

محاضرات في مقياس المقاولاتية
موجهة لطلبة السنة الثالثة ليسانس علم الاجتماع
الأستاذ: أ.د. حسان تريكي

المحور الثاني (المحاضرة 3): دراسة وتحليل فكرة المشروع

تعرف الفكرة على أنها كل ما يتبادر إلى الذهن أو يخطر في عقل الانسان من حلول أو اقتراحات نتيجة تحليله للأحداث التي تدور حوله، وتظهر من خلال التأمل والتدبر والإلهام. وخلال السيرورة المقاولاتية يتم تحويل الفكرة إلى مقولة فعلية تنشط في محيطها بما تقدمه من سلع أو خدمات، إذ أنه من غير الممكن تجسيد فكرة كما هي، وإنما تمر بعدة مراحل تبدأ من إيجاد الفكرة إلى صقلها واثمينها ومن ثمة التدرج حتى الوصول إلى مزولة المقولة لنشاطها وتحقيق النجاح، أي الانتقال من الفكرة إلى الفرصة، التحضير ثم الانطلاق. ويمر انشاء أي المشروع مقاولاتي بالخطوات الأساسية التالية:

أولاً: البحث عن الفكرة:

ينطلق أي مشروع ناجح من فكرة جيدة وواضحة، ففكرة المشروع هي وصف دقيق ومختصر للمشروع المراد القيام به والفكرة تعبر عن الأمل الذي يتعلق به صاحب المشروع بغية تجسيد طموحاته، ويمكن أن تتبلور الفكرة من خلال؛ ملاحظة الحياة اليومية ومتابعة الأحداث الجارية التي تسمح بمعرفة اتجاهات السوق واختيار الصناعة والتجارة، استغلال الفرص، البحث عن الحلول للمشكلات، البحث والتطوير أو الابتكار. وحتى تتجح الفكرة يجب أن تكون قابلة للقياس، واقعية، ومحددة الأهداف، لأن الفكرة الأولية هي التي تتحول فيما بعد إلى مشاريع ناجحة ثم إلى مؤسسة. وتتضمن هذه المرحلة:

أ - توليد الفكرة: توجد العديد من التقنيات الخاصة بتوليد الأفكار المتعلقة بإنشاء المشروع المقاولاتي، نذكر منها:

- طريقة العصف الذهني: وهنا يجتمع مجموعة الأفراد ، أين يتم بتقديم مجموعة كبيرة من الأفكار بحيث يتم عرض عدد كبير من الأفكار، ويمكن تحيينها مع بلورة فكرة المشروع.

- حلقات النقاش: وفي هذه الطريقة يجتمع مجموعة الأفراد في شكل حلقة نقاش من أجل تقديم أفكار جديدة حول المنتجات الموجودة أو حل مشكل موجود على مستوى منتجات المؤسسة، هذه الطريقة تختلف عن الأول في أنها أقل بعدا ولكن عملية أكثر.

ب - **صياغة الفكرة:** بعد توليد الفكرة، تأتي خطوة هامة هي صياغة الفكرة ؛ أي القدرة عن التعبير عنها وشرحها بشكل واضح وتحديد معالمها، ووصف مكوناتها، ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تتضح، ويمكن وضع تعريف لها والغرض منها، ويشترط أن تكون الصياغة واقعية، قابلة للقياس ومحددة.

ج- **تثمين الفكرة:** بالحصول على الفكرة ووجود الرغبة تبدأ مرحلة جزئية مهمة، وهي التثمين الذي ينم عن المبادرة فقد تكون الفكرة ملائمة كما هي أو أنها تستدعي الصقل أو البلورة التي تحدد مدى صحتها وجودتها في التنفيذ، بمعنى آخر مدى تلاؤمها مع المحيط: الاقتصادي، الاجتماعي، الثقافي، القانوني، وكذا التنافسي، لذلك فهي تخضع لجملة من الاختبارات، فقد يتم الاستعانة بقواعد البيانات وبنوك المعلومات واستشارة الخبراء والمختصين وحتى الزبائن، والبحث عن الإطار المبدئي لتنفيذ هذه الفكرة وجعلها فرصة ملائمة يمكن استغلالها والاستفادة منها.

ثانيا : مرحلة دراسة وتحليل السوق وبيئة المشروع المقاولاتي:

دراسة السوق هي خطوة هامة في بلورة المشروع المقاولاتي وهي وسيلة لجمع المعلومات وتحليلها وتفسيرها، مما يؤدي في الأخير إلى التمكن من تحديد العناصر التالية:

- تحليل المحيط الكلي للمؤسسة الذي يشمل المحيط الاقتصادي و القانوني.
- وصف السوق من خلال تحديد حجمها وتقسيمها بين مختلف فئات المستهلكين وبين مختلف العلامات المتواجدة، ويتضمن تحديد الطلب والمبيعات المحتملة لمنتج المؤسسة، دراسة سلوك ورغبات المستهلكين ، دراسة المنافسين، تحديد الفجوة التسويقية التي سيغطيها المشروع والتعرف على القوانين والتشريعات ذات العلاقة بنوع النشاط الذي سوف يمارسه صاحب المشروع.

ومن بين التحاليل المهمة لأي مشروع مقاولاتي سواء كان صغيرا أو متوسطا هو تحليل (SOWT) لأنه يساعد على تعزيز للمشروع (المقولة) واستدامته في السوق؛ مما يساعد على تطوير العمل بطريقة صحيحة وبفوائد أكثر، ويجعل صاحب العمل يهتم فقط بالإستراتيجية العاملة للمشروع حتى يتميز على باقي المنافسين في السوق.

ثالثا: مرحلة البحث عن التمويل:

مرحلة البحث عن التمويل هي حجر الزاوية في إنشاء أي مشروع مقاولاتي، وتتضمن تحديد الاحتياجات المالية بدقة عبر دراسة الجدوى، ثم البحث عن مصادر تمويل مناسبة، وهنا يمكن التمييز بين قسمين من مصادر التمويل:

- **مصادر ذاتية:** وتتكون من الأموال الشخصية التي يحصل عليها صاحب المشروع من خلال علاقاته مع المحيط مثل العائلة والأصدقاء، إضافة إلى مساهمة الشركاء، و يكون هذا الجزء من الأموال ضروري في مرحلة الانطلاق و النمو، و هو أيضا عامل مهم لان للمساهمة الشخصية تترجم ثقة صاحب المشروع في مشروعه.
- **التمويل الخارجي:** المساهمة الخاصة مهمة لكنها غالبا ما تكون غير كافية خاصة في مرحلة النمو، لهذا فيسكون صاحب المشروع مجبرا على البحث عن مصادر إضافية، فيلجأ صاحب المشروع لطلب تمويل خارجي، وتتوقف قدرة على الحصول على أموال خارجية على ما يلي :

- حجم الأموال المطلوبة.
- المردودية الاقتصادية.
- القدرة على تسديد الدين.

رابعا : تحديد الجوانب الفنية والتشغيلية:

يتمثل في وضع خطة عمل مفصلة لتجسيد الفكرة على أرض الواقع وتتضمن **الجوانب الفنية**؛ تحديد موقع المشروع ومساحته، المعدات، المواد الأولية، التكنولوجيا المستخدمة، الطاقة الإنتاجية، أما **الجوانب التشغيلية** فتتضمن ؛ الهيكل التنظيمي ، المهام، التنظيم الداخلي، تأهيل العنصر البشري وتكوينه لامتلاك المهارات التقنية والقيادية والصيانة واللوجستيك.

خامسا - مرحلة إعداد مخطط الأعمال:

في هذه المرحلة تم تحويل الفكرة إلى مستند أو وثيقة استراتيجية مفصلة تشمل الرؤية، الدراسات التسويقية، التنظيمية، الإنتاجية، والمالية. ومخطط الأعمال هو عبارة عن وثيقة تقديرية تحضر من طرف منشئ المؤسسة، والتي تدل بصفة تفصيلية على محتوى المشروع وإستراتيجية تطويره، والنمو المرتقب لرقم الأعمال، والنتائج المستقبلية وخاصة حاجات التمويل في الأشهر القادمة، أي أن مخطط الأعمال يظهر الرؤية الاقتصادية والمالية للمؤسسة، وإعداده بالطريقة الصحيحة يضمن اهتمام وثقة الشركاء، والذين قد يكونوا مستثمرين أو مساعدين أو موردين.