

الصناعات الصغيرة

المفاهيم – الإدارة – المشاكل

برنامج الوقاية

أ.د/ السيد ابوزيد

مقدمة :

بالرغم من تزايد دور المشروعات الصناعية كبيرة الحجم في التنمية وتحقيق النمو الاقتصادي فان ذلك لم يلغي او يطمس الدور الفعال الذي تؤديه الصناعات الصغيرة في تحقيق التنمية في معظم التجارب التنموية الناجحة في العالم سواء في الدول الصناعية المتقدمة كأمریکا وانجلترا واليابان وهولندا...او في بعض الدول الاسيوية مثل كوريا الجنوبية والهند وتايوان وسنغافورة وتايلاند واندونيسيا .

ولعل فشل الكثير من تجارب التصنيع والتنمية في كثير من الدول النامية يرجع الي :

- قصور وضعف الوعي بالدور الحقيقي الذي يمكن ان تؤديه الصناعات الصغيرة في التنمية .
- فشل كثير من الدول في المحافظة علي الصناعات الصغيرة المتوفرة لديها .
- اغفال — هذه الدول — لحقيقة الترابط والتكامل بين الصناعات الصغيرة والصناعات الكبيرة .

أسس تقسيمات الصناعات الصغيرة:

حجم العمالة:

او عدد العاملين حيث تتميز الصناعات الصغيرة بان عدد العاملين بأي مشروع منها – قليل ، ولو ان عدد ذا الرقم يختلف من دولة لأخري ، فأمريكا مثلا تعرف المشروعات الصغيرة بأنها التي يعمل بها عدد اقل من 250 عاملا ، اليابان تعتبر تلك التي اقل من 50 عاملا ، اما في مصر فتعتبر المشروعات الصغيرة هي تلك التي يعمل بها اقل من 50 عاملا .

رأس المال المستثمر

حيث تتميز الصناعات الصغيرة بأنها يستثمر بها مبالغ قليلة فاليابان تعتبر المشروعات الصغيرة التي يبلغ الحد الاقصى بقيمة اصولها الثابتة 100 مليون ين ، والبنك الدولي يحددها بـ $\frac{1}{4}$ مليون دولار ، اما في مصر فالصناعات الصغيرة هي التي يبلغ رأس مالها (بدون الارض والمباني) 100.000 جنيه فاقل .

العدد والانتشار الجغرافي

حيث تتميز الصناعات الصغيرة بالكثرة العددية والانتشار بين اقاليم المجتمع المختلفة .

حجم الانتاج وجودته

تتميز الصناعات الصغيرة بصغر حجم الانتاج وتباين مستوي جودته تبعاً لمهارة العاملين ونوعية التكنولوجيا المستخدمة .

التنظيم والإدارة والتخصص:

تتميز الصناعات بوجود ” رجلا وحيدا للإدارة هو مالك المشروع يقوم بكل او معظم الأعمال ويعاونه بعض المساعدين .

الاتصالات الشخصية

تتميز الصناعات الصغيرة بالاتصالات الشخصية بين مالك المنشأة مع كافة العاملين والعملاء الموزعين والموردين... الخ . وهذا يضيف نوع من المرونة والسرعة علي العمليات اليومية... الخ

اقسام الصناعات الصغيرة في مصر

1- الصناعات المنزلية : *household system*

وهي تتميز بان عدد العاملين بها يقل عن 5 افراد ، وهي صناعات تتم في المنزل ،
ووسائل الانتاج بدائية وإذا استخدمت الالات نجدها بسيطة ومن امثلة الصناعات
المنزلية : صناعة الحياكة ، التريكو ، السجاد اليدوي ، التطريز .

2- الصناعات البيئية والحرفية: *Handicraft system*

وهي تتميز بان عدد العاملين بها يقل عن 10 افراد ، وهذه الصناعات تقدم سلع وخدمات ذات طابع بيئي او حرفي ، وهي تتم في مصانع او فبريكات ” صغيرة ، تعتمد علي المهارة اليدوية مع اقل استخدام للآلات ، وتعتبر منتجاتها ذات طابع فني مثل : منتجات خان الخليلي – الاثاث والحلويات في دمياط – الحرير في اخميم – الجلاباب في كرداسة .

3- الصناعات البسيطة او الخفيفة: *Light Industries*

هي الصناعات التي يقوم بها عدد محدود من العاملين لا يتجاوز 20 فرد ، ولا تحتاج لتكنولوجيا ، وتهتم هذه الصناعات بسد حاجات المستهلكين أي ان انتاجها يستهلك معظمه محليا ، ولا يشترط خبرة فنية عالية في العاملين بها .

ومن امثلة هذه الصناعات : الصناعات الغذائية كالحلوى – والشيكولاتة – الجبن الابيض – الطوب – الدباغة – طحن الحبوب – الملابس الجاهزة ..

4- *Small Scale industries*: الصناعات الصغيرة

هي صناعات يقوم بها عدد محدود من العمال قد لا يزيد عن 20 عاملا ، وتتم في مصانع حديثة ، وهي تعتمد بشكل واضح علي الآلات وتستخدم أحدث التكنولوجيا وهذه الصناعات تنتج سلع استهلاكية ذات جودة عالية مثل :
صناعات الكيمياءويات – الاثاث المعدني – المواسير والصواميل –
الثلاجات او افران البوتاجاز – قطع غيار السيارات .

الهيكل البنائي للصناعات الصغيرة الريقية

اولا: مشروعات الامن الغذائي :

- مجتمعات صناعية زراعية لمنتجات الالبان .
- وحدات اعداد وتبريد الفاكهة الطازجة للتصدير .
- وحدات حفظ العصائر وتعليبها للتصدير .
- وحدات تصنيع الاسماك .
- وحدات انتاج الفطائر والبسكويت والمخبوزات .
- وحدات انتاج مياه غازية .
- وحدات انتاج مكرونة .
- وحدات انتاج الحلوي .
- وحدات انتاج الثلج .
- وحدات انتاج الجبن .
- وحدات لاستخراج زيوت الطعام .
- مصانع حفظ الفاكهة والخضر وتعليبها .
- مصانع صلصة الطماطم والكاتشب .

ثانيا : مشروعات الامن الكسائي :

- وحدات صناعة الملابس الجاهزة .
- وحدات انتاج السجاد والكليم .
- وحدات انتاج التريكو والملابس المطرزة .

ثالثا : مشروعات انتاج مواد البناء :

- وحدات تصنيع البلاط .
- وحدات صناعة الواح البناء الخفيفة .
- وحدات صناعة الطوب الرملي والطفلي .

رابعاً : مشروعات الصناعة الكيماوية :

- وحدات تصنيع مكسبات الطعم والرائحة تسهم في التصدير .
- وحدات تصنيع الفراء والجيلاتين .
- وحدات تصنيع الاحذية ووحدات لتصنيع المنتجات الجلدية .
- وحدات تصنيع عبوات البلاستيك .
- وحدات استخراج زيوت عطرية .

خامساً: مشروعات الصناعات المعدنية :

- مسابك لصهر المعادن .
- وحدات لإنتاج معدات الورش الخفيفة .
- صناعة المنتجات المعدنية البسيطة .

سادسا : مشروعات الصناعات الهندسية :

- وحدات صناعة الثلجات المنزلية والغسالات العادية والأثاث المعدني .

- وحدات صناعة منتجات خان الخليلي .

- مصانع معدات الميكنة الزراعية الخفيفة .

سابعا : مشروعات الصناعات التعدينية :

- استخراج الحجر الجيري للبناء .

- استخراج الرخام وتشكيله .

ثامنا : مشروعات اخري :

- وحدات صناعة الاثاثات الخشبية .
- وحدات صناعة ادوات التعبئة من سعف النخيل .
- وحدات تعبئة بقول ومكرونه وأرز وسكر وخلافه .
- بيع اطعمه : فول وطعمية ، كشري ، عصير ، قهوة، ... الخ
- تربية وتسمين : مواشي ، اغنام ، دواجن وبط وأرانب ، مناحل عسل .
- نقل : سيارات نقل ، بيجو لنقل الافراد ، تاكسي ، ميكروباص .
- مشروعات تجارية : محلات بقالة – محلات بيع قطع غيار ، محلات بيع تليفزيونات وثلاجات – محلات بيع ملابس جاهزة – محلات عطارة .. الخ .
- مشروعات خدمية : مراكز وخدمة وإصلاح تليفزيون وراديو وفيديو – اصلاح سيارات اصلاح ثلاجات وغسالات الخ .

اهمية المشروعات الصغيرة :

يمكن اظهار اهمية المشروعات الصغيرة من خلال ما يلي :

اولا : توفير فرص العمل المنتجة :

فالصناعات الصغيرة تقوم بدور ايجابي في توفير فرص العمل المنتجة في الدول النامية التي تتصف بالنمو السريع للسكان ولقوة العمل حيث تميل الصناعات الصغيرة الي استخدام اسلوب مكثف للعمل نسبيا مع انخفاض رأس المال المستثمر ، وبالتالي تعتبر اقدر من الصناعات الكبيرة التي تستخدم اسلوب انتاج مكثف لرأس المال .

كما تقوم الصناعات الصغيرة بدور رائد تجاه تكوين قاعدة عريضة من العمال المهرة والكفاءات الادارية ، فهذه الصناعات غالبا ما تستخدم عمال ذوي مهارات منخفضة وبمرور الوقت يكتسب هؤلاء العمال الخبرة داخل هذه الصناعات أي تعتبر هذه الصناعات بمثابة مدرسة لتخريج العمال المهرة وبتكلفة منخفضة ، علاوة علي ذلك فان صاحب المشروع عادة ما تكون كفاءته الادارية محدودة في البداية غير انه بمرور الوقت واتساع النشاط تزداد خبرته كفاءته الادارية .

ثانيا : تحقيق التنمية الاقتصادية :

من خصائص المشروعات الصغيرة هو مقدرتها علي الانتشار بين اقاليم المجتمع المختلفة بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة وبالتالي تحقق اكبر قدر ممكن من عدالة التميز بين الاقاليم من خلال :

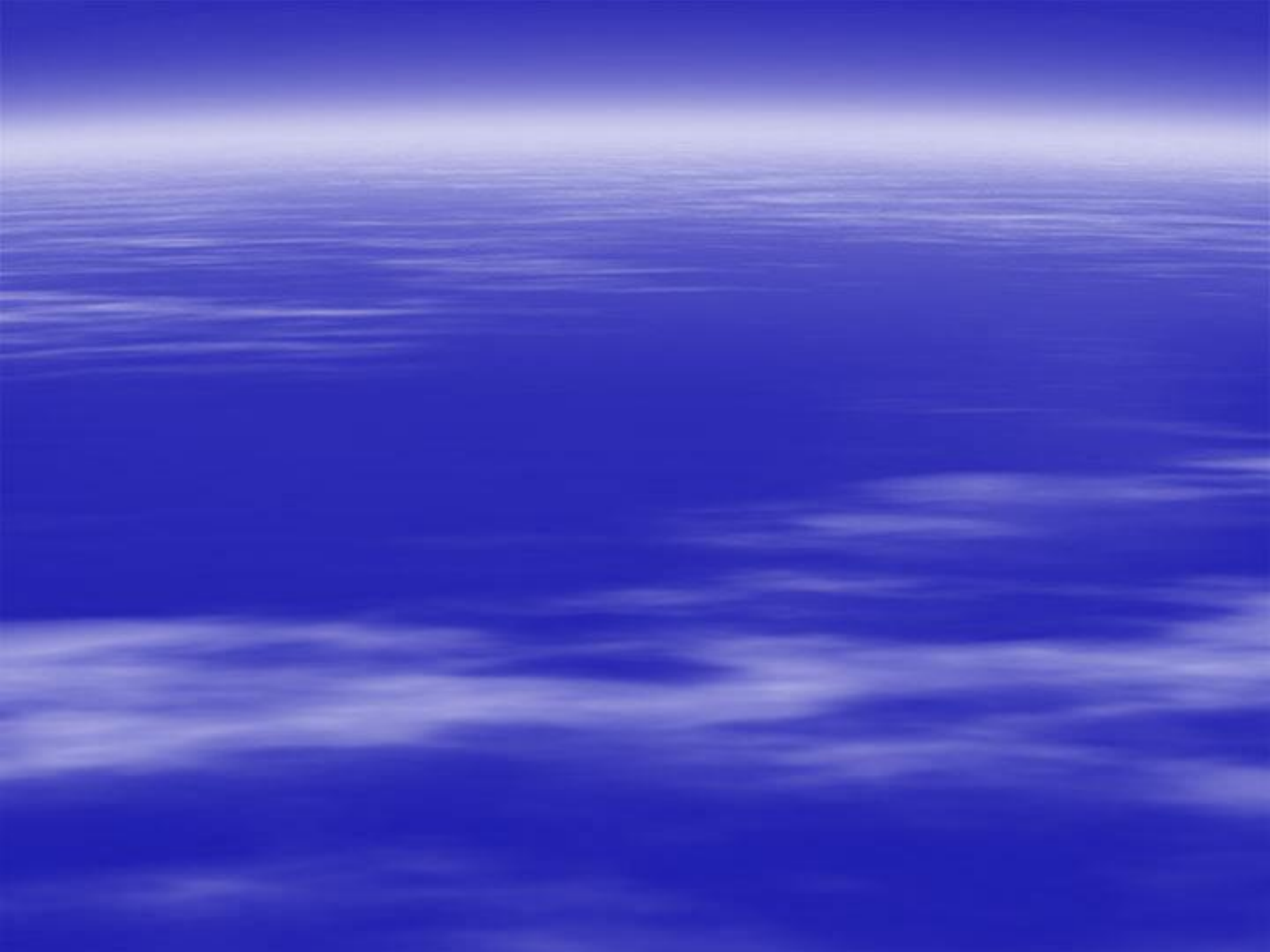
- امتصاص البطالة الكامنة في الريف ، ووقف الهجرة من الريف للمدن .
- تصنيع الريف بالاعتماد علي الصناعات الصغيرة .
- تحقيق العدالة في توزيع ثمار النمو بين الاقاليم المختلفة وتقليل الفروق بين الريف والمدن.

ثالثا : تحقيق الكفاءة الانتاجية :

ان بقاء واستمرار المشروعات الصغيرة بالرغم من الظروف غير المواتية التي تعمل فيها اوضح دليل علي تحقيق تلك المشروعات لكفاءة الانتاجية بجانب تفوقها في المجالات التي تعجز المشروعات الكبيرة عن مجاراتها خاصة تلك التي تعتمد علي المهارات اليدوية او تلك التي تخدم اسواق محدودة الخ

رابعا : تنمية الصادرات :

بشكل مباشر من خلال قيامها بتصدير منتجاتها خاصة التي تعتمد علي العمل اليدوي او بشكل غير مباشر – من خلال تزويدها للمشروعات الكبيرة باحتياجاتها من الاجزاء باعتبارها صناعة مغذية للمشروعات الكبيرة .



خامسا: المساهمة في دعم ورفع الكفاءة الانتاجية للمشروعات كبيرة الحجم :

تساهم المشروعات الصغيرة في دعم الكفاءة الانتاجية للشركات الكبيرة من خلال :

- إعداد العمالة الماهرة ، حيث تستخدم المشروعات الصغيرة عماله غير ماهرة ثم تدريبهم حتى يصبحوا مهرة ، وقد يترك هؤلاء العمل بهذه المشروعات وينتقلوا للمشروعات الكبيرة .
- خفض تكاليف الانتاج ، حيث تقوم المشروعات الصغيرة بتصنيع الاجزاء للمشروعات الكبيرة او من خلال التعاقد من الباطن .

مجالات تفوق المشروعات الصغيرة :

يمكن بيان مجالات تفوق المشروعات الصغيرة من خلال :

- 1- وجود مجالات لا تتطلب مشروعات كبيرة مثل صناعات لعب الاطفال ، صناعات الاحذية .
- 2- اعتماد المشروعات الكبيرة علي المشروعات الصغيرة في مجالات :
 - التوزيع بالجملة والتوزيع بالتجزئة (بالنسبة لمنتجات المشروعات الكبيرة)
 - توريد المواد الخام والأجزاء والمواد نصف المصنعة .
 - تقديم الخدمات خاصة المهنية (محامين – محاسبين – اطباء... الخ)
- 3- تعتبر المشروعات الصغيرة مصدر للتجديد والابتكار ، فقد اثبتت الدراسات انه برغم وجود ادارات وأقسام للبحوث والتطوير في المشروعات الكبيرة في تطوير المنتجات ، إلا ان الكثير من الافكار الجديدة والاختراعات وطرق الانتاج الجديدة وغيرها ترجع للمهارات الفردية للباحثين والعملاء (الافراد) والمنشآت الصغيرة .
- 4- تشجيع المنافسة ، ان وجود المشروعات الصغيرة في الاقتصاد القومي جنبا الي جنب مع المشروعات الكبيرة يؤدي لتشجيع المنافسة بينهم وتحسين السلع والخدمات المقدمة للمستهلكين .

المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في مصر :

1- التمويل :

- تعاني معظم المشروعات الصغيرة من مشكلة الحصول علي الاموال اللازمة لتمويل نشاطها الجاري أي شراء احتياجاته من المواد او السلع تامة الصنع او لتمويل احتياجاتها من الاصول الثابتة لاسيما الالات والمعدات اللازمة ويرجع ذلك لأسباب الآتية :
- الضآلة النسبية لحجم القروض المقدمة من البنوك المختلفة ، وتركزها في القروض الصغيرة وبالعملة المحلية .
- ارتفاع سعر الفائدة علي القروض الاكثر من 15% مما يؤثر علي تكلفة السلع المنتجة بالزيادة .
- تعقد الاجراءات اللازمة للحصول علي التمويل اللازم (القروض) .
- مغالاة البنوك التجارية وبنك التنمية الصناعية في الضمانات المطلوبة لتمويل الصناعات الصغيرة .

2- الخامات :

- خاصة الخامات المستوردة ، حيث تتعدد طرق ووسائل استيرادها بأسعار متفاوتة مما يؤثر في النهاية علي سعر المنتج النهائي الذي تبيعه ، في الوقت الذي تتمتع فيه السلع المستوردة المناظرة – لمنتجات المشروعات الصغيرة – بإعفاءات جمركية كما يحدث في الملابس الجاهزة .
- كذلك تتمثل في الحصول علي الخامات في اعطاء الالوية لمنشات قطاع الاعمال في الحصول علي احتياجاتها من الخامات مما يترتب عليه عدم توافرها للمنشآت صغيرة الحجم

3- التسويق :

تعانى معظم المشروعات الصغيرة من تلك المشكلة لدرجة الكثير منها يفشل ويخرج من دنيا الاعمال ويرجع هذا لأسباب عديدة منها : ارتفاع التكلفة ، عدم دراسة السوق ، انعدام الخبرة التسويقية ، وعدم توافر منافذ توزيع كافية لمنتجاتها ... الخ بالإضافة الي اعطاء الاولوية لشركات قطاع الاعمال فيما يختص بتوريد احتياجات القطاع الحكومي من كافة التوريدات .

4- الإدارة :

يقوم بإدارة المشروعات الصغيرة غالبا مالكة أي ان مالك المشروع هو مديره خلاف المشروعات الكبيرة حيث تتفصل الملكية عن الإدارة وبالتالي لا يوجد تأثير للنواحي الشخصية علي قرارات المدير ، فالمشروع الصغير يكون تحت إدارة شخص واحد وهذا مصدر قوته وضعفه ، وبالتالي :

- قد لا يتوافر لدي المدير الخبرة الإدارية والقدرة علي اتخاذ القرارات السليمة في كل المشكلات التي تواجهه .
- نظرا لقيام المدير بكل الوظائف ولا يقوم بتفويض سلطاته لأحد فان هذا يشكل عبء عليه .
- ان المالك – وهو المدير في نفس الوقت – قد لا تكون لديه الخبرة الكافية في كافة المجالات الوظيفية من شراء وبيع وإنتاج وتمويل ونقل وتخزين .. الخ في تلك المشروعات .

5- العمالة :

تعاني معظم المشروعات الصغيرة من نقص العمال الفنية اللازمة لها ويرجع ذلك لهجرة العمالة بعد تدريبها الي المشروعات الصغيرة .

6- الجمارك :

تعاني الكثير من المشروعات الصغيرة خاصة التي تستورد احتياجاتها من الخارج من عدم تمتع بعض المستلزمات من الاعفاءات الجمركية الموازية للسلع المستورده مما لا يحقق لها الحماية - ويحرمها فرصة المنافسة المتكافئة .

7- الضرائب :

كثير ما تنشأ مشكلات بين الضرائب والقائمين بإدارة المشروعات الصغيرة نظرا لأن غالبيتهم لا يمسون دفاتر محاسبية منتظمة خاصة بهم مما يترتب عليه تقدير الضرائب عليهم علي اساس تقديري ، وبالتالي تقدير الضرائب علي اساس غير سليم واختلاف التقديرات من لجنة لأخرى .

8- التأمينات والرخص :

تعاني غالبية المشروعات الصغيرة من عدم تسهيل اجراءات التأمينات الاجتماعية واستخراج الرخص اللازمة لورش الحرفيين بما يتفق مع طبيعة الحرفي وظروفه وقيمة وقته

الإدارة في المشروعات الصغيرة :

ان نجاح أي مشروع في تحقيق اهدافه يتوقف علي كفاءة ادارته في تخطيط سياساته الشرائية والإنتاجية والتسويقية والتمويلية وحسن تنفيذ هذه السياسات ومتابعتها بدقة او لا بأول في اطار تنظيم سليم يضمن الاستفادة من جميع الموارد المتاحة مالية او بشرية .

وإذا كان أي مشروع في حاجة الي عناصر مادية وبشرية لنجاحه فهو في حاجة اكبر الي العقلية المخططة والمحركة والمستخدمه لتلك العناصر وهي الإدارة . فالعديد من المشروعات الصغيرة تفشل وتخرج من السوق بسبب فشل ادارتها .

فمن اهم أسباب نجاح المشروع الصغير ان يكون مديره متمتعا
بالقدرات التي تمكنه من ادارته والتعرف علي ما يدور بداخله
والمشاكل التي تواجهه وكيفيه حلها ، وإذا لم تتوافر الخبرة
فلا بد ان يتعلم قبل ان يبدأ المشروع من اين يشتري وكيف
يشتري ، وكيف يتعامل مع العاملين معه وكيف يصدر الاوامر
، وكيف ينتج ، وكيف يبيع ولمن يبيع وبأي سعر يبيع وأين
ومتي يبيع ، وكيف يتعامل مع البنوك ... الخ .

عوامل نجاح المشروع الصغير :

1- وجود فرص العمل :

لكي ينجح أي مشروع يجب توافر فرص حقيقية يمكن استغلالها كأساس لعلميات المشروع ، لذلك لا بد ان يبرر صاحب المشروع الصغير وجود مشروعه من خلال وجود حاجة ورغبة افراد المجتمع الي منتجاته وخدماته .

2- توافر خلفية وقدرة ادارية :

تلعب قدرة ومهارة الادارة دورا اساسي في نجاح المشروعات الصغيرة ، ويشير ذلك الي مهارة الادارة في تناول الامور المتعلقة بكل من الافراد والاموال والانتاج والتسويق والمخزون .. الخ واختيار طرق العمل المناسبة وغزو الاسواق وخلق علاقات طيبة مع كل من العاملين والعملاء والمجتمع . ولكي يتوافر هذه الخبرات لابد من التدريب والخبرة .

3- رأس مال والأئتمان المناسب :

من اهم مستلزمات نجاح المشروعات هو توافر الاموال اللازمة لتمويل عملياتها فضلا عن توافر المعرفة الكافية عن كيفية استخدام رأس المال والأئتمان في عمليات التمويل . لذلك يجب ان يكون نصيب ملاك المشروع الصغير من رأس المال الكلي نسبة 60% علي الاقل، كما يجب التأكد من كفاية رأس المال العامل لتمويل عمليات المشروع لمدة 6 شهور .

4- الطرق الحديثة :

من اهم نجاح المشروعات استخدام الطرق الحديثة في :

- دراسة السوق

- اختيار المعدات الجديدة

- التعرف علي المواد الخام

5- التأمين ضد المخاطر التي يمكن قيامها :

مثل مخاطر الحريق – السرقة الخ .

6- فلسفة الادارة الرشيدة في المشروع الصغير :

في استغلال الفرص المتاحة الي اقصي درجة ممكنة لذلك يجب ان تراعي :

- ان تتطور الادارة مع الطرق الحديثة والمنتجات الجديدة .
- مراعاة العدالة في معاملة العاملين والاعتراف بأهمية العامل .
- محاولة الانتاج والتوزيع علي نطاق اوسع .

مصادر افكار المشروعات الجديدة :

أ- دراسة قوائم الواردات : فقد توحى هذه القوائم بفكرة مشروع يتولى انتاج سلعة تستورد من الخارج أي انتاج بديل محلي لسلعة تستورد من الخارج .

ب- دراسة قوائم الموارد المنتجة محليا : ان التعرف علي الموارد المنتجة محليا مثل البترول – القطن ... الخ قد توحى بفكرة مشروع يتولى تصنيع هذه الموارد .

ت- دراسة مهارات العمال المتاحة محليا : قد توحى دراسة المهارات العمالية المتاحة في المجتمع بفكرة مشروع او مشروعات تستغل هذه المهارات في انتاج سلعة بجودة عالية او بتكلفة منخفضة

د- دراسة جداول المدخلات والمخرجات : فكل صناعة لها مدخلات Inputs ومخرجات OUTputs وكثيرا ما تكشف دراسة مدخلات ومخرجات الصناعات المختلفة عن حاجة المجتمع لإنشاء مشروعات توفر مدخلات لهذه الصناعة (صناعة مغذية) او صناعات تعتمد علي المخرجات وتستغلها.

فوجود مصنع لزيت الطعام قد يوحى بفكرة مشروع ينتج عبوات بلاستيكية لتعبئة لهذا الزيت ووجود مصنع لإنتاج السيارات قد يوحى بفكرة مشروع ينتج الاطارات والبطاريات... الخ .

هـ - مطالعة التطورات التكنولوجية المستمرة : قد توجد بعض المشروعات التي لم يكن من الممكن اقامتها في الماضي وأصبحت ممكن في الحاضر بفضل التطور التكنولوجي مثال ذلك مشروعات استخدام الطاقة الشمسية في بعض الأغراض المنزلية... الخ .

و- دراسة خطة التنمية: لمعرفة المجالات او المناطق التي تحتاج لإقامة مشروعات جديدة

ز- زيارة المعارض الصناعية والزراعية : فكثيرا ما يتيح زيارة هذه المعارض فرصة الاطلاع علي التطورات الحديثة في المجالين الصناعي والزراعي مما يوحي بأفكار مشروعات جديدة.

ح- استطلاع آراء الخبرة : يفضل في كثير من الاحوال استشارة الخبراء في مجالات الادارة والصناعة والزراعة والسياحة والبنوك والتصدير والاستيراد عن افكار جديدة لمشروعات جديدة ، كما يمكن اللجوء لأي دور الخبرة في مجال دراسة المشروعات للحصول علي افكار جديدة .

ط- حصر الفجوات بين الانتاج والاستهلاك من السلع والخدمات .

الدراسة التمهيديّة للأفكار السابقة :

نظرا لأن دراسة الجدوى الاقتصادية للأفكار السابقة – بشكل تفصيلي – تتطلب جهد ووقت ومبالغ طائلة ، لذلك يجب القيام بالدراسة التمهيديّة للأفكار السابقة وذلك بغرض:

- التأكد من عدم وجود عوائق جوهرية امام المشروع المقترح .
- التأكد من عدم ان المشروعات المقترحة تستحق اجراء دراسات جدوى تفصيلية .
- استبعاد بعض المشروعات المقترحة .

وتحاول الدراسة التمهيديّة الاجابة علي عدد من الاسئلة بصورة مبسطة ومن هذه الاسئلة:

- 1- هل تسمح تشريعات الدولة وقوانينها بإقامة المشروع ؟
- 2- هل هناك حاجة لإنتاج هذا المشروع ؟ (فقد يكون السوق مشبع بالسلعة التي ينوي إقامة مشروع لإنتاجها).
- 3- هل تكفي الموارد المالية المتاحة لتغطية تكاليف الانشاء الأساسية بالإضافة لتكاليف التشغيل لمدة دورة انتاجية علي الأقل ؟
- 4- هل تتوفر عناصر الانتاج الأساسية اللازمة لإقامة المشروع وتشغيله ؟
(مواد خام – الآلات – طاقة – ايدي عاملة ...الخ)

5- هل هناك مؤشرات مبدئية علي ان المشروعات المقترحة مربحة؟

6- ما هي اهم المشاكل التي يمكن ان تواجه اقامة المشروع؟ وما هي الحلول المقترحة لها؟

فإذا كانت الاجابة علي سؤال من الاسئلة السابقة "لا" فان المشروع المقترح ويرفض ولا يستحق عمل دراسات مقترحات اضافية ويتم اسقاطه من قائمة الافكار .

اما المقترحات التي تحظى بـ " نعم " يتم عمل ما يسمي بمصفوفة ترتيب افكار المشروعات لاختيار واحد من هذه الافكار المتبقية .

البيانات والمعلومات المطلوبة ومصادرها وأساليب جمعها :

البيانات والمعلومات المطلوبة : وهي تختلف باختلاف نوع المشروعات وعمالئه وإمكانياته .. الخ وبالتالي سنقصر هنا علي الحد الأدنى من البيانات المطلوبة عن بعض العوامل المادية التي يمكن قياسها وملاحظتها بوجه عام . **ومن هذه البيانات :**

1- بيانات السكان : فنظرا لان السوق أي سلعة او خدمة يتكون من الافراد الذين لديهم القدرة المالية علي شرائها والرغبة في الشراء ، لذلك تعتبر بيانات السكان من أهم تلك البيانات .

لذلك يجب ان تتضمن بيانات السكان : عدد السكان الحالي للسوق ، معدل نمو السكان ، توزيع السكان حسب السن والجنس ... الخ

2- بيانات الدخل : يجب معرفة متوسط دخل الفرد من الافراد المكونين لسوق السلعة او الخدمة المقترح .

3- بيانات عن السلع البديلة وتتضمن :

- كميات الانتاج الحالية والمتوقعة في المستقبل .
- سعر البيع بالجملة والتجزئة

4- بيانات عن النشاط التجاري : وتتضمن :

- عدد المنشآت التي تعمل في مجال التوزيع .
- مجمل او هامش الربح الذي تحصل عليه في كل سلعة .

5- سلوك المستهلك وتتضمن معلومات عن المستهلك مثل :

- الماركة التي يشتريها عادة .
- حجم العبوة التي يفضلها .
- هل يشتري من متجر محدد؟
- دوافع الشراء .
- مدى تفضيله الانتاج المحلي علي المستورد وأسباب ذلك .
- اسلوب السداد : نقدا ام بالتقسيط ... الخ .

6- بيانات عن التجارة الخارجية وتتضمن :

1- الصادرات بالكمية والقيمة والنوع ، والدول المستوردة للتعرف امكانياته تصدير جزء من الانتاج .

2- الواردات بالكمية والقيمة النوع ، والدول المصدرة للتصرف علي امكانيات احلال الانتاج المحلي محل الواردات ، ومصادر الحصول علي الخامات والموارد الاولية التي يحتاج اليها الانتاج .

3- اتجاهات الطلب العالمي والأسعار العالمية .

7- سياسة الحكومة :

وتتضمن مدي القيود المفروضة علي التسعير والاستيراد وإجراءات الاستيراد والتصدير ، كذلك نظام الضرائب الجمركية علي الواردات والصادرات .

8- بيانات عن النقل والمواصلات : وتتضمن :

وسائل النقل المستخدمة في نقل المواد الخام والمنتجات التامة ومدي توافر هذه الوسائل مثل النقل بالسيارات او بالسكك الحديدية او النقل النهري وتكاليف النقل ومخاطره ... الخ .

مصادر البيانات :

1- المصدر غير الميداني (الثانوي)

2- المصدر الميداني (الاولي)

**أولاً : المصدر غير الميداني : وتتضمن هذه المصادر عدة مصادر
فرعية أهمها :**

**أ) المعلومات والبحوث السابقة : ومن أمثلة هذه المعلومات
البيانات التي تنشرها :**

- دور الصحف ووكالات الاعلان وأجهزة البحوث في محطات
التليفزيون والإذاعة .
- البيانات التي تنشرها البنوك التجارية والصناعية ... الخ .
- البيانات التي تنشرها مراكز الأبحاث والمراجع العلمية ... الخ .

(ب) تقارير مندوبي البيع والموزعين والوسطاء ومن أمثلة هذه البيانات :

- مدي رضي العملاء عن السلع والأسعار وأرائهم واقتراحاتهم .
- مدي رضائهم عن السلع المعروضة – وشروط البيع والسداد ومشاكل واقتراحاتهم .
- سياسات ومشروعات المنافسين الجديدة والسابقة .
- طرق عرض السلع .
- تطور مبيعات السلع البديلة والمنافسة .
- شكاوي العملاء .
- مصروفات البيع .
- اوجه النشاط التي يقومون بها ... الخ .

ج- البيانات والإحصاءات الرسمية :

ويتمثل هذا المصدر فيما تنشره الهيئات والمؤسسات الاقتصادية والصناعية والتجارية والزراعية وأجهزة الإحصاء والمصالح الحكومية .

ثانيا : المصادر الاولية (او الميدانية) للبيانات :

**وهي المصدر الاول الذي يلجا اليه الباحث للحصول علي
المعلومات ومن امثلة المصادر الاولية : العملاء –
الموزعين – الموردین – المقاولين ... الخ .**

كيفية الحصول علي البيانات :

**أ- الاستقصاء : من خلال اعداد قائمة استقصاء (اسئلة)
مطلوب الاجابة عليها والاستقصاء قد يكون بغرض الحصول
علي :**

- حقائق : مثل بيانات عن السن وعدد افراد الاسرة والوظيفة.
- اراء : حيث يتم التعرف عن اراء الافراد اتجاه نواحي عديدة.
- الدوافع : حيث يتم محاولة التعرف علي اسباب السلوك وهذا اصعب .

ويتم جمع المعلومات باستخدام قائمة الاستقصاء من خلال :

- المقابلة الشخصية .

- البريد .

- التليفون .

ب- الملاحظة :وتقوم هذه الطريقة علي الملاحظة الفعلية للظاهرة محل للبحث للحصول علي البيانات والمعلومات من مصادرها الاولية حيث يقوم الباحث او الشخص المكلف بالملاحظة بمشاهده وملاحظة تصرفاته وقائع معينة محدودة سلفا.

فمثلا يمكن استخدام الملاحظة في تحديد عملاء سلعة معينة في متجر معين كعمر افندي بملاحظة العملاء وخصائصهم وأسباب الشراء ... الخ من خلال ملاحظة سلوكهم وعن طريق الاستماع الي ما يدور من حديث بين العميل والبائع.

قياس قدرة العميل ونجاحه في الاعمال للدخول في مشروع جديد:

يمكن قياس تلك القدرة من خلال الاجابة علي مجموعة من الاسئلة مثل :

- تاريخ العميل التعليمي والوظيفي .

- خبرته السابقة .

- مدة الخبرة السابقة ومجالاتها (الانتاج – الشراء والتخزين – التسويق – الاعلانات .. الخ)

- مدي ارتباط الخبرة السابقة بالمشروع المقترح هل خبره مباشرة (مباشرة نفس العمل) ام خبرة غير مباشرة (مثل مباشرة اعمال قريبة او معايشة صديق يعمل بنفس العمل .. الخ)

- الخبرة الشرائية للعميل (المعرفة بالموردين ومناطق تواجدهم – اساليب التعامل معهم – اجراء المفاوضات معهم – اقامة علاقات معهم – معرفة شروط التوريد والسداد ... الخ)

- الخبرة الانتاجية والتشغيلية للعميل (معرفته بالآلات وطرق الانتاج ومراحله وكيفية جدولة الانتاج ... الخ)

- خبراته الادارية والقيادية والسابقة والنجاح الذي سبق له تحقيقه .

- هل حصل علي تدريب او تعليم في مجال المشروع ام لا ... الخ)

وسائل الحصول على المشروع

اولا : شراء مشروع قائم :

تعتبر اسهل الوسائل للحصول علي مشروع وتشغيله ، يتيح الحصول علي عماله مدربه في كافة المجالات الوظيفية من شراء لإنتاج – تسويق ...الخ)

توافر الدراية بالسوق والعملاء والموزعين ...الخ وبالتالي تخفيض المخاطر لأدني حد ، ويواجه هذا البديل بعقبات مثل عدم وجود شركة معروضة للبيع او وجود شركة معروضة ولكن بسعر عالي او وجود شركة ولكنها لا تملك التكنولوجيا والتجهيزات التي يريد صاحبها الجديد.

ثانيا : تكوين شركة جديدة :

في حالة عدم امكان الحصول علي مشروع قائم يفضل هذا البديل ، ويعاني هذا البديل من صعوبات ومشاكل التأسيس والحصول علي التراخيص ، كما يفتقر العاملون للخبرة ، ويحتاج لوقت حتى يقف علي قدميه ، ويمكن استخدام التكنولوجيا الحديثه مثل الآلات والتجهيزات والأثاث .