعلومات المطلوبة عن الشخص/الزبون الذي يطلب الاقتراض منك. المؤسستان هما Dun & Bradstreet. إلى جانب ذلك وعند منحك زبائنك المبالغ التي يودون اقتراضها حينها ستكون أنت بَنْكَهم الخاص. لذا عليك التفكير كثيراً كرجل بَنْك قبل أن تُقرضهم دولاراً واحداً.

obeikandl.com

فكـــرة 60 عظيمـة

يعيش بروس تيسون من عمله الذي يعود عليه بمال وفير، وذلك بصفته الرئيس في شركة Weston Capital Managment Inc في لوس أنجلوس بكاليفورنيا. فهو يحصل على حوالي 150 مليون دولار من خلال جلسة يتبادل خلالها أطراف الحديث مع العملاء من كبار رجال الصناعات الموسرين. إلاَّ أن «تيسون» هذا ذكي ومتألق ودبلوماسي إلى أبعد الحدود، يشعر محدثه بأنه يحافظ على ماله، وهو متنبه جداً لكل ما يختص بشأنه. ويعمل كمستشار مالي لعملائه. وشعاره: «كن دائماً راغباً في الحديث عن أي شيء». وقد جرى أنه أمضى وقتاً لا بأس به في الحديث مع زبائنه حول مشاريع مختلفة لتوظيف أموالهم. على سبيل المثال زبونة شابة لديها رغبة في إقراض صديقها حوالي 50,000 دولار من إرثها، لشراء مطعم له في سانتا مونيكا. إلاَّ أن تيسون أشار عليها، وبدبلوماسية، أن هذا خطأ لعدة أسباب، أولاً أن هذا المبلغ المقتطع يتلازم وضمانة إضافية تُعرف باسم «الضمان المتحرك» الذي يستهلك المبلغ المطلوب الذي يختفي مع الزمن دون أثر. بالإضافة إلى ذلك فإن مشروع صديقها فاشل لأن المطاعم لا تمنح رخصة مشروبات والأمل في الحصول على رخصة هو صعب للغاية والأمل في الحصول عليه ضئيل، لأن مطعم صديقها يقع في منطقة شعبية في المنطقة الأمامية الساحلية للمدينة. والسلطات

obeikandl.com

الرسمية المحلية تعارض إعطاء رخص مشروبات وذلك لتفاقم الجرائم في هذه المنطقة وللتقليل من الازدحام فيها. بالطبع لم تكن زبونة تيسون الشابة مسرورة بنصيحته تلك. لكنها قَبِلَت به. وهذا شيء جيد ومفيد، وبعد عدة أشهر أفلس ذاك المطعم وبمقابلها تلاشت تلك العلاقة العاطفية الرومانسية التي جمعت بين تلك الزبونة وذاك الشاب.

وأيضاً يذكر تيسون حكاية أخرى. فقد تقدمت زبونة أخرى بطلب صرف/شيك مبلغ مالي من حسابها لشراء زورق لصديقها وذلك بهدف القيام برحلة حول العالم. لكن تيسون تدخَّل سائلاً الزبونة: «هل قمت برحلة بحرية من قبل؟!» وكانت إجابتها بالنفي. وتابع تيسون محاولته بإقناع زبونته بالقيام برحلة بحرية لمدة أسبوع تختبر خلالها مدى شغفها وسرورها بتلك التجربة. وهكذا فعلت لتعود بإجابة تُخبر بها تيسون بأنها غير مغرمة وغير راغبة برحلة كتلك الرحلة. وهي بعد ذلك لم تسحب المبلغ وبالتالي لم تشترِ لصديقها الزورق، وأيضاً جرت بينهما رياح أطاحت بالصداقة إلى خارج مسارها، حيث اللاعودة. وعلى هذا يمكن القول بأن السلوك الأخلاقي الذي يتحكم ويرسم مسار أفكار واقتراحات تيسون هو رائع وبالإمكان تلخيصه بكلمات: «لا تخلط بين العاطفة والمال». لذا عليك أن تكون جاداً ولديك الرغبة والتصميم في التفكير بنضج عند اتخاذك قرارات مالية، بأن تكون تلك القرارات متَّسمة بالوعي بعيداً عن المشاعر والأحاسيس. لذا عليك الإصغاء لناصحيك

obeikandi.com

ومنحهم ما يستحقون من التقدير لأفكارهم ونصائحهم، فتكون بذلك قد تصرَّفت بوعي وبذكاء على الصعيد المالي، لتصبح فيما بعد وعلى ضوء ذلك أكثر حكمة وحذراً في الأمور المالية، فيما أنت عليه.

وظِّف مستخدم ضرائب لحسابات ضرائبك

فكرة 61 عظيمة

من المؤكَّد أن لا أحد يملك الرغبة في دفع الضرائب. والأسوأ من ذلك، إذا كنت غير مقتنع ومرتاح لجداول الضرائب التي يعدها موظفك المختص في ذلك. وإذا كنت تنوي التغيير إلى الأفضل خذ بعين الاعتبار توظيف أحد مستخدمي الضرائب المختصين في ذلك. فعلى الرغم من أن هؤلاء (EAS) كما يسمون، هم في ازدياد منذ العام 1884، حيث كانوا يقومون بعمل الملايين من حسابات الضرائب سنوياً، فهم إلى جانب ذلك غاية في الدقة والأمانة. وإلى جانب هؤلاء هناك آخرون يقومون بهذا العمل وهم المحاسبون المصادق عليهم والمجازون المعروفون بـ (CPAs) والمحاسبون العامون المعروفون بـ (PAs). وهؤلاء يُعيَّنون من قِبَل الدولة، أما مستخدمو الضرائب فهم مجازون ومعينون من قبل الحكومة الفدرالية. إلى جانب هؤلاء هناك مختصون في حسابات عوائد الضرائب وبإمكانهم تقديمها للمستحقة عليهم إلى جهة Internal Revenue Service تماماً كما يفعل (CPAs) وغيرهم من محصِّلي الضرائب.

وبالنسبة لمستخدم الضرائب ولقوانين عملهم، فإنه عليهم

obeikandl.com

تجديد رخصهم كل ثلاث سنوات، وذلك بعد انتهاء 72 ساعة عمل هي تعليمية بالنسبة لهم في قضايا الضرائب. بالإضافة إلى ذلك فإن هؤلاء (EAs) يميلون إلى قبض مقابل مالي معقول وهو يوازي أتعاب محامٍ، وهم بذلك معقولون على غير (CPAs) و(PAs) الذين يطلبون مبالغ كبيرة. إلى جانب ذلك فإن عدد مستخدمي الضرائب محدود. فهناك حوالي 35,000 مستخدم ضريبي موظف في الولايات المتحدة مقارنة بـ 500,000 محاسب مجاز ومحاسبون عامون. ويبدو بأن عدد مستخدمي الضرائب قليل، وذلك ناشئ عن صعوبة الوصول إلى هذه المهنة التي هناك طريقتان لبلوغها: الأولى: اجتياز امتحان صعب لمدة يومين، وهذا يكون مرة في كل عام وتعد من قبل دائرة الـ (IRs) المختصة في هذا الشأن. وتبلغ عادة نسبة النجاح في هذا الامتحان 30٪ فقط من مجموع المتقدمين. أما الطريقة الثانية فهي العمل لجهة (IRs) لمدة خمس سنوات وذلك بعد اجتياز الامتحان، وبعدها على هؤلاء (مستخدمي الضرائب) مواجهة (CPAs) الذين دفعوا بقوانين حينها تقليص مقدرة الـ (EAs) لتحضير أوراق خاصة بميزانية وبيانات مالية خاصة بالزبائن. هذا وإن الـ (CPAs) يؤكدون أن على مستخدمي الضرائب (EAs) إنجاز عائدات الضرائب، لكنهم يؤكدون على أنهم لن يكونوا قادرين على ذلك بدون أن يكون لديهم بيانات دقيقة مالية تخص الزبائن.

ويقول نورتون الرئيس في مؤسسة تجمع مستخدمي

obeikandl.com

الضرائب الذي مركزه في سكرمنتو في كاليفورنيا بأن الـ (CPAs) تعاملهم وكأنهم صنف بشري دونيّ. مضيفاً بأنه في العام 1986 أطلقت الـ (CPAs) التابعة لكاليفورنيا حرباً سياسية لتُبقي مستخدمي الضرائب بعيداً عن تحضير تقارير مالية لأصحاب الأعمال، ولكن الـ (EAs) قاوموا وفازوا. لكن حروباً مشابهة اشتعلت في ولايات أخرى لتُبقي مستخدمي الضرائب بعيداً عن تغيير تقارير مالية لزبائنهم. وفي ذلك يقول شارون فلاين الذي يعمل واحداً من مستخدمي الضرائب منذ العام 1969 بأن الـ (CPAs) منزعجة ومعترضة على استخدامنا لفظ «محاسبة»، ولكن محكمة الولاية العليا قضت لنا بجواز استعمالنا لهذا اللفظ. ويتابع فلاين قائلاً بأن حوالي 300 عميل/زبون من مجموع 650 عميلاً/زبوناً من عملائهم هم من أصحاب الأعمال الصغيرة، ويعملون جداول ضريبية من نموذج (CX). وعلى سبيل المثال فأنا واحد من زبائنها أُدير مؤسسة لتعليم القيادة، وهناك آخر افتتح مؤخراً فرناً للخبز.

ويقول «دافيد كوستيلو» الرئيس في شركة للمحاسبة أن فريقه الذي يعمل في شؤون الرخص في الولاية يعتبر أن الـ (EAs) هم نافعون جداً، ويقدمون خدمات جيدة لمشاريع عديدة. ويضيف قائلاً بأنه ليست لديه أية مشكلة في تسلم حسابات لصالح مستخدمي الضرائب أو تسليمها لغيرهم من المختصين. وكوستيلو هذا عضو في (CPAs). وقد أعلنت جايت باري النائبة الإدارية التنفيذية في مجموعة Gaithersburg في ميرلاند بأن

obeikandi.com

المؤسسة الأهلية لمستخدمي الضرائب تعامل مع المشرّعين القانونيين في جنوب كاليفورنيا وإنديانا وفلوريدا وجورجيا على توضيح الخدمات المسموح لمستخدمي الضرائب بالتعاطي بها. وتقول المؤلفة بأنه إذا أوحى لك كل ذلك الحب والتعامل مع مستخدمي الضرائب، حاول الاتصال بهم تحديداً في مارس أو أبريل، وذلك أثناء عملهم في معدلات الضرائب. ويقول نورتون: «حاول مقابلة مستخدمي الضرائب خلال ذروة تحضيرهم لحسابات الضرائب الموسمي وذلك سيكون بمثابة محاورة طبيب وسؤاله عن أجزاء الدماغ البشري وذلك أثناء إجرائه لعملية جراحية للدماغ».

وتُقدِّم المؤلفة المساعدة لمزيد من المعلومات عن مستخدمي الضرائب بالإرسال على العنوان التالي:

NAEA, 200 orchard Ridge Dr., Suite 302, Gaithersburg MD 20878

وتوصي الكاتبة بشراء كتاب جديد وإرسال بريد لمساعدتك بحسابات ضرائبك على ذلك العنوان المذكور آنفاً. الكتابان هما:

Tax Savvy for Small Business (Nclopress) by Fredrick Daily

استفد من ميزات التفسيح الضريبي

فكرة عظيمة 62

المقولة القديمة «إذا تردد أن شيئاً هو حقاً جيد، فمن المعقول أن يكون كذلك». تقدَّم بمشاريع وامنح عروضاً لأصحاب التجارات الصغيرة، وعلى كل حال فإن التدبير الاحتياطي الغامض لقانون الضرائب

obeikandl.com

الفيدرالي عادة يمنح التجارة الخاصة والشعبية فرصة حقيقية وجدية. وعلى الرغم من أن هذا جيد وحقيقي، إلا أن القطاع الضريبي 105 يتيح للعائلات التي تملك تجارة صغيرة باسترداد ما يقدر نسبته مئة بالمئة من الأموال المُنفَقَة على الطبابة (الأسنان والعيون) إذا لم يكونوا مؤمَّنين صحياً. وهذا النوع هو مسجَّل في الكتاب الخاص بقوانين هذا القطاع الضريبي والصادر منذ عام 1954، لكن وعلى ما يبدو فإن القليل من أصحاب المؤسسات هم على دراية به أو أنهم يعلمون أي شيء عنه. وهؤلاء الذين يتمتعون بما يقدمه القطاع الضريبي 105 من ميزات، عليهم مواجهة مطالب مشدَّدة موضوعة من قِبَل دائرة مصلحة العمال للوائح التأمين على إيرادات المتقاعدين والموظفين والمعرفة بـ EAISA وعليك أيضاً بملء استمارات خاصة بعائدات ضرائبك وعليك أن تكون متنبهاً إلى جدول رواتبك. وبالنسبة لكالوس محاسبة في منهاتن والتي هي كاتبة في القطاع الضرائبي 105، فهي تقول: «يجب أن تكون علاقة العمل حسنة مع قرينك (الزوج أو الزوجة) وبعدها ستكون شروط استمرارية سجلَّك جداً قاسية». وتُضيف قائلة بأن قطاع الـ 105 يعمل لأجلك وفق الشروط التالية: 1 ـ أن تُدير عمل واحد لمؤسسة يملكها، أو أحد الشريكين زوج وزوجة. 2 ـ أحد الزوجين يعمل لمصلحة الآخر. 3 ـ أن تدفع لقرينك معاشاً معقولاً. 4 ـ أن يكون لديك سجلات بضرائب المعاشات ومواعيد جَبْيَها. 5 ـ أن يكون لديك حسابات بنكية لعائدات تجارتك. 6 ـ القريب/الشريك في سجل بيانات المعاشات

obeikandl.com

يحصل بنفسه، ويطالب بالنفقة منك أو من أصحاب العمل. 7 ـ أن يكون لديك رغبة في ملء استمارة عمل هام مع الحكومة الفيدرالية.

وكالوس التي لديها حوالي 15 عميلاً وزبوناً والتي تتعامل مع القطاع الضرائبي 105 تقول بأنها نصحت إحدى زبائنها (باتريسيا بكلي) بالالتجاء إلى ذاك القطاع عندما فقدت عملها والتفتت إلى العمل في استوديو لزوجها وذلك منذ ثلاث سنوات، وبكلي هذه وزوجها نِدْ ماتيورا هما نموذج لهؤلاء الذين يستفيدون من الميزات والعطاءات التي يقدمها القطاع الضرائبي 105. وتقول بكلي: «إني أعمل وقتاً كاملاً مع زوجي وقد وضعت فاتورة تقديرية وها أنذا أُدير المكتب». وتُضيف قائلة بأنها كانت تصرف مع زوجها حوالي الـ 9000 دولار سنوياً مقابل بوليصة تأمين صحية وذلك ضمن خطة تأمين صحية من قبل الحكومة الفيدرالية والتي تسمح للأشخاص الذين فقدوا أعمالهم دفع مبالغ جزئية من حسابهم الخاص. وهذا شيء مكلف إذا ما قورن بالتغطية الصحية الكاملة، إلاَّ أنه خير من لا شيء. إلاَّ أنهم وبعد تحولهم عن ذاك التأمين الصحي والمؤسف الذي يكلِّف غالياً، أمكنهم بذلك توفير حوالي 4000 دولار سنوياً، وهي الآن، وبتعاملها مع القطاع الضرائبي 105، تقبض تعويضاً عن عملها يغطي نفقات العائلة الجانبية والصحية. وعلى الرغم من أن أي محاسب بمقدوره معرفة كيفية ملء سائر الاستمارات إلاَّ أن الكثيرين يحيلون الزبائن إلى شركات تتعامل حصرياً مع تدبيرات قطاع الضرائب 105 للتعويض على أصحاب

obeikandl.com

العمل. وتقول دون يودير المؤسسة لشركة Der's Tax 5٪ ولخدمة الحسابات في كالونا في إيوا بأنها لا تعمد إلى تدبير خطة العائدات لزبائنها بجهدها الخاص لأن هذا صعب للغاية. ويودير هي التي قامت بإجراء عائدات الضرائب لمصلحة مجموعة مزارعين ولأصحاب التجارات الصغيرة. ووضعت خطة لمبنى زراعي تجاري مقرها في أدل إيوا، يدير فيها أوراق العمل المختصة بقطاع الضرائب 105. ويقول الرئيس في هاتين المؤسستين فيل هارينغتون إنه بلغ عدد العملاء في العام 1995 والمستفيدين من هاتين المؤسستين (الزراعية والتجارية)، وذلك من تسهيلات القطاع الضرائبي 105 حوالي 40,000. وقد ارتفع هذا الرقم في العام 1997 إلى 50,000 عميل. وهارينغتون الذي رافق تلك الشركة منذ العام 1989 يقول بأنها تأسست في العام 1986 من قبل دونا راشقا (عميل في شركة Wisconsin للتأمين). وقد تقاعد الآن راشقا، وهو مستغرب من السبب الذي يجعل النقابات الكبيرة تقتطع وبصورة قانونية ما يقدر بنسبة 100٪ لتزويد المساعدات الطبية. وهذا ما لا تحتمله التجارات الصغيرة. لذا وفي خلال بحثه عن إجابة، وجد الإجابة في القطاع الضرائبي 105. وهو يقول بأن ضريبة تقديرية تمكّنهم من توفير 1800 دولار سنوياً. وBizplan التي تعتمد على جهاز الكمبيوتر لجعل التكاليف الإدارية قليلة، يلزم العميل بدفع 175 دولاراً سنوياً رسم شقة، وذلك لتصريف المعاملات. وتشهد قاعدة عملائهم نمواً ملحوظاً، وباستطاعتهم حتى من خلال أصحاب الأعمال (التجارات الصغيرة)، اقتطاع 40٪ من تكاليف

obeikandl.com

تأمينهم الصحي. وفي العام 2007 سيزداد هذا المبلغ المقتطع إلى 100٪. هذا وأن Bizplan توظف لأعمالها محاسبين تدفع لهم رسم كعائد مالي محترم يقدر بحوالي 50 دولاراً مقابل كل عمل. وهذا شيء كبير بالنسبة لما يقدم لواحد من أفراد عائلتك ولن يكون بإمكانك التمييز، عليك ببذل ذلك لكل واحد. ولمزيد من المعلومات عليك الاتصال بمحاسبك.

عليك معرفة كل شيء عن التطور الاقتصادي

وعن الحوافز والمكاتب التجارية

فكـــرة 63 عظيمـة

إذا كنت تفكِّر بتغيير موقع عملك أو توسيع عملك، تأكَّد من التنوُّع في الحوافز الاقتصادية الواسع، بالإضافة إلى التسهيلات الضريبية المكان من الوكالات المحلية، والحكومية والفدرالية والخاصة بمنح نقاط للبرامج المصممة لجذب رجال الأعمال وأصحاب التجارات والأعمال للتحرُّك باتجاه المناطق التي تعوزها والشروط الاقتصادية وغير المهيأة للأعمال التجارية.

وقد عمد الرئيس بيل كلنتون إلى إحداث منطقة حرة فدرالية عبر المدينة كخطة لإحياء الاقتصاد على سبيل المثال. تلقت مدينة نيويورك حوالي 300 مليون دولار من خلال المنطقة الحرة وذلك من التنافس الحاصل بين الولاية والمدينة بعد تنفيذ المشروع الفدرالي في العام 1992.

وقد قطع البرنامج الاقتصادي شوطاً بعيداً في حسابات الضرائب وفي الاستثمارات المالية المباشرة. وهذا كله ساعد في

obeikandl.com

إعادة إحياء التجارة بالإضافة إلى مؤشرات حضارية وتاريخية اقتصادياً سبَّب ذلك في انتشار الكساد في منطقة هارلم.

وفي أعلى مانهاتن أُفرد مبلغ 1,2 دولار لحث الساعين على الإتفاق من خلال تطوير الطرود السياحية ومحلات الهدايا لحساب مسرح أبولو. وهناك بالإضافة إلى 600,000 دولار صُرفت في سبيل تدريب مساعدي أطباء أسنان جدد وخبَّازين. والتجارات الواقعة في المنطقة الحرة تلقَّت أيضاً اعتمادات ضريبية متنوعة ومحفزات. وبإمكان الموظفين كسب مبلغ يصل إلى حوالي 3000 دولار من عوائد الضرائب وذلك يساعد على تحسين الوضع الاقتصادي للمواطن المقيم في أعلى المنطقة الحرة في مانهاتن، وستخفض العائدات.

يستطيع أصحاب الأعمال في المناطق الحرة كل عام على أن يحصلوا على حسم يقدَّر بـ 37000 ألف دولار على مستلزمات ومعدات العمل، وهي تزيد بمقدار 2000 دولار عن أصحاب الأعمال الموجودة خارج المناطق الحرة. وتستطيع هذه الشركات أيضاً التقدم بسندات الحسم الضريبي والتي تساعد في بناء الأقسام الجديدة في شركاتهم.

يوجد في معظم المناطق الحرة مركز معلومات لمساعدة أصحاب الأعمال على دراسة المزيد من البرامج المتوفرة في المنطقة الحرة. يساعد مركز مانهاتن العليا لخدمة استثمار مصادر الأعمال «BRISC» أصحاب الأعمال في استخدام الخدمات والبرامج ومن ضمنها برنامج القروض المضمونة SBA. لقد

obeikandl.com

تأسست شركة ريتشموند الكبرى والتي هي مجموعة التطوير الاقتصادي المشتركة في ولاية فرجينيا في عام 1994 وذلك بعد فشل الحكومة لاستجلاب أعمال جديدة للولاية.

تتكوَّن المجموعة من 3000 مستثمر خاص وأربع مقاطعات محيطة بمدينة ريتشموند وفي عام 1997 تعاونت المجموعة مع 30 شركة لإيجاد 2068 وظيفة جديدة واستثمار 1,1 بليون دولار في الاقتصاد المحلي.

ولقد حققت الشركة عدة نجاحات تفتخر بها. يقول كيث دوبسون المدير التنفيذي لمجموعة «ڤيهيكير» لصيانة الشاحنات: «لقد اخترنا ريتشموند بسبب نموها وميزتها كمركز اقتصادي بالإضافة إلى توفر البنية الصحية الممتازة والموقع المتميز وأيضاً بسبب موقعها المركزي لأعمالنا». وقال دوبسون بأن المقر الجديد لڤيهيكير سوف يوظِّف 25 موظفاً جديداً وتستثمر 300,000 دولار.

هناك شركة أخرى نامية انتقلت إلى ريتشي في العام 1997. ويقول تيم جرايدر وهو المدير العام لشركة باربروروس ميلوورك وهي شركة مصنِّعة للأبواب والنوافذ الخارجية ومقرها في ليزبورغ: «رأينا العديد من الشركات الكبرى تأتي إلى منطقة ريتشموند مثل شركة موتورولا ولقد علمنا بأن هنالك نمواً في هذه المدينة».

وقال السيد جرايدر الذي بدأ البحث عن موقع جديد

obeikandl.com

لشركته عام 1995 بأن مسؤولي مدينة ريتشموند كانوا متعاونين جداً في مساعدة الشركات الجديدة.

وقال جرايدر أيضاً: «إن الولاية قامت بعقد أربع حلقات بحث خصيصاً للموظفين الإداريين التابعين لنا». وحسب قول رئيس شركة ريتشموند السيِّد جريج وينجفيلد في ولاية فرجينيا، تُفرض ضرائب قليلة ويوجد فيها أقل معدَّلات التأمين على العمال في البلاد.

ويقول وينجفيلد أيضاً بأن الشركات الجديدة أو المتوسعة باستطاعتها الترشّح للبرامج التي تُساعد الولاية بدفع جزء من تكاليف تدريب الموظفين.

استخدم الأميال الجوية لتوفير نقودك

فكرة 64 عظيمة

يسافر المتنبئ داڤيد شنايدر أكثر من 150,000 ميل سنوياً لإعطاء المحاضرات والاستشارات لعملائه الحكوميين والفرديين. ولكي يجمع الأميال الجوية بشكل دائم فإنه يقوم بالطيران على الدرجة الأولى ويحجز تذاكره بنفسه على الرغم من أن زبائنه يقومون بدفع نفقات السفر. وكل عدة سنوات يقوم بتحصيل كل هذه الأميال المجانية لتخفيض النفقات في شركته.

تقول زوجة داڤيد والمسؤولة الإدارية في الشركة سو شنايدر: نحن نفضل طيران يونايتد بسبب خدماتها لأنها تغطي معظم الخطوط الداخلية. وإذا لم يستطع أن يسافر على اليونايتد

obeikandl.com

فيقوم بدفع التذاكر عن طريق بطاقته الائتمانية، أمريكان اكسبرس وتحويل الأميال إلى خطوط طيران أخرى».

إذاً، فإن كنت دائماً على سفر براً أو جواً، فاضغط بهذه الأميال لتخفيف النفقات في شركتك.

موّل فيلمك المستقل

فكرة عظيمة 65

مستعيناً بالقهوة السادة، أسرع بيتر هول إلى وسط مدينة نيويورك لشراء عشرة آلاف بطاقة بريدية لمَّاعة من أجل الترويج لفيلمه المستقل «ديليكونيت» والذي عرض في سبتمبر 1997 في لوس أنجلس ونيويورك. ثم عاد بسرعة إلى مستديرة كولومبوس وركَنَ سيارته بالنفق الثاني وذلك لإرسال 5000 بطاقة إلى لوس أنجلس عن طريق شركة فيدكس.

ويقول هول المتخصص بالشؤون الاقتصادية سابقاً والذي تحول إلى صانع أفلام: «أنا مضطر إلى إرسال هذه البطاقات عند بداية الأسبوع ومن ثم الرجوع إلى المعركة».

في حين أن معظم الاستديوهات تنفق بمعدل 19,8 مليون دولار لتسويق الأفلام فإن هول قد أنفق حوالي 5000 دولار على البطاقات والملصقات والأزرار والقمصان الدعائية للترويج للفيلم الذي كان شغله الشاغل طيلة الخمس سنوات الأخيرة. ولقد استطاع أخيراً من إيجاد موزِّع يرغب في ترويجه أمريكياً وذلك بعد سنتين من المحاولات في المهرجانات السينمائية

obeikandl.com

الدولية. ولقد استطاع هول كغيره من المئات من صنَّاع الأفلام المستقلين في تأمين مبلغ 300,000 دولار اللازمة لكتابة وإنتاج وإخراج الفيلم «ديلنيكونيت» وذلك عن طريق سحب أقصى ما يمكن من بطاقاته الائتمانية وإخراج أفلام ڤيديو كيرايوكس وكتابة المقالات لصالح كتَّاب آخرين وبيع بعض أسهم الشركات التكنولوجية المرتفعة، وكان يجب أن يقوم بذلك لوحده لأنه كما قال: «لأن هذا فيلم مليء بأُناس لا يوجد رابط بينهم».

بالمقارنة مع الصعوبات التي تواجهها في صنع فيلمك الخاص فإن جعله مشاهداً هي عملية أسهل قليلاً. في عام 1997 تعاون الممثل والمخرج روبرت ردفورد مع شركة جنرال سينماز في مدينة نيوتن بولاية ماساشوستس لفتح سلسلة من صالات السينما «سندانس» وذلك لعرض الأفلام المستقلة. وأيضاً تعرض قناة ريدفورد سندانس عن طريق الكابل التلفزيوني الأفلام المستقلة، 24 ساعة في اليوم في عدد من الأسواق عبر الولايات المتحدة. بالإضافة إلى قناة الأفلام المستقلة التي تعرض الأفلام المستقلة منذ 1994.

ويقول السيد ردفورد والذي أسَّس مهرجان أفلام سندانس في أوتاه قبل 18 عاماً مضت، بأن عارضي الأفلام يتوقون بشدة للأفكار والأصوات والصور الجديدة. على الرغم من تضاؤل عدد دور عرض الأفلام الفنية فإن نجاح العديد من الأفلام المستقلة ذات الميزانيات الأكبر ومن ضمنها الأفلام «لايك واتر فور تشوكليت» و«الإخوة ماك مولين» و«سلينغ بلايد» وكلهم صنَّاع الأفلام المبتدئين لزيادة التمويل قدر المستطاع.

obeikandi.com

تقول مديرة البرمجة والإنتاج في قناة الأفلام المستقلة السيدة كارولين كابلان «إنه من الصعب صنع فيلم حتى مع مليون دولار».

ولقد أنهت مؤخراً شركة سيدار كريك للإنتاج الفني الواقعة في سانت كليمنتين بكاليفورنيا تصوير فيلمها المستقل الثاني «تايم شيفترز».

في عام 1995 أسَّس ميشيل ومايكل ڤيهلينج شركة ذات مسؤولية محدودة لجمع مبلغ 180,000 دولار من أعضاء العائلة والأصدقاء وذلك لإنتاج فيلمهم الأول «آوت أوف ذا داركنس» وهو فيلم تشويق سيكولوجي بطلتها ميشيل والتي تلعب دور لصة حامل لطيفة ولكن خطرة.

يقول السيد ڤيهلينج «بأن مستثمرينا قد استرجعوا 55 بالمائة من أموالهم من خلال فيلمنا الأول». لقد ربحوا أموالاً من بيع حقوق التوزيع لحوالي 12 دولة أجنبية على الرغم من أن الفيلم لم يُشاهد بشكل واسع في الولايات المتحدة.

ويتطلَّع المستثمرون في شركة سيدار كريك إلى فيلم «تايم شيفترز» والذي كلَّف حوالي 350,000 دولار لإنتاجه. والفيلم هو دراما مستقبلية وبطلها النجم التلفزيوني كوربن بيرنسين وأمه نجمة الدراما جين كوبر.

لقد قرر الأخوان ڤيهلينج إنتاج أفلامهما الخاصة بعد نضال للبحث عن عمل كممثلين على مدى 10 سنين. تقول ميشيل: «توجَّب علينا أن نجعله عملنا لكي ننجح». ولكنها اعترفت بأن صنع الأفلام ليس الطريق إلى الثراء السريع. في

obeikandl.com

الحقيقة توجَّب عليهما بيع إحدى سياراتهما لدفع فاتورة معالجة الأصوات. ويقول السيد ڤيهلينج: «لا يوجد شيء آخر حتى الآن يفي بالغرض مثل هذا العمل». وهو واثق بأنه مع ممثلين اثنين مشهورين يمكنهم من بيع الفيلم لقناة كابل كبيرة.

على الرغم من التكاليف والإرهاق، فما زال صانعو الأفلام المستقلون يستمرون بالازدهار. في العام الماضي استلم معهد سندانس ردفورد 650 فيلماً طويلاً و200 فيلم وثائقي و1200 فيلم قصير وذلك بحسب قول جون كوبر المدير المسؤول للمهرجان. ويعرض المهرجان حوالي 40 فيلماً طويلاً ولكن 80 بالمائة من هذه الأفلام ينتهي بها الأمر في مسرح مغمور في مكان ما ويُعرض لعدة أيام فقط.

يقول كوبر: «يزداد صعوبة كل عام في إنتاج الأفلام ولكن في نفس الوقت يصنع العديد منها كل عام. ولقد تعوَّد الناس على تجميع المنتج لصنع هذه الأفلام. والآن أصبح المستثمرون الخاصون كباراً. وهذا الأمر أعطى بعض الأمل إلى بيتر هول الذي ما زال يدفع فواتير فيلم «ديليكونيت» في حين كان يجمع الأموال لفيلمه الجديد.

استغلال برامج القروض الخاصة بالنساء

فكرة عظيمة 66

على الرغم من وجود ثمانية ملايين سيدة أعمال في أمريكا يشغلون حوالي 18,5 مليون عامل، تظل النساء يتعرضن لوقت عصيب في تأمين القروض المصرفية. ولكن هنالك أمل.

obeikandl.com

تقول رئيسة SBA آبرا ألفاريز: بأن برنامج ما قبل التأهيل النسائي والذي انطلق كتجربة في عام 1994 قد عالجت حوالي 700 قرض بإجمالي 70 مليون دولار بحلول 1997.

ويعمل البرنامج بالطريقة التالية: توجه إس. بي. أي. سيدات الأعمال إلى مجموعة غير روحية لمساعدتهن لكتابة أو تطوير خطط وملء استمارة القرض. ومن ثم تعرض الرزمة الكاملة على الإس. بي. أي. وإذا كانت جيدة فإن SBA تصدر كتاباً تقر فيه بأن المتقدم يستحق التقدم لضمان قرض حكومي.

وتذهب صاحبة العمل وبعض الكتّاب إلى مقرض تجاري لتقدم القرض الذي يصل إلى 250 ألف دولار.

«إن ختم الموافقة التاسع لـ إس. بي. سي. يساعد النساء للحصول على ما يردن». كذلك قالت ألفاريز أيضاً «إن المبادرات مثل برنامج ما قبل التأهيل ليست فقط تغذية نمو الأعمال بل أيضاً تساعد في تغيير أنماط الحياة وتجعل العاملات تشعر بالأمان».

عملت إس. بي. أي. SBA خلال السنوات الأربع الماضية بمساعدة الرئيس كلينتون على وضع المزيد من القروض البنكية في أيدي النساء. في عام 1992 ضمنت إيريماياس 3377 قرضاً لسيدات أعمال. في العام 1996 ازداد الرقم ليصل إلى 10459 ولكن من يوم لآخر ما زال العديد من النسوة في البلاد يواجهن وقتاً عصيباً للحصول على التمويل البنكي.

obeikandl.com

وتدعم لحسن الحظ اثنتان من أكبر البنوك في البلاد سيدات الأعمال بالتنسيق مع معظم هيئات سيدات الأعمال.

لقد نسَّق بنك ويلز فارجو في سان فرانسيسكو مع الجمعية الوطنية لسيدات الأعمال في واشنطن العاصمة والمكوَّنة من 60 فرعاً. في حين تعامل مؤخراً بنك أمريكا مع جمعية سيدات الأعمال والموجودة في لوس أنجلوس.

كلا البنكين العملاقين ضيَّعا الملايين في مشاريع نسائية. وقال تيري ديال: «لقد فاقت نجاحات جهودنا توقعاتنا». وهو نائب رئيس هيئة الإدارة والمسؤول عن الأعمال الصغيرة والقروض في شركة ويلز: «إن ما يثير حقاً في الوصول إلى هذا الهدف أننا قد حقَّقناه بواسطة العديد من القروض الصغيرة وفي الحقيقة معظم الأعمال الصغيرة المحتاجة للقروض تريد 25000 دولار أو أقل!».

إن قروض ويلز غير مضمونة وتتطلَّب استمارة من صفحة واحدة بدون تقديم معلومات عن الضرائب أو الوضع المالي. إن أقل قرض هو 5000 دولار للتقدم إلى الغرفة يجب على النساء أن يكنَّ ذا شخصية ووضع مهني جيد ويكنَّ قد بدأن في المشروع لمدة عامين على الأقل.

لقد دخل بنك أمريكا بالتعاون مع جمعية سيدات الأعمال إلى السوق عن طريق برنامج إقراض مخصصة للنساء.

تقول كاثلين براون النائبة التنفيذية لركني بنك أمريكا «نحن

obeikandl.com

مسرورون للعمل مع منظمة تشاركنا نفس الهدف لدعم سيدات الأعمال مالياً». وقالت أيضاً إن البنك أقرض 10,6 ملايين دولار لأصحاب الأعمال الصغيرة خلال فترة ثلاث سنوات. «نحن نتوقع حوالي 30 إلى 40 بالمئة من هذه المبالغ سوف تموِّل أعمال النساء اعتماداً على التعويض في قطاع الأعمال الصغيرة. ولكن لا يوجد هنالك حد أعلى للقرض».

يستفيد أعضاء جمعية سيدات الأعمال من الحسم على النفقات التأسيسية على القروض الائتمانية للأعمال والتي تصل إلى 100,000 دولار. ويقدم البنك أيضاً استمارة قروض من صفحة واحدة. للاستعلام يُرجى الاتصال على جمعية سيدات الأعمال 3993 ـ 930 ـ 800

يجب أن تتأكد قبل التقدم لقرض مصرفي أن سجلاتك المالية سليمة. إن كتاب: «الاهتمام بعملنا: دليل سيدة الأعمال للضرائب ومسك الدفاتر» للكاتبة جان زوبل إضافة عظيمة لمكتبة سيدة الأعمال.

احصل على مساعدة مجانية للتمويل

فكرة 67 عظيمة

في عام 1997 قام مستشارون من شركة الخدمات للمدراء المتقاعدين لأكثر من 250,000 مستثمر. ومنذ تأسيسها سنة 1964 شارك أكثر من 3,5 مليون صاحب عمل في «سكور» للاستشارات الشاملة والبرامج. أينما تعيش يمكنك أن تحصل على مساعدة مجانية أو قليلة الكلفة

obeikandl.com

مقدمة من أكثر من 12000 مستشار يعملون في 389 فرعاً في الولايات المتحدة. يقول كن يانسي المدير التنفيذي لشركة سكور «بما أن الأسئلة تكراراً هي كيف الحصول على النقود وإدارة التمويل».

لتأمين مساعدة عالية المستوى تتعاون سكور مع الشركات الكبرى مثل ڤيزا لتأمين مساعدة أكثر لأصحاب الأعمال. في عام 1997 أنفقت ڤيزا على سلسلة كتب من جزئين والتي تركِّز على المسائل المالية.

بالإضافة إلى الرفوف المليئة بالكتب والمنشورات المفيدة فإن موظفي سكور يرعون كل أنواع ورشات العمل التي تمتد من ابتداء العمل إلى حلقات بحث أكثر تعقيداً في تمويل التصدير. يمكنك إيجاد فرع سكور بالاتصال بمكتب الأعمال الصغيرة المتصلة أو عن طريق شبكة المعاملات.

احصل على نصف المساعدة من العم سام

فكرة عظيمة 68

يقف العم سام الطيب هناك مؤشراً بإصبعيه نحوك، ولكن معظم أصحاب الأعمال يتصورونه بيده النحيلة تمتد عميقاً إلى جيوبهم.

إذا كنت قد أمضيت ساعة في ملء استمارة الضرائب أو تعامل مفتش السلامة الفيدرالي، فإنه من السهل الاعتقاد بأن الحكومة كائن شيطاني. ولكن هنالك العديد من الوسائل التي تستطيع الحكومة فيها مساعدتك لإنماء عملك الصغير. تكمن

obeikandl.com

الخدمة في اكتشاف نوع من المساعدة المتوفرة وكيفية الحصول عليها.

في الحقيقة إن الحكومة الفيدرالية أسهل من أي وقت مضى في التعامل. فأنت لست مضطراً لاستخدام سيارتك للحصول على مساعدة من الإدارة الأمريكية للأعمال الصغيرة. أنت فقط تحتاج لكومبيوتر ومودم. إن موقع فنسنت والأعمال (إس. بي أي.) على شبكة الإنترنت هو أسرع طريقة للوصول للدعم الحكومي. إنها تساعدك في التعرف والاتصال مع مصادر متنوعة. تقوم ڤيكي كراڤين وهي مؤسسة شركة برمجيات لشركة الطيران «طر ليلاً» في سان أنتونيو بالذهول على شبكة المعلومات كلما احتاجت للمساعدة من العم سام وتقول: «لقد أمضيت ساعات بدلاً من أيام في البحث عن المصادر الموجودة في منطقتي».

بالرغم من عدم وجود شيء اسمه مال مجاني بالنسبة للأعمال الصغيرة، فإن إس. بي. أي. تؤمِّن كل عام ضمانات حكومية لبلايين الدولارات من القروض المصرفية والمقدمة إلى أصحاب الأعمال.

إذا كنت محتاجاً إلى قرض بضمانة حكومية فانظر في كتيب أس. بي. أي. رقم 47 بعنوان برنامج الضمان. في عام 1996 ضمنت أس. بي. أي. أكثر من 65000 قرض بقيمة إجمالية 9,9 مليون تتوفر المعلومات عن برنامج القروض. على موقع أس. بي. أي. على شبكة المعلومات أو عن طريق

obeikandl.com

الاتصال بمكتب الاستعلامات. إن كتيب أس. بي. أي. «البرامج والخدمات» جدير بإلقاء النظرة عليه. جريج وهيثر جرين من أتكوراج ألاسكا استخدما قرضاً من أس. بي. أي. لفهم امتياز فرع لسلسلة محطات «بلاي إت أجاني» للمعدات الرياضية. ويبيع المحل بضائع رياضية مستعملة بأسعار رخيصة. لقد بدأ العمل في عام 1992 وتطور عملها إلى ثمانية موظفين. وفي عام 1996 أصبح محلهما الأعلى في المبيعات من بين خمسمئة محل في السلسلة.

هنالك برامج إقراض أخرى مقدمة من أس. بي. أي. يعتمد برنامج «لو دوك» أو البرنامج ذي الوثائق القليلة على استمارة من صفحة واحدة للقروض البالغة 100,000 دولار أو أقل. وتأخذ العملية عادة ثلاثة أيام. هنالك أيضاً برنامج يهدف للتمويل قصير الأجل للأعمال التي تحتاج لتدوير رأس المال.

من خلال هذا البرنامج فإن إجراءات القرض هي عادة معقَّدة خاصة إيجاد المموِّل والموجودات المتوقعة أو من ناحية الحسابات الممكن استيفاؤها. بعض الشركات تحتاج إلى تمويل أساسي والبعض الآخر يحتاج فقط لضخ القليل من المال.

للحصول على قرض أقل من 25000 دولار، جرِّب برنامج «ميكرولون» أو «القرض الصغير جداً». لقد استعمل جيم وكارلا إتاليانو من أجل شركتهما جي. سي. للبكيني في بنسون بولاية أريزونا ولمدة 12 عاماً. عمل جيم كرسام للشركات

obeikandl.com

الأخرى. لقد أراد أن يبدأ عمله الخاص ولكن احتاج للنقود والمعدات.

تقول زوجته كارلا «أكثر الأحيان عندما تنفذ منا النقود أفكِّر بالتخلِّي عن المشروع ولكننا أحببنا مشروعنا الخاص وعلمت أن هناك شيئاً في مكان ما سوف يساعدنا».

لقد أُعجب فريد ليتل من بنك ويسترن في لوردز يورغ بولاية نيومكسيكو بتصميمهما وقال «أُعجبت بتقدمهم الحذر» بعد أخذهم قرضاً صغيراً وإعادته. تقدَّمت عائلة إيتاليانو على قرض بمبلغ 40,000 دولار. وقد تمت الموافقة عليه وضُمن بواسطة أس. بي. أي.

برامج أس. بي. أي. التمويلية الأخرى هي:

* برنامج/التطور المضمون للشركات: وهي تقدم تمويلاً طويل المدى بموجودات ثابتة تصل إلى 1 مليون دولار.
* برنامج ضمانات السندات المكفولة: تقدم سندات العطاءات ونشرات الأعمال وسندات الدفع للعقود حتى 6,2 مليون دولار.
* برنامج القرض الدفاعي والمساعدة التكنولوجية «دلتا» والتابعة، التمويل والدعم الفني للشركات الدفاعية المنقولة لإنتاج المنتجات السلمية.
* برنامج «إيس نت» هي خدمة إنترنت في جميع أرجاء البلاد وهي تحاول التوفيق بين المموِّلين والمستثمرين المحتاجين لرأس المال. ويتوجَّب على الشركات دفع رسوم للتسجيل في هذه الخدمة.

obeikandl.com

* برنامج القروض المحدودة لما قبل التأهيل: تُساعد أصحاب الأعمال لتحضير طلبات القروض التي هي أقل من 250,000 دولار ويعمل برنامج بريكوال للنساء.
* برنامج المساعدة السندانية لوزارة النقل: تقدم السندات المشاريع المتعاقدة مع وزارة النقل أو المشاريع غير المباشرة والبالغة أقل من 2 مليون ويقدم البرنامج أيضاً قروضاً قصيرة الأجل لأعمال محدودة.
* إن دائرة الخدمات الضريبية تقدم أكثر من مئة منشور لمساعدتك في ملء استمارة الضرائب الخاصة بك. وأكثر المنشورات الشعبية هي: الدليل الضريبي للأعمال الصغيرة، دليل دافعي الضرائب للبادئين في العمل، ودليل خدمات الإعفاء الضريبي.
* إذا أردت معلومات إحصائية أو سكانية أو اقتصادية أو خطة لمشروعك أو لتطوير استراتيجية تسويق فإنها متوفرة من خلال هيئة التخطيط الاقتصادية التابعة لوزارة التجارة وهذه الهيئة تصدر أيضاً معلومات رسمية.
* مكتب العمل الإحصائي التابع لوزارة العمل هو منجم من المعلومات.
* إذا كنت تبحث عن معلومات، عن شركات شعبية، فإن مفوضية التأمينات والتبادل تقدم قاعدة بيانات «إدجاري» عبر الإنترنت وهي تؤهل لدخول الملفات أس. إي. سي. إن موقع أس. إي. سي. يحوي أيضاً معلومات عن المطلوب من أجل بيع الأسهم في شركتك. ولذلك لا تخف من الدخول إلى العم سام من أجل مساعدة ممكنة لا تقدر

obeikandl.com

بثمن. وكما قال فرانسيس بيكون منذ زمن بعيد «العلم قوة». ويجب عليك استغلال برامج يُدفع لها من ضرائبك.

اشترِ أثاثاً مستعملاً لمكتبك

فكرة عظيمة 69

عندما كنت صحفياً، كان هدفي الجريمة التطبيقية وكانت أبرع وأقذر الجرائم المالية في البلاد، حيث أنهم يسلبون المستثمرين الملايين من الاحتيالات في المعادن الثمينة والأسهم والعقارات. هنالك شيكاً واحداً مشتركاً بين هؤلاء المحتالين - غير الرغبة في سرقة المال - وهو الرغبة في المكاتب الفخمة والباذخة. ولإقناع ضحاياهم بمنطقهم فهم دائماً يستأجرون أماكن غالية في طابق مرتفع في أفخم البنايات والتي يتوفَّر فيها منظر خلاَّب للمدينة أو البحر.

والمحتال المفضَّل لديّ كان عنده قاعة استقبال بحجم شقة صغيرة مفروشة بسجاد رمادي فاخر وألواح زجاجية موشاة. وجلست سكرتيرته ذات شريحة الشعر المميزة خلف طاولة ضخمة من خشب الكرز. وكان مكتبه عبارة عن 2000 قدم مربع يطل على المحيط الباسيفيكي. ولذلك ليس من المستغرب إن اقتنع زواره بأنه تاجر حقيقي. فقط رجال الأعمال الناجحين يمكن أن يحصلوا على مثل هذا المكتب الرائع.

ولا زلت حتى هذا اليوم أُقارن بين المكاتب الفخمة مع السلوك الإجرامي. وهذا من أحد الأسباب التي اختصَّ فيها أصحاب الأعمال الأذكياء بتجهيز مكاتبهم بتجهيزات ومفروشات مستعملة ما أمكنهم. وبالطبع هنالك فوائد اقتصادية لهذه الخطة أيضاً.

obeikandl.com

انسَ بشأن شراء مفروشات مكتبية غالية إلاَّ إذا كنت تدير وكالة إعلان أو وكالة عرض أزياء.

وفي نظري فإنه كلما كان فرش المكتب بسيطاً كان صاحب العمل أذكى. فكِّر في النقود التي ستوفِّرها إذا استأجرت في بناية منزوية أو في منطقة غير مرغوبة طالما ستوفِّر عليك وعلى موظفيك.

ولكن قبل أن تصرف قرشاً واحداً على فرش مكتبك حاول أن تشتري ورق رسم وارسم مخططاً للمكتب، ثم دوِّن جميع ما تحتاجه. وتأكَّد أن تختار الأفضل مما عندك. نحن بالعادة نخبئ خزائن الملفات في خزانة التخزين وننساها.

ثم عندما يحين وقت الشراء، جِد أقرب محل مفروشات مكتبية مستعملة، وهي موجودة في جميع أرجاء البلاد وتقدم عروضاً مذهلة على المفروشات المستعملة قليلاً. إن الشركات المُفلسة تُجبَر دائماً على بيع أثاثها الجديد أو المستعمل من المكاتب وخزائن الملفات والكراسي وغيرها.

ويجب عليك أيضاً قراءة الإعلانات المبوَّبة. لقد اشتريت مكتباً أبيضاً من خشب الفورمايكا بمئة وخمسين دولاراً وذلك من خلال سوق القطع المستعملة في لوس أنجليس، وقد نقلتها معي ثلاث مرات لأنها تناسب احتياجاتي تماماً. هنالك خيار آخر وهو المفروشات الموجودة والمتوفرة بأسعار زهيدة ولكن تأكد من وجود كفالة حقيقية.

obeikandl.com

ونقدم لكم نصائح عن كيفية شراء المفروشات المكتبية مقدَّمة من شركة «ستيل كيس» في مدينة جراند رابيز بولاية ميتشيغان:

* حدِّد احتياجاتك من المفروشات حسب احتياجات موظفيك للعمل بفعالية بدلاً من شراء طقم مفروشات كامل. اسأل هذا السؤال: ما نوع المفروشات التي تختارها؟ طاولات للاجتماعات؟ ألواح خشبية عازلة للصوت؟
* احصر جميع المفروشات لديك لتجنُّب شراء أشياء لا تحتاجها.
* اشترِ المفروشات العملية وليست للمظهر. إذا كان الفرش غير مناسب لطريقة عمل الموظفين فستكون غير عملية.
* ضع في اعتبارك استئجار الفرش وهذا سوف يزيد من رؤيتك المادية عند نمو أو انكماش شركتك.
* فكِّر بصحة وسلامة موظفيك وتأكَّد من توفيرها للراحة وملاءمتها.

اشتر بوليصة تأمين نظامية مسبقة الدفع

فكرة عظيمة 70

هل تعلم أن 52 بالمئة من جميع الأمريكيين عندهم مشاكل قانونية؟ وأن واحداً من ثلاثة أشخاص سوف يحتاج إلى نصيحة قانونية في الأشهر الاثني عشر القادمة؟ مع أن معدل المخالفة القانونية هي 175 دولاراً وأن هذه الفواتير القانونية تستطيع إنقاص أرباحك حتى أن مشكلة قانونية صغيرة يمكنها أن تحطِّم ثقتك بالعمل. ولذلك

obeikandl.com

فإن العديد من أصحاب الشركات الصغيرة يتقدمون للاشتراك بالتأمين القانوني المسبق الدفع.

إن واحداً من أقدم مزوِّدي هذه الخدمة هي شركة الخدمات النظامية مسبقة الدفع والواقعة في آوا بولاية أوكلاهوما. وتبيع الشركة بوالص تأمين تشمل الأفراد والشركات الصغيرة.

وبمبلغ 69 دولاراً في الشهر تستطيع الشركات التي تحتوي على أقل من خمسة عشر موظفاً وذات مدخول صافي 250,000 دولار أو أقل من الحصول على محامين ذوي خبرة في مجال الأعمال. يراجع فريق الشركة من المحامين العقود ويكتبون وثائق تحصيل الديون ويتعاملون مع الإيجارات والشركات والمخالفات الائتمانية وحالات الإفلاس.

وإذا أردت خدمة إضافية فستحصل على حسم 25 بالمئة على رسوم خدماتهم العادية.

للحصول على مساعدة، اتصل على خط الاستشارات المجاني، وسيقوم الموظف بجمع التفاصيل ويحوِّلك إلى الشخص المناسب في الشركة وستتلقى عادة اتصالاً منهم في اليوم التالي وذلك حسب قول مسؤولي الشركة.

لقد تأسست شركة الخدمات المُسبقة الدفع وهي شركة خاصة في عام 1992 وهي تتعاقد 2700 شركة محاماة في 46 ولاية. وقد دفعت الشركة 100 مليون دولار إلى 100,000 محامٍ بالنيابة عن عملائها.

obeikandl.com

حاول أن تختار أفضل العروض ولكن خذ بالحسبان هذا النوع من التأمين والذي سيجعلك تنام مرتاحاً في الليل.

اختَر الموقع المناسب لمكتبك

فكـــرة 71 عظيمـة

يفكر المستثمر «جرينج» باستئجار مكتب. إنها فكرة مُخيفة ومُكلِفة وتأخذ وقتاً لعملها. ولذلك فإن العديد منا يعمل في البيت إلى أن يتم طردنا من البيت من قبل عائلاتنا الأعزاء. قامت مجموعة «أبل جيت» والتي تأسست في غرفة مريحة في مدينة سناڤالي بولاية كاليفورنيا بتوسيع المساحة خلال سنة. وبمجازفة كبيرة فقد استثمرنا عشرة آلاف دولار لإعادة تأهيل الكاراج الواقع على الطريق العام.

ظللنا في الكاراج حتى انتقلنا إلى نيويورك وكانت مكاتبنا المؤقتة في القبو وكان الجو فيها إما حاراً جداً أو بارداً جداً. وعندما اشترينا أنا وزوجي شقة رحبة بثلاث غرف في بناية جميلة مبنية قبل الحرب العالمية الثانية كان هذا دليلاً على أن الشركة سوف تزدهر. ولذلك حان الوقت للبحث عن مكتب جديد. لقد وجدنا في بداية 1997 مكتباً مُشمساً وعظيماً في بيلهام بنيويورك في بناية مكتب البريد.

إذا كنت مثلي لا تستطيع أن تعمل في البيت فعندك بعض الخيارات. في البداية ابحث عن موقع حاضن للأعمال في منطقتك. وهنالك المئات من الأعشاش الخاصة والجامعية

obeikandl.com

والمدعومة حكومياً والمناسبة للشركات الصغيرة. إن إيجاراتها مقبولة وستجد هناك الكثير من الراحة كالتي موجودة في الشركات المملوكة من قبل المستثمرين. وخيار آخر رائع هو المُشاركة بالمكان مع شركة صغيرة أخرى.

فمثلاً اكتشفت مرة خبَّازين اثنين سعيدين في مدينة أورانج كونتي في كاليفورنيا وهما خبَّاز كعك مُحَلَّى وخبَّاز كعكة الجبن. لقد اشتركا في المطبخ لسنوات، الخباز الأول يعمل نهاراً والثاني يعمل ليلاً. لقد اقتسما المصاريف وحافظا على الأفران دافئة طوال اليوم.

مثال آخر، أجَّر مالك لإطارات اللوحات متجراً في هوليود المساحة الزائدة في متجره إلى تاجر لوحات فنية. لقد اكتشفا بأنهما يستطيعان جذب نفس نوعية الزبائن المحبِّين للفنون ولقد نجحت هذه الطريقة لفترة.

واكتشفت أيضاً ممرضة والتي أصبحت شاهدة خبرة عندما استقالت من عملها في المستشفى، وانتقلت إلى مكتب فارغ في شركة قانونية مختصة في الدفاع عن قضايا الأخطاء المهنية. لقد أعطوها حسماً على بدل الإيجار كمقابل لأتعاب مخفَّضة عندما يحتاجونها كشاهدة.

إذا كنت محتاجاً لاستئجار مكتب خاص بك وحدك حضِّر نفسك لكثير من البحث والكلام. الكثير من المدن الرئيسية تحتوي على الكثير من المكاتب الشاغرة. ومع قليل من المثابرة سوف تستطيع أن تحصل على مكتب.

obeikandl.com

ونقدم لك رؤوس أقلام لمساعدتك في إيجاد المكتب المناسب:

* قم بجولة في سيارتك في الجوار وابحث عن شارات كتب عليها «للإيجار».
* تفحَّص الأبنية القريبة منك وانظر إن كانت ذا صيانة جيدة. دوِّن ملاحظاتك عن مواقف السيارات وقربها من الطرق الرئيسية ومن أنوار الطرقات.
* تفحَّص بهو الاستقبال في البناية، هل هو مُنار بشكل جيِّد ونظيف. تذكَّر المثل التجاري القائل «إنك لن تحصل على فرصة ثانية لتغيير الانطباع الأول». لذلك فأنت تحتاج إلى بناء يحوي ردهة استقبال باهتة.
* قم بزيارة غرف الاستقبال وتأكَّد من وجود مخارج للحريق وغرف التنظيف ومناسبة هذه الغرف للموظفين والعملاء والمعاقين.
* تحدَّث مع المستأجرين الآخرين في البناء قبل مقابلة صاحبه. هم بالعادة يعطونك كل المعلومات عن البناء.
* إذا كنت ستستأجر محلاً للتجزئة فتأكَّد إن كان المؤجِّر يتوقع نسبة على المبيعات الإجمالية بالإضافة إلى الإيجار.
* حدِّد ما سيدفعه المالك وما أنت مسؤول عن دفعه.
* إنه من الطبيعي أن تتعامل مع سمسار عقارات خاص إذا كنت ستستأجر مكتباً كبيراً.
* اسأل محامياً لمراجعة عقد الإيجار قبل أن توقِّعه.

obeikandl.com

قم ببناء مصادرك التمويلية

فكرة 72 عظيمة

إن حصولك على مصدر أو مصدرين للقروض الشخصية هو حماية عظيمة ضد الزمن عندما تنقصك السيولة المالية (إذا لم يدفع لك الزبون في الوقت المحدَّد) أو عند قرارك في اللحظة الأخيرة أنك محتاج فعلاً لاستئجار موقع في معرض صناعي.

«لقد تعلمت هذه الاستراتيجية المالية اللطيفة بواسطة مصرفي». وقع أيان جاك وهو مؤلف موسيقي موهوب في الحب مع أعز صديقاتي واسمها فرانسيت وعمل في بنك يملكه والدها. لقد استخدم مصادر لتمويل بناء مجموعة شركات عقارية مهمة وهو الآن يملك شركته المساهمة للرهن المصرفي في لوس أنجليس.

إن قرضي قد ساعد شركتنا الصغيرة لتظل مستمرة حتى أخذنا أول مشروع كبير خاص بنا. لقد اعتمدنا خلال السنوات الماضية على القروض الشخصية لملء الفراغات عندما يتوقف أكبر عملائنا عن الدفع لفترة 30 يوماً ليحصلوا على فائدتهم. نحن نتقدم لقرض مالي لحسن الحظ، وذلك لأن وضعنا المالي مستقر بما يكفي لدفع الفواتير.

وهذه هي الطريقة لتبني فيها مصادرك التمويلية:

أولاً: اجمع كل أرصدتك في بنك واحد، ثم قدِّم نفسك إلى مدير الفرع البنكي وتعرَّف على موظفي البنك. تقدَّم بطلب

obeikandl.com

الحصول على قرض شخصي بقيمة 5000 دولار إذا كنت قد توظَّفت في عمل براتب مغرٍ لمدة عام، أو كان زوجك في وظيفة جيدة. إن القرض الشخصي مختلف عن البطاقة الإئتمانية لأنها تحوي دفتر شيكات وتعمل مثل الحساب الجاري ولكنك أنت تتعامل مع أموال مقترضة وتدفع فوائد ضخمة.

بعد حصولك على الحساب الائتماني فقد حان الوقت لاستخدامه. استخدم الحساب الائتماني عندما تكون متأكداً تماماً بأنك ستقبض مبلغاً كبيراً وادفع جميع فواتيرك أو استخدمها كدفعة ثانية. وقبل أيام قليلة على توجب السداد ادفع كامل المبلغ المقترَض واجعل الحساب صغيراً.

إذا اقترضت مرتين وسددت المبالغ جميعها فإن البنك في معظم الحالات يقوم بزيادة حد الإقراض المسموح أوتوماتيكياً. يحب المصرفيون أن يروك تستخدم أموالهم بحكمة ويحبون أن يروا أن الرصيد قد سُدِّد على الرغم من أنهم لا يجنون أموالاً.

إذا لم يزد البنك حد الإقراض بشكل أوتوماتيكي وذلك بعد عدة أشهر من التعامل مع البنك، فعليك الاتصال بمركز الخدمات التابع للبنك واطلب من مدير الفرع الزيادة. وعند بنائك لقراراتك الاقتراضية، حينها يمكنك التقدم لمزيد من الحسابات الائتمانية في بنوك مختلفة. إنها تبدو فكرة مجنونة ولكن استخدام الاقتراض بحكمة هو الطريق الأفضل لبناء سجل اقتراضي إيجابي.

obeikandl.com

يوجد عندي سجل اقتراضي نظيف ولم أُصادف أبداً أي مشاكل في الحصول على بطاقات ائتمانية جديدة أو سجلات ائتمانية وذلك لأني قد سوَّيت جميع أرصدتي خلال سبع سنين من العمل. لذلك جرِّب هذه الطريقة ولكن تذكَّر أنها تعمل فقط إذا كان لديك سجل ائتماني جيد ودخل مادي جيد.

obeikandl.com