

الفصل الأول

دعوة إلى عالم المشروعات الصغيرة
هل ترغب في أن تكون رجل أعمال ناجح ؟

مقدمة :

يبدأ الدخول إلى عالم المشروعات الصغيرة بطرح مجموعة من الأسئلة أهمها: ماهو المقصود بالمشروع الصغير ؟ وماهى المزايا التى تعود على الفرد من إنشائه؟ وماهى أهميته للاقتصاد القومى؟ ماهى نوعيات المشروعات التى يستطيع الفرد الاستثمار فيها؟ وماهى المشاكل التى تعترض هذه المشروعات وتسبب فشلها . ما هى متطلبات رجل الاعمال الناجح والذى يستطيع إدارة هذا المشروع وإنجاحه وتغادى مسببات فشله .

تعريف المشروع الصغير

ربما يكون من المناسب عند بدء الحديث عن المشروعات الصغيرة أن نبداً بتعريف ماهو المقصود بالمشروع الصغير Small business . وهناك تعريفات كثيرة تتساوى تقريباً مع عدد الكتاب الذين تناولوا هذا الموضوع ومن هذه التعريفات التعريف التالى الذى يعرف المشروع الصغير على أنه :

"المشروع الذى يمتلكه ويديره صاحبة بمفرده ، لكن حجم مبيعاته محدود داخل الصناعة التى يعمل فيها "

"A Small business is one that is independently owned and operated and not dominated in its field of operations"

وهناك تعريف آخر يرى أن المشروع الصغير هو الذى يقل عدد العاملين فيه عن ١٠٠ عامل . وهناك تعريفات ربطت المشروع الصغير بحجم معين لرأس المال . لكن لظروف البيئة المصرية فإننا نرى أن المشروع الصغير هو المشروع الذى يمتلكه ويديره صاحبة وحجمه محدود داخل الصناعة التى يعمل فيها وعدد الموظفين فيه لايزيد عن ١٠٠ موظف وهذا وهو التعريف الذى سيعتمد عليه الكاتب فى هذا المرجع. وينطبق هذا التعريف على كل المشروعات الصغيرة التى تراها مثل المطاعم والورش الصغيرة ومحلات البقالة والمصانع الصغيرة (للملابس أو للأجهزة الصغيرة). المراكز الطبية والمستشفيات الخاصة ، المكاتب الهندسية الاستشارية ، أعمال المقاولات ، مكاتب الحمامة ، الصيدلية ، محلات بيع الملابس... الخ .

اهمية المشروع الصغير لصاحبه :

لكن لماذا يرغب البعض منا فى انشاء مشروع صغير خاص به ويفضله على الوظيفة مثلاً ؟ والإجابة أن هناك حاجات وطموحات معينة لا يشبعها الفرد إلا من خلال هذا المشروع . وعلى هذا سيتناول الكاتب سيتناول عرض الحاجات الخاصة بكل فرد منا ودور المشروع الصغير فى إشباع هذه الحاجات المتنوعة .

مزايا إنشاء المشروع الصغير

إن إنشاء مشروع صغير خاص بك عزيزى القارئ يحقق لك كصاحب لهذا المشروع المزايا التالية :

- ١ - الاستقلالية فى العمل Independence
- ٢ - فرصة تكوين ثروة مالية Financial opportunities
- ٣ - خدمة المجتمع الذى تعيش فيه Community Service
- ٤ - الأمان الوظيفى Job security
- ٥ - مشروع لك ولأولادك ولعائلتك Family employment
- ٦ - التحدى وإثبات الذات Challenge

وفيما يلى عرض مختصر للمزايا والفوائد التى تعود على الفرد من إنشاء المشروع الصغير :

١ - الاستقلالية :

وهى أن تستمتع بأن تكون أنت رئيس نفسك your own boss أو لا يوجد فوقك رئيس يأمرك بما يراه هو . ولقد قال لى أحد رجال الاعمال الناجحين الآن أنا لا أستطيع أن أعمل تحت رئاسة أحد !! بل أحب أن أكون أنا الرئيس . وعلى

هذا فإن المشروع الفردي يتيح لك تحقيق أفكارك وطموحاتك بشرط وجود هذه الافكار والطموحات أصلاً بالطبع!! وعلى هذا فإن المشروع الصغير يتيح للفرد الاستقلالية فى الادارة والاستقلالية فى تطبيق أفكاره .

٢ - تحقيق ثروة مالية :

بالطبع ستحقق ثروة أكبر إذا كنت تجيد إدارة المشروع الصغير او ستكون من المشاهير فى المجتمع وستكون هذه الثروة أضعاف أضعاف ماكنت ستحصل عليه من جراء العمل لدى الآخرين أو العمل فى وظيفة حكومية .

٣ - خدمة المجتمع الذى تعيش فيه :

فى بعض الأحيان يرى الكثير منا أن المجتمع بحاجة إلى سلع أو خدمة غير موجودة . فالطبيب الذى يخترع دواء لعلاج السرطان مثلاً لأن هذا الدواء غير موجود يخدم المجتمع بل والعالم كله إذا استطاع أن ينجح هذا الدواء . وبالمثل فى أى مهنة أو صناعة أخرى ، وعلى هذا فإن صاحب المشروع الصغير يخدم المجتمع الذى يعيش فيه من خلال هذا المشروع ويحس أن له دور فى تطور وتقدم هذا المجتمع .

٤ - الأمان الوظيفى :

نظراً لأن الدولة لاتقوم بتعيين الخريجين الآن فإن المشكلة التى تواجه آلاف بل ملايين الخريجين الآن هى إيجاد وظيفة . وعلى هذا فإن الفرد عندما يفكر وهو طالب فى مشروع صغير ، فهو بهذا يحل أهم مشكلة فى حياته الآن وهى الحصول على فرصة وظيفية متميزة . وبالطبع إذا توافرت هذه الفكرة يكون قد حقق الأمان الوظيفى لنفسه ولغيره فيما بعد .

٥ - مشروع لاولادك ولعائلتك :

لعل من المزايا الهامة أن يفيد الفرد أقاربه بالاضافة إلى افادة نفسه . وإذا كان الامان الوظيفى هو أن توفر وظيفة لنفسك ، فإن ظهور المشروع الصغير سوف يساعد على توفير الامان الوظيفى لأقاربك وجيرانك وربما زملائك الذين لايتوافر لديهم طموحك ويصبحوا بعد فترة يعملون لديك !! وهناك فائدة أساسية أخرى وهى أن توفر لاولادك مستقبل زاهر ملىء بالطموحات والفرص من خلال مشروع ناجح فى السوق يقومون هم بإستكمال رسالتك فى الحياة .

٦ - التحدى وإثبات الذات :

للانسان حاجات متعددة لعل من أهمها إثبات ذاته لنفسه أولاً ودخل مجتمعه على أنه شخص منتج ذو قيمة وذو فائدة للمجتمع . إن كل منا يحاول أن يثبت أنه يستطيع النجاح مثل الآخرين ويكون رجل أعمال ناجح مثل رجال الاعمال الناجحين أمثال طلعت حرب وغيره !

لكن ألا توجد مشاكل فى انشاء وتشغيل المشروعات الصغيرة ؟ بالطبع توجد مشاكل لكن لابد من التعرف عليها حتى يستطيع رجل الأعمال أو سيدة الاعمال التعرف عليها ومواجهتها من خلال الأفكار والمبادئ والأنوات العلمية المطروحة فى هذا الكتاب .

مشاكل المشروعات الصغيرة :

لايوجد مشروع بدون مشاكل . والمهم هو التعرف على هذه المشاكل وسبل مواجهتها . وهناك العديد من المشاكل التى من الممكن أن تواجه المشروع الصغير وهى :

Sales fluctuations

١ - تذبذب المبيعات

Competition

٢ - المنافسة الشديدة

Increased responsibilities	٣ - زيادة المسؤولية
Financial losses	٤ - الخسائر المالية
employee relations	٥ - العلاقة مع الموظفين
Laws & regulations	٦ - القوانين والتشريعات
risk of failure	٧ - مخاطر الفشل

ونتناول فيما يلى هذه المشاكل بشيء من التفصيل حتى نستطيع أن نعرف كيف نواجهها .

١ - تذبذب المبيعات

عادة ماتكون ظروف المنظمات الكبرى مستقرة وكذلك مبيعاتها بنسبه أعلى مما يحدث فى المشروعات الصغيرة . ويترتب على ماسبق أن الموظف الذى يعمل فى هذه المنظمات الضخمه يستطيع تخطيط حياته وأجازاته نظراً لأنه يتأثر بالاستقرار الموجود داخل الشركة التى يعمل فيها . والعكس بالنسبه للمشروعات الصغيرة والتى تتأثر مبيعاتها بشدة وهذا يؤثر بالطبع على العاملين داخل هذه المشروعات ويجعلهم غير مستقرين وبالتالي تشتت تركيزهم بين العمل الحالى وبين البحث المستمر عن فرصة أكثر استقراراً ، ويعكس هذا أن المشروع الصغير يعانى من مشكلة أساسية وهى حرمانه من الكفاءات المتميزة التى ترغب فى حد أدنى من الاستقرار . لكن على صاحب المشروع التمسك بالكفاءات المتميزة من خلال تقديم كافة الإغراءات لها .

٢ - المنافسة :

تمثل المنافسة أحد المشاكل الاساسية عند إمتلاك مشروع صغير فقد يبدأ

الفرد مشروع صغير ويظل يعمل أربع أو خمس سنوات دون تحقيق أرباح مرضيه . فمثلاً كان هناك الكثير من المطاعم المشهورة فى القاهرة ، لكن عندما دخلت الشركات الكبرى (ومبى ، كنتاكى ، تكساس وغيرهم) بدأت هذه المطاعم تعاني من المنافسة لأن هذه الشركات تدير مطاعمها من خلال إدارة محترفة وبالتالي فهم أقوى من المطاعم الفردية التى تدار بناءً على الخبرة والسمعة الماضيه وهما لا يكفيان وحدهما فى مواجهة هذه الشركات العالمية العملاقة . وفى ظل هذا المناخ التنافسى المعتمد على الادارة المحترفة العلمية بدرجة ١٠٠٪ ، فإن على صاحب المشروع الصغير الاعتماد هو الآخر على الإدارة المحترفة حيث لا يوجد أمامه أى بديل آخر .

٣ - زيادة المسئولية :

يكون المالك هو المسئول عن كل شئ تقريباً فى المشروع الصغير لكن المشكلة تزداد عندما يكبر المشروع . فالمالك يقوم بوظيفة المحاسبة وإمساك دفاتر المشروع ، وهو الذى يعقد الصفقات مع العملاء ، وهو الذى يعين الموظفين ، وهو الذى يدير المشروع وعلى هذا فهو يعمل لساعات عديدة وطوال الاسبوع كما أنه هو المحتمل لأى خسارة .

وبما أن لكل إنسان طاقة محدودة Span of control ووقت محدد Span of time فإن تحميل صاحب المشروع الصغير بأعباء تزيد باستمرار مع زيادة حجم المشروع وتنوع أعبائه ، يؤدي الى زيادة المسئولية والتي تؤدي فى النهاية إلى عدم قدرة صاحب المشروع على السيطرة على كل هذه الامور . ويؤدي ما سبق إلى ضعف الكفاءة فى إدارة المشروع وبالتالي إضعاف موقفه التنافسى فى السوق . وعلى صاحب المشروع التنبه إلى ذلك والاستعانة بالمتخصصين فى الوقت المناسب خاصة عندما يبدأ المشروع فى النمو والكبر .

٤ - تحمل كل الخسائر المالية :

عندما يقوم شخص واحد بإتخاذ كل القرارات (وهي قرارات فنية ومتنوعة منها التسويقي ، ومنها الانتاجي ، ومنها المالي) ، فمن المستحيل أن تكون كل هذه القرارات صائبة . فقد يزيد المخزون عن حاجة المشروع أو يقل ، وقد يكون إنتاج المشروع بتكلفة أعلى من المنافسين ، أو قد يؤدي تخفيض سعر المنتج الى عدم زيادة مبيعاته كما كان المالك يتوقع ، القيام بحملة اعلانية لكنها لم تحقق الغرض المطلوب وغيرها من القرارات .

وبالطبع سيتحمل المالك كل الخسائر الناتجة عن القرارات السابقة وإذا حدث منها الكثير فإن الافلاس سيكون من نصيب هذا المالك . والعلاج هنا هو الاستعانة بالمتخصصين والاستشاريين في كل هذه القرارات السابقة حتى يضمن المالك صحة هذه القرارات بقدر الامكان .

٥ - العلاقة مع العاملين :

لأن عدد العاملين صغير في المشروعات الصغيرة فإن المالك يراقبهم مراقبة مباشرة . وتؤدي هذه المراقبة المباشرة إلى حرمان العاملين من التحدث مع بعضهم ولو قليلاً أثناء العمل . ولوتخيلنا أن الموظف يقضى أغلب وقته اليومي في عمله ويدون كلام ولدة عام مثلاً فلنا أن نتخيل أثر هذا على العامل .

ولا يقصد الكاتب أن يتفرغ الموظفين للكلام مع بعضهم على حساب العمل ، لكن السماح لهم بالحد الأدنى من النواحي الاجتماعية . وهناك مشكلة أخرى تظهر داخل المشروعات الصغيرة وهي تحديد من يعمل ماذا Who will do what? . ونظراً لقله العدد يقوم المالك أحياناً بتحميل بعض الأشخاص بمهام كثيرة بينما يوجد غيرهم يمارس مهام أقل . وهناك مشكلة أخرى أيضاً وهي المكافآت حيث لا توجد قواعد رسمية موضوعية عادلة لتوزيع المكافآت بين العاملين

مما يؤدي إلى عدم رضا العاملين وبالتالي يكون الرد على ذلك إما بعدم التركيز في العمل وبالتالي تقديم منتج أو خدمة رديئة أو إغضاب العميل أو كلاهما .

٦ - القوانين والتشريعات :

تخضع المشروعات الصغيرة مثل غيرها من المشروعات للعديد من القوانين والتشريعات أهمها القوانين الخاصة بالتأمينات على العاملين الذين يعملون بداخل هذه المشروعات (يدفع كل صاحب عمل مبلغ تأميني لكل عامل) . كما يطلب القانون تحصيل ضرائب على كل وحدة يبيعها (ضريبة المبيعات) . كما أن المشروع الصغير مطالب بأن يحصل على تصريح قبل بدء النشاط واستخراج شهادات صحية للعاملين الذي يعملون في كل مايتعلق بالطعام والشراب ومحلات الكوافير . كما أن الدولة تنظم ساعات العمل وعدد أيام العمل الاسبوعي بالاضافة إلى ضرورة مراعاة جوانب الأمان والمتطلبات الصحية . كما أن الأحياء تنظم عملية الارتفاعات والاماكن المسموح بها اقامة أنشطة معنية . فمثلاً يمنع اقامة محلات تجارية في الاماكن المخصصة للسكن والاقامة . وعلى هذا فإن المالك يجب أن يكون على إلمام تام بذلك ولا بد من الاستعانة بخبير قانوني في هذا الشأن .

٧ - مخاطر الافلاس :

إن أخطر مشكلة تواجه صاحب المشروع الفردي هو تعرضه لخسارة معظم أو كل رأسماله المستثمر في المشروع نتيجة قرارات غير سليمة بالطبع . فمثلاً قد يحدث كساد في السوق ولدة طويلة مما يؤدي إلى عدم قدرة المشروع الصغير على الاستمرار بعكس الحال في الشركات الكبرى التي تستطيع تحمل هذه الفترة . وعندما يفقد صاحب المشروع كل امواله فإن النتيجة هي افلاس المشروع والخروج من السوق وإغلاق المشروع نهائياً وضياع كل أحلامه .

دور المشروعات الصغيرة فى الاقتصاد القومى :

بالإضافة إلى أهمية المشروع الصغير لصاحبه ، فإن للمشروع الصغير تأثير واضح على الاقتصاد القومى ونظراً لعدم وجود إحصائيات عن المشروعات الصغيرة فى مصر ، فإننا سوف نتطرق لأثر هذه المشروعات على الاقتصاد الأمريكى مع ملاحظة أنها تعطى نفس الأثر فى مصر تقريباً . ويظهر دور المشروعات الصغيرة فى الاقتصاد القومى لأى دولة من خلال التعرف على أثر هذه المشروعات حيث :

١ - وفرت المشروعات الصغيرة ١٠٦ مليون فرصة عمل عام ١٩٨٥ داخل الولايات المتحدة الأمريكية (لاحظ مدى مساهمة المشروعات الصغيرة فى توليد فرص عمل فى مصر الآن) .

٢ - تزايدت نسبة النساء اللاتى يملكن مشروعات صغيرة فى الولايات المتحدة حيث وصلت الى ٢,٨ مليون سيدة . والمتوقع أن تصل نسبة السيدات اللاتى يملكن مشروعات صغيرة إلى ٥٠٪ من عدد المشروعات عام ٢٠٠٠ .

٣ - تساهم المشروعات الصغيرة فى حل مشكلة البطالة وتوفير فرص عمل وتمثل المشروعات الصغيرة حوالى ٥٨٪ من حجم العمالة فى الولايات المتحدة الأمريكية .

٤ - تقبل المشروعات الصغيرة على أنشطة لاتقبل عليها المشروعات الكبرى وبالتالي فهى تلعب دوراً فعالاً فى إدخال أنشطة جديدة إلى الاسواق .

٥ - تقدم المشروعات الصغيرة فرصاً للموظفين أو العاملين عديمى الخبرة والذين لايجدون فرص للعماله فى المشروعات الكبرى على الأقل فى بداية حياتهم الوظيفية .

٦ - هناك تشكيكه مختلفه للأفراد الذين يقومون بإنشاء مشروعات صغيرة يوضحها الجدول التالى :

جدول (١/١)
من الذى يبدأ مشروعاً صغيراً

٢٥٪ ٣٩٪ ٢٤٪ ١١٪	٢٠ - ٢٩ سنة . ٣٠ - ٣٩ سنة . ٤٠ - ٤٩ سنة . ٥٠ فما فوق .	العمر
٧٧٪ ٢٣٪	ذكر أنثى	الجنس
٤٢٪ ١٨٪ ١٠٪ ٨٪ ٦٪ ٦٪ ٦٪ ٤٪	١ - من الوظيفة السابقة لصاحبه . ٢ - إهتمامات شخصية لصاحبه . ٣ - الصدفة . ٤ - إقتراح من آخرين . ٥ - من خلال التعليم . ٦ - مشتق من نشاط عائلته . ٧ - بالتعاون مع أصدقائه . ٨ - أخرى .	مصدر فكرة المشروع
٤٦٪ ١٦٪ ١٤٪ ١٢٪ ١٢٪	مشروع صغير . مشروع كبير . يمتلك مشروعاً . مشروع متوسط . أخرى .	العمل السابق لصاحب المشروع (كان يعمل قبل ذلك فى ...)

ويتضح أن غالبية أصحاب المشروعات الصغيرة تقع فى الفئة السنية الصغيرة (٨٩٪) فى الفئة السنية من ٢٠ - ٤٩ سنة . كما أن الغالبية تستفيد من الخبرة التى حصلت عليها من الوظيفة السابقة والاهتمامات الشخصية لصاحبها (٦٠٪) . وبالرغم من أن النسبة الغالبة من أصحاب المشروعات من الذكور حسب الاحصائيات القديمة (٧٧٪) ، إلا أن الدراسات أوضحت أن نصيب المرأة سيصل الى ٥٠٪ خلال عام ٢٠٠٠ .

الانواع المختلفة للمشروعات الصغيرة

ربما يطرح الفرد الذى يرغب فى إنشاء مشروع صغير التساؤل التالى :

ماهو النشاط الذى يفضل أن أنشئ مشروع فيه ؟ وربما يكون هذا هو أول تساؤل مطلوب الإجابة عليه ويمكن القول أن القطاعات الرئيسية والتى يمكن للفرد إنشاء مشروع صغير فيها هى :

القطاع الصناعى

هناك الكثير من الأنشطة الصناعية التى يمكن للفرد المبتدىء انشاء مشروع صغير أن يبدأ بها ومنها : صناعة الطباعة ، مصنع لانتاج الآيس كريم ، مصنع للمخبوزات والعجائن ، مصنع لانتاج لعب الاطفال ، انتاج المخللات والمرببات ، مصنع للأثاث ، مصنع للملابس بكافة أنواعها (أطفال - رجال - نساء) مصنع لإنتاج الزبادى وهناك أمثلة أخرى على ذلك كثيرة .

وتقوم كل المصانع الصغيرة السابقة بنفس المهام تقريباً حيث تقوم بتحويل transformation مجموعة من المدخلات Inputs (المواد الخام - الآلات - العمال) الى مجموعة من المخرجات Outputs وهى المنتجات تامة الصنع التى يقبلها السوق بالسعر المناسب والجودة المناسبة . ومن المهم التأكيد على حقيقة

مؤكدة وهى أن أى مصنع من المصانع السابقة لن يستمر إلا إذا قدم منتجات تفوق منافسيه من حيث الجودة والسعر .

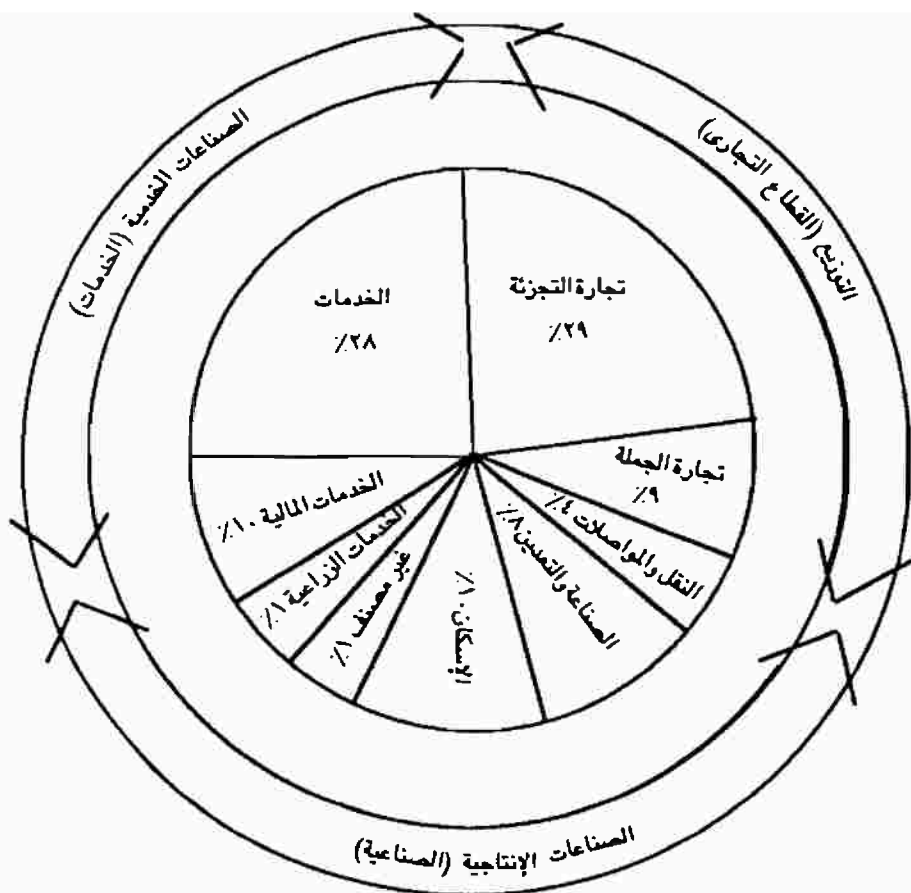
القطاع التجارى

النوع الثانى من المشروعات الصغيرة هو قطاع التجارة والوساطة سواء تجارة الجملة أو تجارة التجزئة . وتاجر الجملة wholesaler هو الذى يشتري البضاعة من القطاع الصناعى (السابق الاشارة إليه) ثم يبيعها إلى تاجر التجزئة . أما تاجر التجزئة retailer هو الذى نشتري نحن منه كمستهلكين إحتياجاتنا مباشرة والمثال على ذلك السوبر ماركت ، موزعى السيارات ، الصيدليات التى نشتري منها الدواء ، محلات الاثاث الخ فهى تقوم بالشراء من تاجر الجملة ثم تبيع لنا هذه المنتجات .

قطاع الخدمات

وهو القطاع الجذاب لأصحاب المشروعات الصغيرة فى المستقبل والذى تزيد فيه فرص إنشاء المشروعات الصغيرة بسرعة مذهلة . والأمثلة على ذلك الفنادق ، محلات التنظيف الجاف dry clean ، محلات اصلاح الاحذية ، الكوافير ، المطاعم ، المشروعات السياحية ، الخ وهذه المشروعات لاتحتاج إلى استثمارات ضخمة إذا ما قورنت مثلا بمشروعات القطاع الصناعى .

ويوضح الشكل التالى توزيع المشروعات الصغيرة حسب انواع الصناعات المختلفة .



شكل (١/١)

المجالات المختلفة لأصحاب المشروعات الصغيرة

متطلبات رجل الاعمال الصغير الناجح

يطرح العرض السابق سؤالاً أساسياً وهو ما إذا كانت المشروعات الصغيرة مطلوبة ولها مزاياها العديدة ، لكن في نفس الوقت لها مخاطرها التي يجب إدارتها جيداً والتقليل من أثارها ، فإن السؤال المنطقي هو كيف نتغلب على هذه المخاطر أو المشاكل ؟ أو بمعنى آخر ما هي مواصفات صاحب المشروع الفردي الناجح أو رجل الأعمال الناجح أو ما يطلق عليه entrepreneur الذي يستطيع تجنب مشروعة كل المخاطر السابقة ؟ إن الإجابة تقتضى تعريف من هو رجل الأعمال هذا .

يقصد برجل الأعمال هذا الشخص الذى ينظم ، ويملك ، ويدير ، ويتحمل مخاطر المشروع الذى يديره :

"An entrepreneur is an individual who organizes, owns, manages, and assumes the risks of a business (Hodgehs & Kuratko, 1992) .

ونظراً لأن رجل الأعمال الناجح هو العمود الفقري لنجاح مشروعه وللاقتصاد فى أى دولة فإن الباحثين قد إهتموا بتحديد الخصائص الأساسية لهذا الرجل . وعموماً لا توجد خصائص عامة لكن يلاحظ أن معظم رجال الأعمال الناجحين يشتركون فى صفات أساسية تتضمن : التميز فى مجال عملهم ، المبادرة ، الشخصية ، الفهم الواضح للبيئة التى يعمل فيها المشروع ، اتجاهاته الإيجابية ، النضج والكفاءة . وعلى هذا يمكن تلخيص خصائص ومتطلبات صاحب المشروع الناجح فى:

١ - التميز والكفاءة فى مجال العمل technical Competence

٢ - القدرة الفكرية والعقلية mental ability

٣ - مهارات التعامل مع العنصر البشرى human relations skills

٤ - ان يتوافر لديه الحافز المستمر لتحقيق انجاز كبير

high achivement drive

٥ - الابداع والقدرة على الخلق والابتكار Creativity

وفيما يلى شرح مبسط لهذه الخصائص العامة للنجاح نظراً لأهميتها للمشروع.

١ - التميز والكفاءة فى مجال العمل

من أهم عوامل النجاح ان لم يكن أهمها على الاطلاق فى المشروعات الصغيرة التميز والكفاءة فى مجال العمل . والمقصود بذلك ان المالك لابد أن يكون لديه المام كافى بما يعمل فيه . فالتاجر الذى لايعرف قواعد السوق وكيف يبيع بضاعته وكيف يختار عملائه سوف يفشل ويخرج من السوق ، وبالرغم من بساطة هذه الحقيقية ، إلا أن الواقع يقول غير ذلك فنحن نسمع ونقرأ يومياً عن عشرات الحالات التى فشل أصحابها نظراً لأنهم لايمتلكون الكفاءة والالمام بمجال العمل . وعلى هذا فإن أولى عوامل النجاح فى المشروعات الصغيرة هو الجانب الخاص بكيف تؤدي هذا العمل ؟ "how - to - do- it" side of the job .

٢ - القدرة العقلية والفكرية

صاحب المشروع الفردى هو الذى يوجه الآخرين وهو منبع الافكار الجديدة فى مشروعه . ويقصد بالقدرة العقلية والفكرية القدرة على الفهم والاستيعاب The capacity to know and understand . ويستخدم رجل الاعمال هذه القدرة على صياغة خطط تنافسية لمشروعه . ولكى يستطيع ذلك لابد أن تكون لديه القدرة على رؤية المشروع ككل ومن أعلى Viewing from the top وإذا كانت القدرة والتميز الفنى فى مجال العمل يساعد رجل الاعمال الناجح فى التعرف على كيفية أداء كل نشاط ، فإن القدرة العقلية والفكرية تساعد على كيفية ربط هذه الأنشطة مع بعضها how all the jobs Interrelate .
أننا نعننى بذلك القدرة على ربط كل أجزاء المشروع مع بعضها pull everything together (sexton & Bowmwn, 1985) ويلاحظ أن نقص هذه القدرة يؤدي إلى إلتقان كل وظيفة من الداخل ، دون ربطها مع الوظائف الأخرى والتي قد تكون متعارضة معها فى أحيان كثيرة . وهذا يؤدي فى الأجل الطويل إلى دخول تروس كل وظيفة فى صدام مع تروس الوظائف الأخرى مما يؤدي إلى إيقاف المشروع ككل .

٣ - مهارات التعامل مع العنصر البشرى

العنصر البشرى هو العنصر الحاكم فى أى منظمه أى هو الذى يحقق النجاح من خلال استخدام العناصر الأخرى ، ومن ثم فإن من أهم خصائص رجل الأعمال الناجح أن يستطيع التعرف على واستخدام مواطن القوة الخاصة بكل موظف وتوجيهها التوجيه السليم . وبالإضافة إلى ذلك يستطيع أن يحقق تناسقاً بين موظفيه وموردية ومستهلكية والمجتمع المحيط به . بإختصار لابد أن يجيد عمليات الاتصال مع البشر communicate ، تحفيز هؤلاء البشر motivate بما يتناسب معهم وأخيراً قيادتهم lead لانجاح مشروعة .

٤ - حب الانجاز

يتسم رجال الأعمال الناجحين دائماً بالانجاز العالى والمرتفع high achiever وهم دائماً يرغبون ويعملون على انجاز الاشياء get things done وعلى هذا فهم موجهون بالتصرف والانجاز لبالكلام action oriented وقيسون تصرفاتهم بالنتائج دائماً بالسؤال الأتى هل نجحت مجهوداتى ؟
was I successful in my effort ?

كيف يمكن الوصول إلى الانجاز المرتفع ؟

ربما يثار تساؤل أساسى وهو كيف يمكن تطوير الانجاز ؟ إن الاجابة تكمن فى أن هناك أربعة وسائل تفيد فى ذلك: (Miron & McClland and, 1979) وهى:

أ - تحليل المؤشرات الخاصة بكل قرار (المبيعات ، الأرباح ، هامش الربح) للتعرف على جدوى هذا القرار . ويفيد هذا التحليل فى متابعة التقدم أو الانحراف الذى يحدث فى نتائج هذا القرار .

ب - المقارنة المستمرة بالمشروعات الناجحة فى نفس المجال لتقليدهم ونقل نجاحاتهم على الأقل داخل المشروع .

ج - تطوير النظرة الذاتية والانطباع image عن الفرد بمعنى أن يغير من نظره لنفسه باستمرار وعلى أنه شخص يحب النجاح والتحدى المستمر . فمثلاً من

مجرد صاحب مشروع صغير إلى صاحب منظمه كبرى وبعد أن ينجح فى ذلك فإن النظرة الجديدة تتحول إلى رجل أعمال ناجح وله دور اساسى فى النهوض بإقتصاد الدولة .

د - ربط الاحلام بالقدرة على تطبيقها . قد يكون تطوير النظرة السابقة حلم جميل لكن لن يستطيع كل الناس تطبيق ذلك . وخطورة الاحلام أنها قد تتحول إلى دمار شامل إذا لم يستطع الانسان تحقيقها .

٥ - الإبداع والقدرة على الخلق والابتكار :

يقصد بالابداع creativity القدرة على تشغيل المعلومات بطريقة تؤدي إلى خلق شىء جديد new لأول مرة original وله معنى meaningful . وهناك أربعة مداخل لتحقيق عملية الابداع هذه وهى :

أ - الابتكار innovation وهو الإتيان بشىء جديد يحتاجه السوق لأول مرة أى لم يسبق صاحب المشروع أحد إليه . وقد يستطيع فرد الإتيان بفكرة جديدة (إبتكارها) لم يسبقه أحد إليها قبل ذلك . وتؤدي إلى نجاح المشروع . وكما يقولون إن الفرص موجودة منذ قيام البشرية لكن رجل الاعمال الناجح هو الذى يقتنصها . وكما يقول هيلتون مؤسس سلسلة فنادق هيلتون الشهيرة أنه نجح لأنه استطاع اقتناص الفرصة بينما فشل الآخرون فى الانتباه لوجود هذه الفرصة . ويرى هيلتون أن الآخرين كانوا يستطيعون النجاح إذا فعلوا ما فعل هو ، لكنهم ففقوا المبادرة فى رؤية مارأة هو !

ب - ربط الأمور مع بعضها والقدرة على التحليل Synthesis وهى قدرة صاحب المشروع الصغير على ربط معلومات من مصادر مختلفة مع بعضها وتحليلها ووضعها فى قالب متكامل جديد مفيد للسوق . فمثلاً الشركات التى تعمل فى

صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية استخدمت إمكانات الحاسب الإلكتروني في توليد صناعة جديدة أكثر تطوراً للاتصالات تجمع بين الصناعتين .

ج - تقليد الآخرين duplication بمعنى أنه إذا لم تستطع أن تكون مجدداً قلد الأفكار الجيدة لدى الآخرين if you cannot be original, copy good ideas فمن خلال التعرف على مايفعله قادة الصناعة التي تعمل فيها ، تقوم كثير من المشروعات الصغيرة بتعديل منتجاتها وخدماتها في ضوء مايقدمه الآخرون .

د - نقل الأفكار الناجحة من صناعات أخرى extention من خلال توسيع حدود المشروع الحالية من خلال تطبيق أفكار ناجحة في مجال معين إلى مجال آخر . فمثلاً عندما بدأ صاحب محلات ماك دونالدز في نشر سلسلة محلاته في جميع أنحاء الولايات المتحدة ، قام البعض بنقل نفس الفكرة لكن لمنتجات أخرى . فالان يلاحظ أن الدجاج ، البيتزا ، وحتى الایس كريم كلها منتجات تباع بنفس الفكرة التي بدأها صاحب محلات سلسلة ماك دونالدز . ويلاحظ أنه من خلال نقل الأفكار الناجحة من صناعات أخرى ، يستطيع أصحاب المشروعات الصغيرة تحقيق نجاحات في أعمالهم .

ويلاحظ أن العمل الابداعي قد يتضمن الأربعة أوجه السابقة وإن كان الابتكار هو أصعبها . ويلاحظ أن العملية الابداعية لاتعرف الحلول الوسط فهي إما موجودة عند رجل الاعمال أو أنها غير موجودة لكن يمكن عموماً تطوير هذه القدرة من خلال :

أ - عدم تقييد التفكير وفك العقل من عقالة . فرجال الاعمال الناجحين لايتقيدون بالوضع الحالي ولاينظرون إلى مشاكلهم من منظور تقليدي أنهم يتجهون إلى الاساليب غير المألوفة لحل هذه المشاكل . أو قل البدء من الصفر .

ب - عود نفسك على التفكير الخلاق بصورة منظمة حيث إن الفرد الناجح لابد أن يعترف أن الابتكار عملية ضرورية ومطلوبة ومستمرة .

ج - لابد من الاعتماد على المحاوره والعصف الذهنى brainstorming مع العاملين معك فى المشروع الصغير للتعرف على آرائهم وأفكارهم باستمرار من خلال لقاء مفتوح ومنظم ومستمر وبون التقليل من أى فكرة وعدم انتقادها .

د - بناء مناخ داخلى climate يشجع التجديد والابتكار وذلك من خلال :

- * الرغبة فى تقبل التغيير من قبل مالك المشروع .
- * الاستماع للأفكار والآراء الجديدة والتفاعل معها .
- * عدم الخوف من الوقوع فى بعض الأخطاء .
- * إختيار وترقية الأفراد بناءً على قدرتهم على الابتكار والتجديد .
- * استخدام النظم التى تشجع على الابتكار والتجديد مثل نظم الاقتراحات وجلسات العصف الذهنى .
- * تسخير الموارد المالية والادارية والبشرية اللازمة لتحقيق الأهداف .

والآن أسال نفسك عزيزى القارئ هل تملك كل متطلبات رجل الاعمال الناجح السابقة أو بعض منها ؟ وماهى هذه النسبة ؟ إن درجة نجاح المشروع الصغير ترتبط بالدرجة التى ستحصل عليها والتى تحدد مدى إمتلاكك لهذه المتطلبات . بمعنى إذا كنت تملك فعلاً كل هذه المتطلبات فإن المشروع سينجح بنسبة ١٠٠٪ ، وإذا كنت تملك ١٠٪ فقط فإن احتمالات نجاح المشروع ١٠٪ فقط أيضا . لكن ربما تتضح هذه الإجابة أكثر بعد التعرف على طموحاتك وحاجاتك ومدى تناسبها مع مايقدمه ويحققه المشروع الصغير لصاحبه .

موعد مع الفضل

قضى أحد المهندسين من خريجي جامعة القاهرة ١٠ سنوات فى احدى دول الخليج وحقق مدخرات قدرها ٤٠٠,٠٠٠ ج وقام بشراء محل فى شارع جامعة القاهرة لبيع الأثاث المنزلى الراقى بجوار حديقة الحيوان وتكلف حوالى ٥٠,٠٠٠ ج فى عمل الديكورات الخاصة بالمحل واشترى أثاث بمبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ج وبعد عامين من تاريخ الافتتاح وجد أن الطلب على الأثاث فى هذا المكان غير اقتصادى وبدأ يحقق خسائره ونصحه صديقة بأنه من الأفضل فتح مطعم لأن طلبه الجامعة بالآلاف وسوف يشنرون منه وسوف يكسب الآلاف أيضا فقام ببيع الأثاث بنصف الثمن وتغيير ديكورات المحل وكلفه هذا ١٠٠,٠٠٠ ج بعد أن قام بتغيير رخصة المحل الى مطعم . وبعد عامين آخرين لم يحقق المطعم الأرباح المتوقعه لأنه فى شارع جانبي وخسر فى هذه العملية حوالى ١٠٠,٠٠٠ ج هى ثمن الديكورات بالاضافة إلى ٢٠٠,٠٠٠ ثمن المعدات التى اشتراها وبيعت بعد عامين بمبلغ ٥٠,٠٠٠ ج وأخيراً نصحه زميل آخر بفتح مكتبه لبيع الأدوات الكتابية ولتصوير المذكرات والأوراق للطلبة . غير أنه هذا تطلب القيام بتغيير نشاط المحل واستخراج تراخيص جديدة وعمل ديكورات جديدة - جذابة - تكلفت ٩٠,٠٠٠ ج . لكن بما أن المشروع فى شارع جانبي وهادى فإن الطلب على المحل لم يحقق ما هو مطلوب خاصة وأن جامعة القاهرة محاطة بمركز متكامل من محلات التصوير (٥٠ محل) وبينها منافسة شديدة وتقدم خدماتها بأسعار منخفضة جداً

والسؤال الآن : هل نعتقد أن هذا الفرد يصلح لأن يكون صاحب مشروع فردى أم من الأفضل أن يكون موظف يعمل لدى الآخرين .

* هذه الحالة حقيقية وكل بياناتها حقيقية وحدثت فى الفترة من ١٩٨٥ - ١٩٩٧ .
مطلوب حساب جملة الخسائر التى خسرها هذا المهندس .

تطبيق عملى للمفاهيم