

إدارة المشاريع الصغيرة والريادية



الريادة والمشاريع الصغيرة

Entrepreneurship and Small Business

د عماد يونس الصوالحي

أستاذ إدارة الأعمال المساعد - جامعة الأقصى

1 مفهوم المشاريع الصغيرة

2 تعريف المشاريع الصغيرة

3 أنواع المشاريع الصغيرة

4 أمثلة على المشاريع الصغيرة

5 أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية

6 خصائص المشاريع الصغيرة

7 دور القطاع العام والخاص في دعم المشاريع الصغيرة

8 تمويل المشاريع الصغيرة

9 معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

10 عوامل نجاح المشاريع الصغيرة

11 الريادة والمشاريع الصغيرة

12 مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

13 آلية الاستثمار في المشاريع الصغيرة

14 هل تشتري مشروعاً قائماً أم تؤسس مشروعاً جديداً؟

الريادة والمشاريع الصغيرة

مفهوم المشاريع الصغيرة

- تعريف المشاريع الصغيرة
- أمثلة على المشاريع الصغيرة
- أنواع المشاريع الصغيرة

أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية

- خصائص المشاريع الصغيرة
- دور القطاع العام والخاص في دعم المشاريع الصغيرة
- تمويل المشاريع الصغيرة

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

- محدودية مصادر التمويل
- ندرة الأيدي العاملة المدربة الماهرة
- ضعف الرقابة على المخزون

عوامل نجاح المشاريع الصغيرة

- المدير المبدع الكفؤ والواقعي
- التدريب
- التشريعات
- مصادر التمويل

مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

- الريادة والمشاريع الصغيرة
- آلية الاستثمار في المشاريع الصغيرة

هل تشتري مشروعاً قائماً؟ أم تؤسس مشروعاً جديداً؟

- مزايا شراء المشاريع القائمة
- عيوب شراء المشاريع القائمة
- مزايا تأسيس المشاريع الجديدة
- عيوب تأسيس المشاريع الجديدة



مفهوم المشاريع الصغيرة



1 مفهوم المشاريع الصغيرة

2 تعريف المشاريع الصغيرة

3 أنواع المشاريع الصغيرة

4 أمثلة على المشاريع الصغيرة



تتسم المشاريع الصغيرة على اختلاف أنواعها بكونها ذات أهمية كبيرة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم وفي فلسطين بشكل خاص، وذلك لما لها من أهمية في **توفير الوظائف والأعمال**، وكذلك **توفير الخدمات** التي وجدت من أجلها.

يجب أن تجد المشاريع الصغيرة البيئة الاقتصادية والاجتماعية المناسبة لها، ويجب توجيه الطاقات والأفكار الإبداعية لمالكي مثل هذه المشاريع حتى تكون ريادية بأفكارها وتكوينها واستمراريتها، ولتصبح مشاريع كبيرة متطورة وريادية.

ولهذا فقد جاء هذا الفصل لتوضيح مفهوم المشاريع الصغيرة، ومعرفة الدور التنموي للمشاريع الصغيرة، والتعرف على أهم المميزات لهذه المشاريع ودورها في الحد من البطالة وزيادة الإنتاج، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

ما هو هذا المشروع الصغير؟ وماذا نقصد بالمشروع الصغير (SMALL BUSINES)؟

② إن الإجابة عن هذا السؤال ليس بالأمر السهل، حيث تختلف الإجابة من دولة لأخرى ومن نشاط لآخر، فالمشروع الصغير في إحدى الدول قد يعتبر كبيراً في دول أخرى. فمثلاً المشروع الصغير بالنسبة للاقتصاد الألماني قد لا يكون كذلك بالنسبة للاقتصاد الفلسطيني أو الأردني على سبيل المثال. والمشروع الصغير في مجال الصناعة قد لا يكون كذلك في مجال الزراعة، وحتى المشروع الصغير في المجال الواحد يختلف من قطاع لآخر، فمثلاً مشروع صغير في صناعة الأحذية يختلف عن مشروع صغير في مجال صناعة السيارات أو السفن.

مفهوم المشروع الصغير

مهم



(إن المشروع الإنتاجي
الصغير ليس مشروعاً
إنتاجياً كبيراً يُنتج بحجم
صغير)

(Small Business is not a
little big Business)



قد تختلف المعايير المستخدمة لتمييز المشاريع الصغيرة عن المشاريع المتوسطة والكبيرة من بلد لآخر، إذ إن كثيراً من المنظمات قد تبدو كبيرة أو صغيرة نسبياً تبعاً لاختلاف المعيار المستخدم.

إنه من الضروري أن نتذكر المقولة: **(إن المشروع الإنتاجي الصغير ليس مشروعاً إنتاجياً كبيراً يُنتج بحجم صغير) كما يقول المختصون في اقتصاديات المشاريع الصغيرة (Small Business is not a little big Business)، لأن لكل من النوعين خصائصه التي يتميز بها.**

تم اعتماد بعض المعايير والأسس التي يمكن من خلالها تمييز المشاريع الصغيرة عن غيرها من المشاريع الكبيرة، **ومن هذه المعايير:**

المعايير التي يمكن من خلالها تمييز المشاريع الصغيرة عن المشاريع الكبيرة:

معيّار: عدد العمال/ القوى العاملة

- هناك بعض المشاريع تعد صغيرة في بعض الدول وتعد كبيرة في الدول الأخرى، وذلك فيما يتعلق بعدد العمال.
- فمثلاً في اليابان يعتبر المشروع صغير إذا كان عدد عماله 500 عامل، وهذا المشروع يعتبر مشروعاً كبيراً في فلسطين.



المعايير التي يمكن من خلالها تمييز المشاريع الصغيرة عن المشاريع الكبيرة:



معيّار: الموارد المالية / رأس المال المستثمر

- هذا المعيار خلافي بين الدول، ففي بعض الدول يجب ألا يقل رأس المال المستثمر عن 200 ألف دولار للمشروع الصغير، وقد لا يزيد رأس المال المستثمر عن 15 ألف دولار في دول أخرى كما في الأردن وفلسطين.

المعايير التي يمكن من خلالها تمييز المشاريع الصغيرة عن المشاريع الكبيرة:

معايير أخرى

- معيار مستوى التقدم في التكنولوجيا المستخدمة.
- معيار حجم المبيعات.
- معيار حجم المخزون.
- معيار التنظيم.
- معيار نوعية الطاقة المستخدمة وحجمها.
- معيار درجة التخصص في الإدارة.



مفهوم المشاريع الصغيرة

يختلف الاستناد إلى أي من المعايير السابقة باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية، ومن بلد إلى آخر. كما تختلف معايير المشاريع الصغيرة من بلد لآخر تبعاً لدرجة نمو وتطور البلد الصناعي، وكثافته السكانية، فما يعتبر صغيراً في دولة متقدمة صناعياً قد يعتبر كبيراً في دولة حديثة التصنيع. تأخذ معظم البلدان العربية في تحديد المشاريع الصغيرة بمعيار عدد العمال، وهناك نسبة قليلة جداً من البلدان العربية تأخذ بمعيار قيمة رأس المال المستثمر بحد أدنى يختلف من بلد إلى آخر، إضافة إلى وجود القليل من الدول التي تعتمد على معيار حجم المبيعات.

ومع ذلك فإن أهم المقاييس التي يمكن الاعتماد عليها في تحديد حجم المشروع هو عدد العاملين فيه.



وستبقى هناك صعوبة في وضع معيار موحد وصالح لمختلف دول العالم.

مفهوم المشاريع الصغيرة



يشمل مفهوم المشاريع الصغيرة في معظم البلدان العربية الوحدات الإنتاجية الصغيرة، وهي مشاريع الحرف اليدوية والورش الصغيرة، بالإضافة إلى المصانع الصغيرة الحديثة.

وهكذا تتضح الأهمية الكبرى لوضع معيار موحد وثابت للمشاريع الصغيرة في الوطن العربي، لأنه يمثل اللغة المشتركة بينها.

وسيتم تحديد مفهوم المشاريع الصغيرة اعتماداً على أساس معيار عدد العمال (أقل من عشرين عاملاً)، نظراً لبساطة هذا المعيار وسهولة حصره وإحصائه للمقارنة بين المشاريع، وكونه أقرب إلى الواقع، وهو الأكثر شيوعاً واستخداماً في الدراسات النظرية والتطبيقية.



تعريف المشاريع الصغيرة

عرف البعض المشروع الصغير على أنه

 المشروع الذي لا يزيد عدد عماله عن 15 عاملاً ولا يتجاوز رأس ماله عن 15 ألف دولار.

وبعض الآخر عرفه على أنه

المشروع الذي له حصة صغيرة في السوق، ولا يستطيع التأثير على السوق، ويدار بطريقة شخصية من قبل المالك أو الشريك.

تعريف المشاريع الصغيرة

عرفت لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية USSEO المشروع الصغير على أنه

المشروع الذي يعتمد على مجموعة من المعايير الوظيفية مثل: استقلال الإدارة، المدير هو مالك المشروع، رأس المال المطلوب يتم الحصول عليه من شخص أو عدد محدد من الأشخاص، نشاط المشروع محلي (أي أن العامل وصاحب المشروع يقيمون بنفس المنطقة التي يقام بها المشروع). وفي محاولات لعدد من الباحثين العرب وخاصة في الأردن وفلسطين لتعريف المشاريع الصغيرة بما يتناسب مع بيئة المجتمع المحلي، أكد الباحثون أن من أهم المعايير المستخدمة في تعريف المشاريع الصغيرة هي: عدد العمال، وحجم رأس المال المستثمر.

تعريف المشاريع الصغيرة

تعريف المشروع الصغير هو:

"منظمة مؤقتة تمارس نشاطاً اقتصادياً من خلال تنفيذ مجموعة من الأنشطة لتحقيق هدف معين في فترة زمنية معينة وباستخدام رؤوس أموال صغيرة نسبياً وموارد متنوعة (غالباً موارد محلية) وعدد محدود من الأيدي العاملة".

إذن المشروع في أبسط معانيه هو منظمة مؤقتة مهما قصر أو طال عمره. هناك مشاريع عمرها ساعات أو أيام أو أسابيع أو شهور، وهناك مشاريع عمرها سنين. وما يجمع هذه المشاريع هو أنها **مؤقتة** مهما قصر أو طال عمرها، وبعد الانتهاء من هذه المشاريع (إذا كانت ناجحة) فإنها تتحول إلى صفتها الدائمة.

أنواع المشاريع الصغيرة



أهم أنواع المشاريع الصغيرة ومعايير تصنيفها:

تختلف أنواع المشاريع الصغيرة من دولة الى أخرى، وذلك باختلاف المعايير التي تستند اليها كل دولة في تعريف المشاريع الصغيرة، ويأتي هذا الاختلاف من حيث طبيعة النشاط والمجال الذي تعمل فيه، فالمشاريع التي تعمل في مجال الصناعة تختلف عن التي تعمل في الزراعة او تلك تعمل في مجال تقديم الخدمات.

أنواع المشاريع الصغيرة



وهي تلك المشاريع التي تقدم خدمة ما لصالح الآخرين مقابل أجر، حيث أنها نيابة عن العملاء تقوم بتقديم خدمة كانوا سيقومون بها بأنفسهم أو لا يستطيعون القيام بها، مثل خدمات السياحة والتعليم والعلاج المواصلات والتنظيف والإصلاح، وغيرها من الخدمات الكثيرة التي يمكن أن تليها تلك المشاريع بالتنسيق مع الطلب عليها.

المشاريع
الخدمية

أنواع المشاريع الصغيرة



وهي التي تعتمد في عملها على التحويل، أي تحويل المواد الخام إلى منتج نهائي أو وسيط والتي يمكن القول بمعنى آخر بأنها تلك المشاريع التي تخلق قيمة مضافة.

المشاريع
الإنتاجية



هي المشاريع التي تعتمد على شراء أو بيع أو توزيع سلعة ما أو عدة سلع مختلفة، من أجل إعادة استثمار الربح (الفرق بين سعر الشراء والبيع)، وهي كل مشروع يقوم بشراء السلعة ثم يقوم بإعادة بيعها أو تغليفها أو تعبئتها ومن ثم بيعها بقصد الحصول على ربح.

المشاريع
التجارية

أمثلة على المشاريع الصغيرة



عندما يفكر شاب في الزواج؛ فإن جميع الأنشطة والأحداث التي تحدث من لحظة التفكير بالزواج إلى نهاية حفل الزفاف تسمى: مشروع زواج، وينتج عنه حدث يسمى: تكوين أسرة اجتماعية.

وعندما يخطط طالب للحصول على الشهادة الجامعية؛ فإن كافة الأنشطة والأفعال التي يتم أدائها من لحظة اختيار الجامعة والتخصص إلى حين انتهاء حفل التخرج يسمى: مشروع تعليم وحصول على شهادة جامعية.

وعندما يقوم طالب جامعي بتسجيل مادة مشروع التخرج، فإن المشروع يبدأ من لحظة اختيار العنوان، وتحديد المشكلة، مروراً بالتحليل الإحصائي والنتائج والتوصيات، وانتهاء بصياغة المشروع ويوم نقاش المشروع والموافقة عليه، وينتهي المشروع ويتحول إلى منتج دائم خاص بالطالب.

وعندما يقوم مقاول بناء ببناء بيت لشخص ما، فإن كافة الأنشطة والأعمال التي تتم من لحظة إعداد التصاميم ولحين الانتهاء من البناء تسمى مشروع بناء مسكن، وعندما يستلمه الزبون يصبح مسكناً دائماً له.



أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية



1 أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية

2 خصائص المشاريع الصغيرة

3 دور القطاع العام والخاص في دعم المشاريع الصغيرة

4 تمويل المشاريع الصغيرة

أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية



تهدف المشاريع الصغيرة إلى تشجيع المواطنين على استغلال الطاقات المعطلة وإلحاقها بالأيدي المنتجة التي تساهم في البناء والتنمية والاعتماد على الذات في خلق الدخل، والذي يخرجها من دائرة الاحتياج وانتظار الوظيفة.

كما تهدف إلى تشجيع المواطنين على توجيه طاقاتهم للعمل الحر والريادة بالعمل على إقامة المشاريع الصغيرة وتطويرها، وترسيخ قيمة العمل الحر وأهميته للمجتمع، وتشجيع أصحاب الأفكار الريادية على وضعها موضع التنفيذ.

المشاريع الصغيرة لديها قدرة على الاستجابة لمتغيرات السوق والتطوير السريع لحركة العرض والطلب، وباتت فرصها بالنمو والبقاء كبيرة.

أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية

تمثل المشاريع الصغيرة العمود الفقري للاقتصاد القومي وبخاصة في الدولة النامية، فهي مصدر لتوليد الناتج القومي، حيث تسهم في بعض الدول بأكثر من 40% من الناتج القومي. وقد بينت الدراسات والأبحاث الحديثة الدور الذي تقوم به المشاريع الصغيرة في تحقيق الرفاهية والازدهار، وفي توفير سبل العمل المنتج للمواطنين. تعد المشاريع الصغيرة لبنة أساسية للمشاريع الكبيرة، كما تساعد على زيادة المبيعات والتوزيع، مما يقلل تكاليف التخزين، ويؤدي إلى وصول السلعة إلى المستهلك بأقل تكلفة. تعتبر المشاريع الصغيرة مناخا جيدا للإبداع والابتكار والتطوير والتجديد، وذلك لوجود حوافز مادية بعكس الوظائف الحكومية، وهذا يؤدي إلى ارتفاع معدل الإنتاجية والانجاز، ويقال أن أكثر من ربع براءات الاختراع التي سجلت في الدول المتقدمة صناعيا كانت قد سجلت من قبل مشاريع صغيرة.

أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية



وتأتي أهمية المشاريع الصغيرة من خلال ما يلي:

1. تعمل في مجال الأنشطة الإنتاجية والخدمية والتجارية والفكرية.
2. تغطي جزءا كبيرا من احتياجات السوق المحلي.
3. تشارك في حل مشكلة البطالة، وإعداد العمالة الماهرة.
4. تعد المكون الأساسي في هيكل الإنتاج والاقتصاد في بلاد العالم.
5. تساعد على تطوير التكنولوجيا والفنون الإنتاجية المحلية في المجتمع، ودفع هذه المشاريع إلى مواقف تنافسية جيدة.
6. تعمل على تحقيق التنمية الاقتصادية (صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات)، وفي الانتشار الجغرافي، وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين، وفي معظم دول العالم الصناعية والدول النامية على حد سواء.
7. معظم الأثرياء والمشاهير في العالم نجد أنهم قد بدأوا بمشاريع صغيرة ثم أصبحوا من أصحاب الشركات العملاقة.

أهمية المشاريع الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية

ويتلخص دور المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية فيما يلي:

1. استقطاب الشباب للعمل الحر، والمبادرات الفردية، والأعمال الريادية، والتوظيف الذاتي، واستثمار أموالهم وطاقاتهم في مشاريع صغيرة، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة.
2. تحمل أعباء المشروع الصغير على جميع الأصعدة، من تخطيط، وتمويل، وإدارة.
3. تعدد المبادرات الفردية والأعمال الريادية يمنع تعرض المستثمرين والمبادرين للأزمات الحادة.
4. تُعد ريادة الأعمال مرحلة تدريبية وتطوراً تعليمياً لإعداد وصقل رواد الأعمال وإكسابهم الخبرات والمهارات في التعامل مع مختلف أطراف العمليات الإنتاجية والتسويقية.
5. توفير برامج الحاضنات التكنولوجية، ودعم الأعمال الإبداعية من خلالها، يفضي إلى تدفق الأفكار الإبداعية، وتكوين رصيد بشري من رجال الأعمال القادرين على إنشاء وإدارة مشاريع صغيرة.

خصائص المشاريع الصغيرة

سهولة البدء



حيث تتميز بانخفاض رأس المال المطلوب للبدء بها.

مرنة



حيث تتركز معظم إدارتها في شخص مالکها، فتتبع سياسات وإجراءات أداء عمل مبسطة.

تمويل صغير



لا تحتاج إلى تمويل كبير، ومصادر تمويل المشاريع الصغيرة غالبا ما تكون ذاتية، حيث لا يستطيع المشروع في معظم الأحيان الحصول على قروض كبيرة وخارجية، بل يعتمد على مدخرات شخصية.

مساحة صغيرة



يحتاج المشروع الصغير إلى مساحة صغيرة لأداء نشاطه.

تعدد المسؤوليات



الجمع ما بين الإدارة والملكية، واستقلال الإدارة.

قدرة إبداعية



ارتفاع قدرتها على الابتكار والإبداع وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات الذاتية في مشروعاتهم.

خصائص المشاريع الصغيرة



الشكل القانوني للمشاريع الصغيرة غالبا ما يكون مشروع فردي أو شركة تضامن.

شكل قانوني بسيط

قلة عدد العاملين فيها.

قلة العاملين



نشاط المشروع الصغير ونطاقه الجغرافي محدود نسبيا.

نطاق جغرافي صغير

درجة المخاطرة قليلة.

مخاطرة أقل



يعتمد على تكنولوجيا بسيطة وغالبا متوفرة محليا.

تكنولوجيا بسيطة



تقديم السلع والخدمات للمجتمع المحلي مباشرة.

استهداف محلي

دور القطاع العام والخاص في دعم المشاريع الصغيرة

١٥

حقيقةً إن هذا السؤال لا يعتبر استثنائياً أو خاصاً بدولة دون أخرى، بل إنه موضوع جدل وحوار على نطاق عالمي، إذ أن هناك اتجاهات عالمية يقول بضرورة اشتراك أو تشارك العبء بين القطاع العام (الحكومي) والقطاع الخاص، بما فيه القطاع الإنتاجي الصغير، **وهذه الشراكة تأخذ ثلاثة أبعاد أو مستويات:**

1. ضرورة ألا يقتصر مستوى تدخل القطاع العام على سن التشريعات والقوانين والأنظمة التي من شأنها أن تسهل وتدفع سير المشاريع الصغيرة إلى الأمام.
2. ضرورة أن يكون مستوى التدخل الحكومي من خلال تخصيص جزء من خطة التنمية الوطنية لهذا القطاع.
3. ضرورة أن تقوم الحكومة بتبني استراتيجية وطنية عامة تتعلق بكيفية دعم المشاريع الصغيرة، وتحديد الجهات الممولة والمنفذة والمشرفة على تنفيذ تلك الاستراتيجية.

دور القطاع العام والخاص في دعم المشاريع الصغيرة

هناك خدمات كثيرة يستطيع أن يقوم بها القطاع العام والخاص لدعم قطاع المشاريع الصغيرة، منها:

1 تنظيم معارض محلية وإقليمية ودولية للترويج للمشاريع الصغيرة وطبيعة أعمالها.

2 تنظيم ورشات عمل ولقاءات لتطوير آليات التسويق والتسويق الإلكتروني في المشاريع الصغيرة.

3 تنظيم لقاءات وورشات عمل لدراسة وتحديد مشاكل واحتياجات قطاع المشاريع الصغيرة.

4 تطوير وتحديث القوانين (المالية، الخاصة بالعمال، التسهيلات الحكومية...) ذات الصلة بقطاع المشاريع الصغيرة.

5 تطوير وتحديث السياسات الضريبية الخاصة بالمشاريع الصغيرة.

6 تنظيم ورشات عمل حول كيفية التعامل مع المؤسسات المالية والحصول على التمويل (مساهمة، اقتراض).

7 تنظيم زيارات خارجية لأصحاب المشاريع الصغيرة للاطلاع على تجارب مماثلة.

8 تنظيم مؤتمرات دولية لتبادل الخبرات والمعلومات حول قطاع المشاريع الصغيرة.

تمويل المشاريع الصغيرة

تحتاج المشاريع الصغيرة إلى مزيد من الدعم والإقراض، وتعتبر البنوك التجارية ومؤسسات الإقراض العامة غير المصرفية من أهم المؤسسات التي يمكن بواسطتها تقديم الدعم المالي لهذه المشاريع. وتتلخص مهمة هذه البنوك والمؤسسات في جمع الأموال على شكل ادخار، للعمل على توجيهها نحو الاستثمار في مختلف أنواع المشاريع الصغيرة. ومن أهم البنوك والمؤسسات التي تقوم بتقديم الدعم والإقراض المالي للمشاريع الصغيرة في فلسطين:



بنك فلسطين، البنك الوطني، بنك القدس، البنك الإسلامي الفلسطيني، صندوق الاستثمار الفلسطيني، البنك الإسلامي العربي.



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



1. سوء الإدارة ونقص الخبرة في تنظيم المشاريع الصغيرة وإداراتها:

- (صاحب أو مالك المشروع هو المدير)، وقد لا يمتلك هذا المدير الخبرة الكافية لإدارة المشروع وتشغيله بشكل اقتصادي يحقق أقصى معدلات الربح بأقل تكلفة.
- وعليه يجب إيجاد سياسات تدريبية لتطوير القدرات والكفاءات الإدارية التي تتولى الإشراف على هذه المشاريع وإدارتها. حيث إنه بغياب الوعي الإداري قد يتم اتخاذ بعض القرارات بناء على التقدير الشخصي، ولا يتم الاعتماد على الإحصاءات الرسمية ولا على المعلومات الدقيقة، وهذا يؤدي إلى تدهور معدل الإنتاج وانخفاضه، ومن ثم إلى فشل المشروع.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



2. محدودية مصادر التمويل:

إن المشاريع الصغيرة يملكها فرد أو أسرة أو عدد محدود من الأشخاص، ويحتاج المشروع الصغير إلى التمويل في أثناء مرحلة التشغيل والنمو، وليس فقط في مرحلة التأسيس فقط. قلة الموارد المالية تؤدي إلى عدم القدرة على الاستمرار في المشروع، وعدم الوفاء بالديون وبالالتزامات المالية؛ مما يؤدي على فشل المشروع. ولأن طبيعة المشاريع الصغيرة هي سرعة النمو والتوسع، فهي تسعى للحصول على التمويل الذي ليس من السهل حصولها عليه؛ ولذلك يعتمد صاحب المشروع الصغير على تمويل مشروعه وتوسيعه من توفيره الخاص أو من توفير العائلة أو من الأرباح التي يحققها؛ حيث إن معظم هذه الأرباح يعاد استثمارها داخلياً، وقد تلجأ بعض المشاريع الصغيرة للتمويل الخارجي من المؤسسات المالية مثل البنوك وشركات التأمين والبنوك الاستثمارية.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

3. عدم اتباع الأساليب الحديثة في مجال التسويق: مثل

- غياب التخطيط التسويقي وأبحاث التسويق.
- عدم الاستفادة من الكفاءات والمهارات المدربة في التسويق الإلكترونية. ومن هنا تبرز بعض المشكلات المرتبطة بالتسويق، مثل صغر حجم السوق المحلي، والتشابه بين منتجات المشاريع الصغيرة والكبيرة، وتراكم المخزون السلعي بسبب منافسة ومزاحمة منتجات المشاريع الكبيرة.



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



4. **عدم إتباع أساليب التخطيط الجيد: مثل**
- التوسع غير المدروس في العمليات الإنتاجية.
 - عدم الاهتمام بأساليب البحث العلمي.
 - عدم الاهتمام بتدريب وتطوير الأيدي العاملة.

كل ذلك سيؤدي إلى تدني مستويات الإنتاج فيها.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



5. صعوبة توفير الآلات والمواد الأولية:

في بعض الأحيان يتم استيراد هذه الآلات والمواد الخام من الخارج، وهذا يشكل صعوبة تواجه صاحب المشروع من ناحية التشريعات والقوانين والعلاقات بين الدول.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



6. ندرة المعلومات وصعوبة الحصول عليها:

أخطر المشكلات التي يتعرض لها المشروع الصغير هو عدم قدرته على الحصول على المعلومات الجيدة في الوقت المناسب لاتخاذ القرارات الصائبة.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

7. صعوبة اختيار موقع العمل أو اختيار موقع غير ملائم:

يفضل أن يكون موقع العمل في مركز المدينة لقربها من البنوك والأسواق والمستهلكين وتوافر وسائل النقل والاتصالات.

ولكن الحصول على هذا الموقع قد يحتاج إلى مبالغ كبيرة جداً، قد تتجاوز في بعض الأحيان حجم رأس مال المشروع نفسه، وذلك لمتطلبات دفع مثل (كلفة خلو المكان للجهات المعنية). ومع هذا تضطر المشاريع الصغيرة لدفع هذه المبالغ حتى تتمكن من الحصول على الموقع الجيد؛ حيث تقوم المشاريع الصغيرة بهذا العمل بهدف الاستقرار وتثبيت مشاركتها في السوق وخلق علاقات ثابتة مع زملاء جديدين.



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



8. ندرة الأيدي العاملة المدربة الماهرة:

في بعض الأحيان يترك العامل الماهر وظيفته ليعمل في المشاريع الكبيرة بأجور أعلى، وهذا التصرف يؤدي بالمشاريع الصغيرة إلى توظيف عمال غير مهرة.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



9. عدم القدرة على التأثير أو الضغط على الحكومة لتعديل أي قانون غير مناسب لها:

هناك بعض القوانين التي تسنها الحكومة تأخذ بعين الاعتبار المشاريع الكبيرة وليس المشاريع الصغيرة، وبالتالي فالمشاريع الصغيرة غير قادرة على مواجهة الدوائر الحكومية لنيل حقوقها.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



10. عدم الفصل بين الملكية والإدارة:



مما يؤدي إلى أمور سلبية منها:

إن المدير المالك هو الشخص المسؤول عن جميع أمور المشروع؛ مما يؤدي إلى اهتمامه وحرصه الشديد على تطبيق الأفكار الخاصة به.

وقد تكون هذه الأفكار في بعض الأحيان غير ملائمة، وقد يجهل المدير المالك الأمور الإدارية التي يجب اتباعها لإدارة المشروع بصورة جيدة، وقد يكون هناك تخلف بالمعرفة الإدارية والفنية.



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

11. عمليات البيع الآجل:



تجذب عمليات البيع الآجل المستهلكين (الزبائن) وتحقق شيء من المبيعات، ولكن ذلك قد يؤثر على السيولة النقدية؛ مما يخلق احتمال عدم القدرة على التسديد من قبل الزبائن.

وقد تمتنع إدارة المشروع كلياً عن البيع بالآجل، فتقل مبيعاتها، وقد تبالغ في ذلك، فتفقد السيولة بسبب ضعف نشاطات التحصيل وتختلف الزبائن عن تسديد المبالغ المستحقة عليهم.



تفقد السيولة



مبالغة في البيع
بالآجل



قلة المبيعات



الامتناع عن البيع
بالآجل



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



12. ضعف الرقابة على المخزون:

الاحتفاظ بمستويات قليلة - غير ملائمة- من المخزون
ينعكس سلباً على كفاءة وفعالية المشاريع، حيث إنه
قد ينجم عنه نفاذ السلع، وبالتالي فقدان الزبائن
وتوجههم لمنتجات المنافسين.
الاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزون ينتج عنه كلف
وأعباء مالية كبيرة.

بالتالي يجب أن تكون هناك رقابة مستمرة على
المخزون تقلل من حالات الفشل في العمل.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

13. إهمال المنافسين:

هذا قد يحصل مع مشروع قائم وناجح لسنوات طويلة، ثم فجأة يتعرض للفشل، ويكون السبب في الكثير من هذه الحالات هو إهمال المنافسين.

فقد يهمل صاحب المشروع نشاط المنافسين الترويجي وتسعيرهم أو الخدمات التي يقدمونها...إلخ، كما قد يهمل التهديد الفعلي الذي يسببه دخول منافسين جدد.



معوقات نجاح المشاريع الصغيرة



14. البنى التحتية:

يُلاحظ من خلال التجارب المختلفة حول العالم، أن نوعية الخدمات بما فيها النقل، والمواصلات، والكهرباء، والأراضي الصناعية، تأتي في أعلى قائمة الصعوبات التي تتعرض إليها منظمات الأعمال في الدول النامية.

ويتسبب قصور الخدمات العامة (مثال: الكهرباء) في تحمل المنظمات العديد من الأعباء والخسائر المباشرة الآتية من انقطاع في تلك الخدمات، وما تمثله هذه الأعباء من عوائق أمام نمو المشاريع الصغيرة وتوسعها.

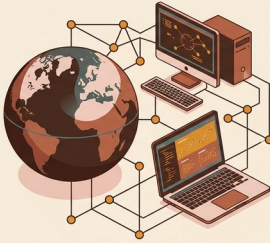
وبالتالي فإنه من الأولويات تطوير البنى التحتية بكل مكوناتها، خاصةً وأنها تمثل أحد أبرز العوامل التي تعزز قطاعات الإنتاج من خلال تقليل التكاليف، وتحسين الإنتاجية، ودعم التنافسية في المنظمات الريادية.

معوقات نجاح المشاريع الصغيرة

15. تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

تُعد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات عاملاً ضرورياً لمعرفة الأسواق، وزيادة القدرة التنافسية.

ولكن تبقى المشاريع الصغيرة الناشئة في بعض الدول العربية بطيئة في تبني تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويرجع ذلك لأسباب مرتبطة بالمنظمة نفسها، مثل عدم رغبة صاحب المنظمة في ذلك، أو عدم توفر العاملين المتخصصين، أو قلة المعلومات اللازمة حول التكنولوجيا المتوفرة، وارتفاع تكلفة الاستثمار في تلك التكنولوجيا.



عرض فيديو.. أخطاء قاتلة لمشروعك الصغير -
النجاح في المشاريع وريادة الأعمال



عوامل نجاح المشاريع الصغيرة



يتأثر نجاح المشاريع الصغيرة بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية، وهناك بعض العوامل التي تلعب دوراً أساسياً في استمرار ونجاح هذه المشاريع تتناسب تناسباً طردياً مع امتلاك صاحبها المواهب الأساسية للإدارة الحديثة بحيث تشمل::

عوامل استمرار ونجاح المشاريع الصغيرة

1 القدرة على التكيف والتغيير.

2 القدرة على اجتذاب العمالة الماهرة والمحافظة عليها.

3 بُعد النظر والرؤية التفصيلية عن سير العمل.

4 معرفة السوق والزبائن ودراسة احتياجاتهم.

5 وجود سجلات منظمة وواضحة ومخططة.

6 معرفة المنافسين والتعامل معهم بحذر.

7 الرقابة الكفؤة على الأموال والعاملين والمعدات.

8 تخطيط أهداف المشروع بدقة وعناية وتخطيط أوجه العمل داخل المشروع ككل.

9 مدى استعداد صاحب المشروع لقبول نصيحة المتخصصين والعاملين معه.

10 وجود فرصة حقيقية يمكن استغلالها وملاءمتها لأفراد المجتمع.

11 توفير رأس المال اللازم لتمويل العمليات الإنتاجية، وكيفية استخدام رأس مال المشروع.

12 استخدام الأساليب والطرق الحديثة في تنظيم وإدارة المشروع.

عوامل استمرار ونجاح المشاريع الصغيرة

لضمان نجاح المشاريع الصغيرة لابد من مجموعة من السياسات والإجراءات الواجب على الدولة تبنيها، وأهمها:



1 التخفيف من السيطرة الحكومية والتعقيدات البيروقراطية، وتركيز النشاط الحكومي على الإشراف والتوجيه.



2 توفير فرص الإقراض الميسر، وبأقل كلفة، وبإجراءات بسيطة ميسرة.



3 توفير أماكن مناسبة لإقامة المشروع الصغيرة.



4 تقديم الخبرة والتوجيه لتعميق المعرفة لفرص السوق، والتسويق بأساليب أكثر فعالية وحدثة وأقل كلفة مادياً وزمناً.



5 تقديم المساعدات الفنية فيما يتعلق بالإدارة والتمويل.

هناك 4 عوامل أساسية لنجاح واستمرار المشاريع الصغيرة

1. المدير المبدع الكفؤ والواقعي:

وهو المدير الذي يمكنه السيطرة على المشروع بنجاح، وفي نفس الوقت يفوض مسؤولياته لمساعديه؛ ليعطي نفسه وقتاً أكثر للتخطيط والتنظيم، دون أن يغرق في الأنشطة اليومية.



هناك 4 عوامل أساسية لنجاح واستمرار المشاريع الصغيرة

2. مصادر التمويل:



وهي نقطة الضعف الأساسية في عملية بقاء واستمرارية المشاريع الصغيرة. إلا أنه يمكن التغلب على هذه المشكلة إن ساهمت الحكومة بوسائلها المتعددة أو ساهمت المؤسسات المالية المختلفة - كالبنوك - من خلال تسهيل فرص المشاريع الصغيرة بالحصول على قروض سهلة وميسرة، لتشجيع مثل هذه المشاريع، وتطوير أنشطتها وتوسيع أسواقها.

هناك 4 عوامل أساسية لنجاح واستمرار المشاريع الصغيرة

3. التدريب:



تختلف إدارة التدريب في المشاريع الصغيرة عما هو الحال في المشاريع الكبيرة، لأن المشاريع الصغيرة ليس لديها المقدرة (سواء من حيث الخبرة أو القدرة المالية) لتطوير برامج ناجحة لتدريب كوادرها.

لذلك فإنه من الضروري أن يتم تدريب وإعداد مدراء مؤهلين أكفاء من قبل مراكز تدريب متخصصة سواء كانت تابعة للقطاع العام أو الخاص.

هناك 4 عوامل أساسية لنجاح واستمرار المشاريع الصغيرة

4. التشريعات:

إن الخطوة الأهم في تشجيع المبادرة في مجال المشاريع الصغيرة سواء على المستوى المحلي أو الدولي يأتي عبر تعديل وتطوير القوانين والتشريعات الخاصة بالصناعة والتجارة؛ لإزالة كامل الصعوبات القائمة في السوق، والتي تحول دون نجاح واستمرار المشاريع الصغيرة.





مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية



الريادة والمشاريع الصغيرة



قبل تحديد مفهوم الريادة وأهميتها في بناء اقتصاديات المجتمعات نرى من الضروري جداً الإشارة إلى المقولة الاقتصادية التراثية التي مفادها بأن: **"رأس المال جبان"** تتناقض مع مفهوم الريادة بل مدمرة للريادة في مجال الأعمال.

وسنوضح الغرض من تبني الريادة والاستثمار، وذلك لما لهذه الناحية من أهمية على صعيد إدارة المشاريع الصغيرة والريادية وتطوير أسسها ومفاهيمها الإدارية، وتوفير متطلبات ومقومات نجاحها.

لقد كانت الريادة تعني دائماً الاستحداث، وهذا المصطلح انتشر واستخدم على نطاق واسع في عالم الأعمال اليابانية وذلك في العقود الستة الأولى من القرن السابق.

وفي الآونة الأخيرة أصبحت الريادة في مجال الأعمال تعني **السبق في ميدان ما** (مثلاً السبق الروسي في مجال الفضاء)، كما وتعني أيضاً أن يبتكر شيئاً جديداً كلياً يلاقي طلباً ورواجاً.

الريادة والمشاريع الصغيرة

أما **الريادة في حقل إدارة الأعمال** فهي اللقب الذي يمنح لمن **ينشئ مشروعاً جديداً**، أو يقدم قيمة للاقتصاد. وبالمناظر الأوسع فإن الريادة الإدارية تشمل أيضاً من يدير الموارد المختلفة لتقديم شيء جديد أو يبتكر مشروع جديد. والريادة بهذا المعنى ليست حكراً على منشئ المشاريع، بل من يمارسها، كذلك المدراء العاملون في المشاريع والمنظمات الكبيرة، حيث يتمثل نشاط هؤلاء المدراء الرواد بتقديم سلع جديدة أو بناء خط إنتاجي جديد أو القيام بإنشاء شركات جديدة. ولضمان بقاء واستمرارية الأنشطة الجديدة فإنه يتوجب على المدراء الرواد إدارة مواردهم المحدودة بطرق تختلف عن الأسلوب التقليدي المعتمد من قبل الآخرين.

مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

المرحلة الأولى: تحديد الهدف

- أي الغاية التي تسعى إليها من أجل إنشاء هذا المشروع الصغير.
- وهل تم اختيار فكرة المشروع المناسبة لك؟
- ومدى الاستعداد والرغبة لأداء هذه الفكرة؟
- وهل لديك قدرة شخصية لإدارة المشروع من خلال الخبرات الفنية، ومعلومات ومعرفة سابقة، وتدريب سابق، ومهارات إدارية وسلوكية في التعامل مع الآخرين؟



مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية



المرحلة الثانية: دراسة جدوى مبدئية لفكرة المشروع

وهذا يتم من خلال دراسة حاجات السوق، والمشاريع
المشابهة، ومراحل عمليات أنشطة المشروع.
وهل يحقق المشروع الصغير فائدة لك وللمجتمع؟
وهل فكرة المشروع واعدة بالنجاح؟



مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

المرحلة الثالثة: هل يتوفر التمويل المالي

- وهذا يتم من خلال معرفة ما لديك من قدرات مالية للقيام بالمشروع؟
- أو الاستعانة بمصادر تمويلية أخرى تساعد على نجاح فكرة المشروع.



مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

المرحلة الرابعة: إعداد دراسة الجدوى التفصيلية

- **دراسة بيئية:** هل المشروع يتوافق مع البيئة؟
- **دراسة تسويقية:** هل المشروع يسد حجم معين من الطلب على المنتج؟
- **دراسة فنية:** هل المشروع قادر على سد الفجوة على الطلب في السوق؟ وما هي الخدمات والأساليب التكنولوجية والفنية التي ستستخدم؟
- **دراسة مالية:** هل ميزانية المشروع قادرة على تغطية التكاليف وتحقيق أرباح؟
- **دراسة اجتماعية:** هل سيحقق المشروع عائداً اجتماعياً يعود بالنفع على المجتمع المحلي والمستهلك والفئة المستهدفة؟
- هذا يتم من خلال معرفة ما لديك من قدرات مالية للقيام بالمشروع؟
- أو الاستعانة بمصادر تمويلية أخرى تساعد على نجاح فكرة المشروع.

مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية



المرحلة الخامسة: إعداد برنامج زمني للمشروع

ويتم ذلك من خلال ما يلي:

- وضع خطوات وأولويات تفصيلية لأنشطة المشروع.
- تحديد الفترات الزمنية لإنجاز أنشطة المشروع.
- تحديد تكاليف وموارد كل نشاط من أنشطة المشروع.
- تحديد تاريخ بداية ونهاية المشروع.

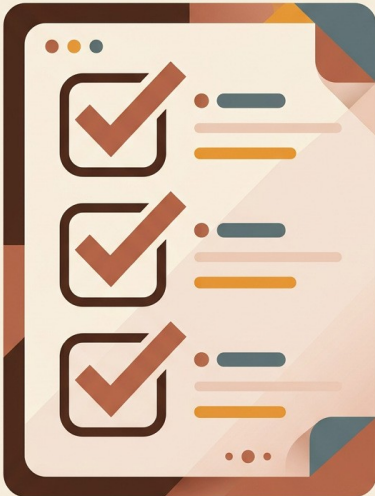
			✓			✓
✓	✓		✓		✓	
			✓	✓		
	✓	✓			✓	✓
✓			✓			

مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

المرحلة السادسة: التنفيذ والتجهيز

وهي المرحلة التي تتعلق بالكيفية التي يتم بها إنشاء المشروع وتجهيزه، وكذلك تنفيذه بالشكل المناسب للقيام بالإنتاج المطلوب. **وهذا يتم كما يلي:**

- شراء وتركيب الآلات والمعدات.
- اختبارات التشغيل والإنتاج.
- التسويق والبيع.



مراحل إنجاز المشاريع الصغيرة لتكون ريادية

المرحلة السابعة: المتابعة والتقييم

تتعلق هذه المرحلة بمتابعة كم تم إنجازه من الأعمال، ومعرفة ما تم التوصل إليه وفق ما خطط له، وتكون على النحو التالي:

- من حيث تتابع أنشطة المشروع.
- من حيث زمن تنفيذ أنشطة المشروع.
- من حيث الإنفاق.
- من حيث نسبة التنفيذ وهل توجد مشاكل.
- من حيث التصحيح المستمر للتأكد من تحقق أهداف المشروع.



آلية الاستثمار في المشاريع الصغيرة



1. العمل على إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية، والتقييم المالي للمشاريع الصغيرة.
2. القيام بالإجراءات اللازمة بخصوص تقديم الضمانات لتغطية مخاطر قروض المشاريع الصغيرة الممنوحة من قبل المؤسسات والبنوك المشاركة في التغطية الجزئية أو الكلية للمشروع.
3. العمل على تدريب وتأهيل مالكي المشاريع الصغيرة على كافة النواحي الإدارية والمالية، وكيفية إدارة هذه المشاريع حتى تكون ريادة ناجحة.
4. تحديد جهة متخصصة واحدة في الدولة لتتولى مسؤولية الإشراف ومتابعة مالكي المشاريع الصغيرة، وكذلك كيفية تسويق المنتجات المتعلقة بمثل هذه المشاريع.
5. إعطاء فرص أكثر طموحاً لذوي الأفكار الإبداعية والابتكارية؛ من خلال توفير الدعم المالي اللازم لهم بعد أن يتم دراسة الجدوى الاقتصادية لأفكارهم.
6. تحفيز الإنتاج المحلي وزيادة الطاقة الإنتاجية المتأثية من المشاريع الصغيرة، مما يعمل على تقليص المستوردات الأجنبية..



هل تشتري مشروعاً قائماً؟ أم تؤسس مشروعاً جديداً؟

الإجابة بعد دراسة:



1 مزايا شراء المشاريع القائمة

2 عيوب شراء المشاريع القائمة

3 مزايا تأسيس المشاريع الجديدة

4 عيوب تأسيس المشاريع الجديدة

هل تشتري مشروع قائم أم تؤسس مشروع جديد؟

ثمة سؤال يطرح نفسه على كل رائد أعمال يفكر في إنشاء مشروعه الخاص، مفاده: **في أي اتجاه يمكن أن أسير؟** هل أؤسس مشروعاً جديداً من البداية؟ أم أشتري مشروعاً قائماً بالفعل؟ إذا أراد شخص ما أن يكون رائد أعمال أو فكر في امتلاك عمله الخاص، فإنه لا بد أن يتبع مساراً معيناً في التفكير، وأن يجيب عن جملة من الأسئلة، أحدها هو ذاك السؤال المتعلق بأيهما أكثر فائدة:



تأسيس مشروع من البداية؟ أم شراء مشروع قائم بالفعل؟

هل تشتري مشروع قائم أم تؤسس مشروع جديد؟



والحق أنه ليست هناك إجابة واضحة أو عامة عن سؤال كهذا؛ إذ إن الإجابة ستكون مبنية ومتوقفة على ظروف الشخص الذي يفكر في هذا السؤال من الأساس، فإذا كنت كرائد أعمال تفكر في الحصول على تمويل ما، أو إذا كانت السرعة أمراً جوهرياً بالنسبة لك، سواء كانت في معدلات النمو، أو جلب الأموال، **فإن المشروع القائم هو حلك الأمثل.**

لكن إذا أردت أن تضع بصمتك في كل جزئية من جزئيات المشروع، وإذا كانت فكرتك تقتضي بأن تبدأ تأسيس المشروع من الصفر؛ **فإن المشروع الجديد هو وجهتك الصحيحة،** وهكذا فإن الأمر محكوم بظروف وشروط خارجية أكثر من كونه خاضعاً لتفضيلات شخصية.

أولاً: مزايا شراء المشاريع القائمة؟

1. الاستفادة من التنظيم القائم في المشروع من حيث الترتيب الإداري، والهيكل التنظيمي للموظفين والعاملين المهرة ومدى توفرهم في المشروع.

وهذا يوفر الكثير من الوقت، الكلفة المطلوبة لتأسيس مشروع جديد، وحصول المشتري على الإيرادات عند شراء مشروع قائم والتعلم من خلال عمل المشروع والاستفادة من الخبرات السابقة للمالك، سواء عن طريق السجلات والوثائق المتوفرة في المشروع.

المشاريع القائمة هي المشاريع التي تم تأسيسها منذ فترة، وتعمل على تقديم خدماتها للمستهلكين، لذا يلجأ البعض لشرائها بدلاً من تأسيس مشاريع جديدة.



أولاً: مزايا شراء المشاريع القائمة؟

- 2. توفر شبكة من العملاء والموردين في المشروع القائم،** فوجود مجموعة من العملاء للسلع التي ينتجها المشروع، أو الخدمات التي يقدمها تشكّل حافز قوي للشراء. كما أن ارتباط المشروع بعدد من الموردين الذين يؤمنون المواد الأولية اللازمة للمشروع تضمن استمراره بنجاح.
- 3. موقع المشروع الجيد يعزز الرغبة في الشراء لدى المشتري،** خاصة إذا كان المشروع يقع في موقع مميز في المدينة، أو منطقة صناعية أو منطقة تجارية، بحيث تكون هذه المنطقة جاذبة للزبائن.
- 4. توفر المكان والتجهيزات اللازمة للعمل،** وهذا يتيح للمشتري التعرّف على الطاقة الإنتاجية الفعلية للمشروع قبل عملية الشراء، كما يتيح الحصول على آلات بسعر أدنى.

أولاً: مزايا شراء المشاريع القائمة؟

5. **توفر المخزون اللازم للقيام بالعمل في المشروع -وبشكل اقتصادي-**، هذا دليل واضح على نجاح المشروع في تحقيق الحجم الاقتصادي الأمثل للمخزون.
6. **شراء المشروع صفقة رابحة للمشتري**، خاصة عندما يضطر صاحب المشروع الصغير التنازل عنه أو بيعه خلال فترة قصيرة لأسباب معينة.
7. **السمعة التجارية (الإيجابية)**، تُعدّ الصورة العامة التي يكون المشروع الصّغير شكّلها في أذهان المجتمع والمستهلكين من حوله، وهنا يستفيد المشتري من السمعة التجارية الطيبة ويقوم بالبناء عليها بشكل تراكمي.

ثانياً: عيوب شراء المشاريع القائمة؟



1. قد تكون المشاريع القائمة التي تُعرض للبيع نتيجة تعرضها للخسائر أو مشاكل مادية.
2. تكون صورة سيئة عن المشروع عند المستهلكون أو الموردون، مما قد ينتج عنه مشاكل في التمويل أو الإقراض أو التوريد.
3. ربما قد لا يرغب المالك الجديد بالعاملين السابقين ويسعى للتخلص منهم مما قد يسبب له مشكلات مع نقابات العمال.
4. ربما تواجه المشاريع القائمة مشكلة احتياجها للتطوير والتحديث، مما يعطل العمل أو يسبب انتكاسة في الأداء أمام المنافسين.
5. قد لا تكون المشاريع القائمة منسجمة مع التطورات التكنولوجية.

ثالثاً: مزايا تأسيس المشاريع الجديدة:



- 1  عملية تأسيس مشروع جديد تمثل أفضل الفرص لتحديد ودراسة المواقع الخاصة بالمشروع، وبالتالي إمكانية الوصول إلى الموقع الأكثر ملائمة.
- 2  حرية إنشاء الأبنية والمقرات الإنتاجية والإدارية.
- 3  إنتاج منتجات بتصميمات وأشكال جديدة ملائمة مع احتياج السوق.
- 4  لن تجد نفسك في مواجهة مشكلات قديمة يتعين عليك حلها.
- 5  ليس لديك ديون متراكمة، ومن ثم يمكنك الحصول على تمويل لهذا المشروع على مراحل.

رابعاً: عيوب تأسيس المشاريع الجديدة:



1. كل شيء هنا يستغرق وقتاً طويلاً؛ فالذي ينشئ مشروعاً من البداية لا يضع الربح العاجل في حسبانته، ناهيك عن أن كل العمليات الأخرى تستلزم وقتاً وجهداً كبيرين.

2. الحصول على تمويل لمشروع جديد أمر من الصعوبة بمكان؛ إذ إن المقرضين والمستثمرين قلما يغامرون بوضع أموالهم في مشروع لم تتبين ملامحه بعد.

3. يتعين عليك توفير حالة من الوعي لدى المستهلكين "المحتملين" بأهمية مشروعك.

4. من الصعوبة بمكان استقطاب موظفين أكفاء.

5. ليست هناك قاعدة بيانات يمكن الحصول عليها من مالك سابق تساعدك في رحلتك الجديدة.

1 مواقع انترنت.



2 الريادة وإدارة منظمات الأعمال د. بلال خلف السكارنة - 2016، دار المسيرة.



3 الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة د. مروة أحمد، د. نسيم برهم - 2015، جامعة القدس المفتوحة.



4 إدارة المشروعات الصغيرة "منظور ريادي تكنولوجي" د.مزه العاني، أ.د.شوقي جواد، د.حسين إرشيد، د. هيثم حجازي، 2010، دار صفاء للنشر والتوزيع.