السيرورة المقاولاتية

تقديم

إن عملية إنشاء مقاولة تتطلب الكثير من التفكير والوقت والجهدبالاضافة إلى الموارد اللازمة،فنجاح أي مشروع يرتبط بإختيار الفكرة المناسبة التي تتناسسب مع إمكانيات المقاول المعرفية والمادية، وهذا بعد تحليل الفكرة وجدواها الاستراتيجية عبر خطة عمل واضحة المسار.

أولا: مرحلة إختيار فكرة المشروع:

تعتبر فكرة مشروع المؤسسة اللبنة الأولى لبنائها فهي تمثل موضوع النشاط الذي ستنشأ لأجله، ومتى كانت الفكرة ناجحة وقابلة للتطبيق ميدانيا، كلما زاد إحتمال نجاح المشروع والعكس، فمهما إمتلك المنشء من إمكانيات فإن ذلك لن يكون له تأثير إذا ماكانت الفكرة غير قابلة للتطبيق أو تم إستهلاكها.

أ- خصائص الفكرة الناجحة: إن فكرة أي مشروع تعتبر غاية في الصعوبة لذا تتطلب الكثير من التضحيات والمتطلبات ومنها:[1]

- الايمان بالفكرة: يجب على صاحب الفكرة الاقتناع بها والعمل على إقناع ذوي العلاقة بالمشروع بها.

- العمل الجاد: يتوجب على صاحب الفكرة العمل لأوقات تتجاوز ماكان يتوقعه،لأن العمل الجاد هو الفيصل بين الفشل والنجاح.

الارادة:تتمثل في عدم الاستسلام للفشل مهما كثرت المشكلات،بل الاصرار على حلها وتجاوز مايمكن تجاوزه،لأن الوقوف للتنفس في مثل هاته الحالات قد ينسف المشروع برمته.

ب- مصادر فكرة المشروع:إن مصادر فكرة أي مشروع تتباين من فرد لأخر،ولكن هذا لايمنع من تحديد الأهم منها:

- الزبائن: يعتبر الزبون هو المستعمل للمنتج وهو الذي يعرف نقائص وإيجابيات هذا المنتج؛ ويمكن أن يكون لديه تصور أحسن في تقديم أو تعديل المنتج.

- الميول والرغبات: الاعتماد على الرغبات والميول في إنشاء مؤسسة يعتبر من الخطوات المساعدة على إنجار المشاريع في الكثير من النماذج،فمثلا الميل للاعلام الآلي يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى فتح محل لتجميع أجهزة الحاسوب، الميل لتربية الحيوانات يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى إنشاء مزرعة لتربية الجمال ،... فالميل يعتبر من الدوافع القوية لأنشاء مقاولة.

- الأفكار الطارئة: الساعي إلى إنشاء مؤسسة مقاولاتية يجب عليه أن يتأهب نفسيا وعقليا لاقتناص الفرص من خلال الانتقاد والتصور والملاحظة والحكم على الوضعيات، هذه النظرة الانتقادية تعتبر مصدر مهم للأفكار الجديدة.[2]

- **السفر للخارج:** الاشخاص الذين يسافرون للخارج يندهشون في حالات عدة حيال سلعة أو خدمة معينة غير متاحة في بلدهم أو منطقة إقامتهم وهذا يعتبر مصدر جاهز لاقامة مشاريع مقاولاتية شرط أن تكون متوافقة مع طبيعة المنطقة التي ينتمي إليها المقاول.

- **الابداعات البحثية:** أي إنشاء مشروع جديد بفكرة جديدة، وهذا النوع يتطلب إمكانيات كبيرة إضافة إلى أنه لايقبل الأخطاء.

- **ترميم مؤسسة قديمة:** إن شراء مؤسسة موجودة هو توجيه مهم يعطي للمقاول الناشئ أفكار ناتجة عن النشاطات السابقة لهذه المؤسسة.

- **التراخيص:** يمكن للمقاول إنشاء مؤسسة صغيرة بالحصول على رخصة إنتاج معين،وذلك بالرجوع إلى الانترنت أو المؤسسة الأم.

- البحث عن حاجات ورغبات المجتمع

- بعض عوامل القصور في المنتجات والخدمات الموجودة.

ثانيا:شروط الفكرة :

إن نجاح الفكرة يعتمد على عوامل عدة منها قابلية التنفيذ أين تتحول الفكرة إلى فرصة:فالفريق المقاولاتي قبل تنفيذ فكرته يستوجب عليه القيام بما يعرف بالتحليل الاستراتيجي لكل من البيئة الداخلية بما فيها من نقاط قوة وضعف و البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات.

1- تحليل البيئة الداخلية: إن تحليل البيئة الداخلية يرتكز على قيام صاحب المشروع بمراجعة كل قدراته وكفاءاته ومهاراته الادارية والشخصية للقيام بإنشاء وتسيير مقاولة، وبالتالي عليه أن يحدد نقاط قوته ونقاط ضعفه، حتى يستطيع تحديد المشروع الذي يمكن أن ينجح فيه، أما بالنسبة للمشاريع القائمة فلابد أن يشمل التحليل الداخلي جرد وتحليل لكل إمكانيات المؤسسة لتحديد مستويات الأداء. ويبنى هذا التحليل على المعلومات المفصلة لكل وظائف المؤسسة.

وفي النهاية يجب أن ينتهي التحليل والتقييم الداخلي بجدول يتضمن نقاط القوة والضعف ولكل نقطة حجمها، وفيمايلي جدول يركز على جوانب إقامة مشروع جديد.

جدول رقم1: مجالات التحليل الداخلي لفكرة مشروع جديد[3]

	خصائص	نقاط القوة	نقاط الضعف
إنتاج معارف فنية لتحديد المجال المناسب:هوايات معارف،خبرة	حب للكومبيوتر	قوة+++	
إنتاج معارف فنية لتحديد مستلزمات فنية	تصميم أنظمة		ضعف-
مالية:موارد مالية متاحة	وضع مريح	قوة+++	
مالية :معارف محاسبية	محدودة		ضعف-
تسويق: معرفة بالسوق	محدودة جدا		ضعف---
تسويق: علاقات إجتماعية ومهارات	ضعيفة		ضعف-

إدارة:خبرة إدارية	كبيرة	قوة+++	
إدارة: خصائص شخصية، النزعةللمخاطرة	ضعف كبير		ضعف---

إنطلاقا من معطيات الجدول يستطيع صاحب فكرة المشروع أن يحدد مدى قدرته على تطبيق هذه الفكرة

2- تحليل البيئة الخارجية:تساعد عناصر البيئة الخارجية في تمكين المؤسسة من التعرف على أبعاد بيئتها ودلالتها الاستراتيجية المتمثلة في:

- تحديد سمات المجتمع والوقوف على أنماط القيم والعادات السائدة التي تعطى لها الأولوية.
- بيان علاقات التأثر والتأثيربالمؤسسات المختلفة ومختلف المتعاملين الاقتصاديين مع منتجات وأنشطة المؤسسة.
- تحديد الأهداف التي يجب السعي لتحقيقها
- بيان الموارد المتاحة وكيفية الاستفادة منها.
- تحديد نطاق السوق المرتقب ومجالات المعاملات المتاحة.
- تشخيص أنماط السلوك الانتاجي والاستهلاكي للأفراد الذين يمثلون قطاع عملاء المشروع

وينتهي التحليل الخارجي بجدول يتم فيه تحديد الفرص والتهديدات المحتملة التي يمكن أن تؤثر على المشروع

جدول رقم2: التحليل الخارجي للفرص والتهديدات

العوامل	بعد مهم	تغيرات متوقعة	حجم الفرصة	درجة التهديد
السكان	معدل النمو	ولادات	فرصة+++	
الوضع الاجتماعي	الوعي،التعليم	تحسن	فرصة+++	
الاقتصاد	الناتج الوطني	نمو مستمر	فرصة++	
الوضع القانوني	تشريعات	دعم	فرصة+	
الوضع السياسي	الاستقرار السياسي	مخاطر حرب		تهديد---
الوضع التكنولوجي	تكنولوجيا جديدة	إختراع جديد		تهديد-
الوضع الجغرافي	الظروف الطبيعية	تحسن	فرصة++	

ثالثا:مصادر تطوير الفكرة:

يمكن للمقاول إستخدام عدة طرق لتطوير وإختيار الأفكار ومن أهما نذكر:

- حلقات النقاش: وتتم مناقشة الأفكار من خلالها بين عدد من الأفرادبكل حرية،بهدف الوصول إلى القرارات التي تخدم المشروع.

- العصف الذهني: يساعد على تقديم الأفكار الجديدة في صورة جماعية، وهذا من خلال جلسة مفتوحة يشارك فيها مجموعة من الأفراد في طرح الأفكار بكل حرية وتجرد.

- أسلوب تحليل المشاكل:يعتبر من الأساليب الناجحة للحصول على الأفكار والحلول الجديدة من خلال التركيز على المشاكل القائمة، خاصة عندما تحلل المشاكل التي تتعلق بمنتج أو خدمة معلاوفين مما يسهل الوصول إلى أفكار جديدة تقود إلى تطوير المنتج.

-أسلوب الحل الابداعي: يركز على تطوير المعايير المعتمدة من أجل الوصول إلى الأفكار الجديدة على إعتبار الابداع من أهم صفات المقاول الناجح.

رابعا:تأكيد الفكرة:

إن تحليل وإختبار الفكرة يعني قياس مدى قدرتها على إرضاء وجذب الزبائن،كمت أنها تعتبر دراسة جدوى نظرية وعملية تبحث في مدى الفوائد التي أن يحققها المشروع قبل بدايته

و يمكن تقسيم هذه المرحلة إلى قسمين:[4]

أ- جمع المعلومات: يتم الحصول على المعلومات من مشروعات قائمة أو مسسات متخصصة وغيرها من مكاتب دراسات الجدوى ومن المعلومات التي يجب التعرف عليهاعلى سبيل المثال:

المشتري يرغب في شراء1:سلعة2؛ بمواصفات محددة3؛بكمية معينة4؛ بسعرمناسب5؛ بجودة مناسبة6؛ من مصدر توريد مناسب7؛ بمواعيد تسليم مناسبة8؛ بشروط دفع معينة9 وبشروط خدمة مناسبة10...فهذه جملة شروط ومتطلبات المشترين وعلى البائع معرفتها وتوفيرها في المنتج المقدم.

ب- إختبار الفكرة: إن إختبار الفكرة عملية معقدة فهي تستلزم الاجابة على بعض التساؤلات المرتبطة بجمع المعلومات حول الزبائن والأسواق المحتملة ؛وهذا حتى لوتعلق الأمر بمشروع حرفي أو تجاري بسيط،هذه الأسئلة يمكن إعتبارها جوهرية،فبعد جمع المعلومات وتحديد الزبائن المستهدفين تأتي عملية اختبار الفكرة والتي تتضمن العناصر التالية:

- البحث عن العوامل الأساسية للنجاح
- دراسة التطور المتوقع لهذه العوامل
- تقدير نقاط قوة ونقاط ضعف المشروع

وبعد الأخذ بكل خطوات المشروع يمكن الوصول إلى قرار تنفيذ المشروع أو التخلي عنه.

مماسبق يتضح أن إقامة مشروع يحتاج إلى الكثير من مقومات النجاح ليكون مشروعا ناجحا، ولايمكن تجسيد أي مشروع مهما كان بسطا دون فكة، ومحاولة تنفيذ الفكرة على أرض الواقع يستوجب خطوات تختلف بنوع النشاط وأهداف المشروع في حد ذاته، والالمام بكل خطوات دراسة الجدوى والتي تستند على خصائص ومصادر الفكرة في ظل متغيرات البيئة الداخلية والخارجية،بالاضافة إلى الاستعدادات والمهارات المختلفة التي يمكن أن يمتلكها المقاول الناشىء.

... بالتوفيق مع المحاضرة القادمة ...