# الموضوع (2): عوامل النجاح الأساسيّة في إنشاء مؤسسة صغيرة

الأهداف التدريبية

سيتمكن المتعلمون في نهاية دراسة هذا الموضوع وتطبيق أنشطته من:

* + تحديد وتفسير العوامل الأساسية التي تساهم في نجاح إنشاء مؤسسة صغيرة وتشغيلها، والدور الأساسي للريادي في كل منها.
  + تخفيف المخاطر المصاحبة لإنشاء مؤسسة صغيرة في ضوء معرفتهم لعناصر النجاح والعمل عليها عند إنشاء مؤسساتهم.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Transp | معين تدريبي (1) | الوحدة (4): الموضوع (2) |
| عوامل النجاح الأساسيّة لإنشاء مؤسسة صغيرة(MAIR) | | |

الدافع والتصميم

Motivation and Determination

القدرة

Ability

الفكرة والسوق

Idea and Market

الموارد

Resources

الريادي

ENTREPRENEUR

التنظيم + الإدارة

الخطة

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Worksheet | بيان معلومات (1) | الوحدة (4): الموضوع (2) |

عوامل النجاح الأساسية في إنشاء مؤسسة صغيرة

كيف أصبح رياديا؟ كيف يمكنني إنشاء مؤسسة ناجحة؟

غالباً يطرح الناس هذه الأسئلة. إنما لسوء الحظ، لم يتم حتى الآن التوصل إلى تحديد إجابات مضمونة عن هذه الأسئلة. بالرغم من ذلك، واستناداً إلى الكتابات والملاحظات والخبرة، فإنّ النجاح يعتمد على القدرة المميّزة على تحديد الفرص المُتاحة في السوق وانتهازها، عن طريق تنظيم الموارد اللازمة لتوفير عروض جذّابة للزبائن، واتخاذ التدابير اللازمة لذلك. فإنّ هذا هو جوهر الريادة في نطاق الأعمال.

والريادي هو العنصر الأساسي في هذه العملية كلها. فهو من يتّخذ المبادرات، ويتحمّل المخاطر في صنع و/أو تنظيم عروض مغرية تكون ذات قيمة للزبائن المحتملين. وتعتمد قدرة الريادي على تحقيق ذلك بنجاح على أربعة عوامل هي: الدافع والتصميم، والقدرة، والفكرة، والموارد. وقد يساعد المصطلح المختصر MAIR على تذكّر هذه العوامل بسهولة أكبر، ويتم شرحها تباعاً في ما يأتي:

1- الدافع والتصميم Motivation and determination

من المتعارف عليه أنّه يتعيّن على الفرد أو الفريق الذي يسعى للنجاح، أن يتميّز بدوافع قويّة وتصميم كبير لإنشاء المشروع وإنجاحه. وسينعكس ذلك مثلاً، على مدى مثابرته على تخطّي العوائق التي قد تعترضه، ومدى سعيه للحصول على المعلومات، وانتهاز الفرص المُتاحة. وقد تكون المؤشّرات الإضافية التزامه بالعمل، وموقفه حياله (النوعية، الفعالية، الساعات الطويلة) ومحاولاته السابقة لإنشاء مؤسسات، ومساندة أهله وشركائه له.

2- القدرةAbility

السؤال المهم الآخر هو إذا كان الفرد أو الأشخاص الآخرون المشتركون في المؤسسة يتمتّعون بمهارات خاصة، قد تتمثّل بالمعرفة والمهارات الإدارية، أو التقنّية ذات الصلة بالأعمال، أو بالمؤسسة. فقد تقضي إحدى طرق التعويض عن أي نقص في هذا المجال، بالتعاون مع أشخاص يتمتّعون بالخبرة اللازمة أو بشراء هذه الخبرة.

3- الفكرة والسوقIdea and market

ما ينبغي تحديده في هذا السياق هو الجدوى الاقتصادية للفكرة أو المشروع أو السلعة أو الخدمة التي سيتم عرضها. وبعبارات أخرى، هل تلبّي الفكرة أو السلعة أو الخدمة حاجةً أو رغبةً لدى زبائن قادرين على تحمّل تكاليفها، ومستعدين فعلاً لاستعمالها/شرائها بكمّيات كافية كي يعود مجمل العمل بالفائدة (أي كي يدرّ ربحاً في سياق الأعمال)؟ كيف يمكن عرض الاقتراح بشكل أكثر جاذبية، أو أفضل ممّا هو عليه في الوقت الحاضر؟ وماذا ستكون ردة فعل المنافسين؟

4- المواردResources

إن مدى قدرة الشخص أو الأشخاص المشتركين في المؤسسة على نيل الموارد بنسبٍ كافية أو تنظيمها لن يؤثّر على الأداء فحسب، بل كذلك في بعض الحالات، على بدئهم بالمؤسسة بالمطلق. وتتضمّن الأمثلة في هذا الصدد رأس المال والنقد، وموقع المشروع، والتجهيزات والعمّال. كما قد يكون لتوفّر البُنى التحتيّة (أي المنشآت كالكهرباء والهاتف والطرقات) والخدمات الداعمة أهميتّها.

5- خطة العملBusiness plan

بغية تحويل المكونات الأربعة المذكورة أعلاه إلى واقع، من الضروري وضع خطة، عادة ما يشار إليها في مجال الأعمال ب"خطّة العمل". وبشكلٍ عام، ينبغي أن تُظهر خطة العمل أربع نقاط أساسية هي:

* أين أنت الآن في فكرتك أو مؤسستك أو عملك؟
* ما العمل الذي ترغب في القيام به؟
* كيف تقترح المضي في العمل؟
* مدى استحقاق المؤسسة للعناء.

وتتوفّر معلومات إضافية عن كيفية **وضع خطّة العمل** في الوحدات الخامسة حتى الثامنة من برنامج (كاب)

6- التنظيم والإدارة Organisation and management

بعد ذلك، ينبغي أن تبدأ المؤسسة بالعمل الفعلي. وعند تحقيق ذلك، ستبرز الحاجة إلى إدارتها. كما ستترتّب مستلزمات قانونية أو نظامية أخرى ينبغي التقيّد بها لدى إنشاء المؤسسة، أو قبل البدء بتشغيلها. فقد تبرز الحاجة إلى استشارة أشخاص محترفين من محامين ومحاسبين و/أو موظّفين في وكالات داعمة للمؤسسات الصغيرة. وسيؤثر مدى حسن تنفيذ كل ذلك على أداء العمل، خاصة في ما يتعلّق بإيجاد الزبائن والتعاطي معهم، وإدارة الشؤون المالية، والتسويق، والتعامل مع الموظفين والمورّدين، وأنظمة الرقابة. وتتوفّر في الوحدتين (7) و (8) معلومات إضافية حول كيفية تنظيم المؤسسة وإدارتها.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Transp | معين تدريبي (2) | الوحدة (4): الموضوع (2) |
| عوامل النجاح الأساسية في إنشاء مؤسسة صغيرة  مثال: مقهى انترنت | | |

**المــوارد**

* أجهزة حاسوب شخصي مكتبية موصولة جميعها إلى الشبكة
* اشتراك لدى مقدّم خدمات الانترنت، أو مقدّم الاتصالات اللاسلكية ذو اعتمادية عالية
* برمجيات لإدارة الحسابات والاشتراكات
* مكاتب وكراسي
* مكيّفات هواء أو مراوح
* موظفون للتشغيل والإشراف
* مكان

**القــــدرة**

* المعرفة والمهارات في تكنولوجيا المعلومات والحاسوب
* القدرة على إنشاء البرمجيّات والقيام بأعمال الصيانة والتصليح الروتينية
* مسك الحسابات والتنظيم
* القدرة على تعليم/تدريب الزبائن على أساسيات استخدام الحاسوب، وتصفح الانترنت
* معرفة محركات البحث على الانترنت والبريد الالكتروني

**الدافع والتصميم**

* الاستعداد للعمل لساعات طويلة في (6) أو (7) أيام من الأسبوع
* الابتكار
* القدرة على استعمال استراتيجيات مؤثّرة
* حل المشاكل
* أخذ المبادرات
* الاهتمام بالفعالية

**الفكرة والسوق**

* الجدوى الاقتصادية Viability: عدد وطبيعة مقاهي الانترنت في الجوار، وكلّما كان عددها أقل كان ذلك أفضل
* ينبغي أن تكون السرعة والأسعار تنافسية مقارنة مع مقاهي الانترنت الأخرى في المنطقة
* عدد الأشخاص الذين يعيشون و/أو يعملون في المنطقة- وكلّما كثر عددهم كان ذلك أفضل
* لمحة عن الأشخاص الذين يعيشون أو يعملون في المنطقة، من الأفضل أن يكونوا من ذوي الدخل المنخفض أو المتوسط، أي لا يكونوا بدرجة من الثراء تسمح لهم بشراء أجهزة حواسيبهم الخاصة، والاتصال على الانترنت، ولا يكون فقرهم حادا لدرجة عدم قدرتهم على تحمّل تكاليف خدمة الانترنت
* بيئة مناسبة، توفير مشروبات خفيفة، ووجبات سريعة للبيع، وموسيقى مصاحبة في غرفة فيها تهوية جيدة
* توفير خدمات إضافية مثل: الهاتف والفاكس والطباعة والماسحة وآلة للنسخ، وبيع الأقراص المرنة والمدمجة وغير ذلك.
* تلبية حاجات شرائح محددة في السوق مثل الأشخاص العاملين من خلال فتح أبواب المؤسسة حتى ساعة متأخرة أو الأشخاص ذوي الإعاقة من خلال معالجة حاجاتهم للوصول إليها.

# 