المحور الخامس: عملية تأسيس المشروع المقاولاتي

إن عملية تأسيس المشروع تعني وضع خطة عمل والالتزام بها والعمل على تنفيذها، وتضم هذه العملية في طياتها مجموعة من العناصر المؤثرة على مسار المشروع من إنتاج وتسويق وتمويل وغيرها.كما يقوم المقاول في ظل عملية التأسيس برسم المسار القانوني والتنظيمي للمقاولة.

1- **إيجاد فكرة المشروع:** بالرغم من امتلاك العديد من الأشخاص الرغبة في إنشاء مؤسسة جديدة إلا أنهم قد يفتقرون إلى الفكرة التي سيتمحور حولها نشاط المؤسسة، يتضح من خلال هذه العبارات أن إقدام أي شخص على القيام بأي عمل ما يتطلب وجود فكرة، تتميز بالقوة والقناعة التامة وبإمكانية انجازها وهو ما يجعل صاحبها قادرا على مواجهة التحديات التي تواجهه في الطريق.

1-1- **مراحل إيجاد الفكرة:** إن العثور على فكرة مميزة لخوض غمار المقاولاتية يمر بعدة مراحل يمكن إيجازها فيما يلي:

- **توليد الأفكار:** في خلال هذه المرحلة يقوم المقاول بمحاولة الحصول على فكرة ناجعة في ظل كم هائل من الأفكار التي قد تراوده أثناء محاولته إنشاء فكرة.

- **صياغة الفكرة:** في هذه الخطوة يقوم المقاول بمحاولة استكشاف الأفكار التي تبدو ذات قيمة وذات قابلية للبلورة، ينتقل المقاول إلى صياغة الفكرة المراد تطبيقها وشرحها والتعبير عنها بشكل واضح.

- **تقييم الأفكار:** تعد هذه المرحلة مهمة بالنسبة لتشكيل فكرة ناجحة، حيث يحاول المقاول التعمق أكثر في فحوى فكرته، فمن خلال هذه المرحلة يتم ضبط الفكرة على حسب البيئة المراد الاستثمار بها.

- **اختبار الفكرة:** بعد اجتياز الخطوات السابقة، تأتي هذه الخطوة التي تعتمد أكثر على الاستشارة من الخبراء والأفراد، وذلك قصد التأكد من مدى ملائمة الفكرة وقابلية تجسيدها في الواقع.

1-2- **مصادر الحصول على الفكرة:** هناك العديد من المصادر التي يمكن لها أن تكون كمصدر إلهام لفكرة مشروع ما، ومن بين هذه المصادر نجد ما يلي:

- ✓ نشاط يتفرع من عملك الحالي أو مشابه له أو قريب منه.

- ✓ هواياتك أو اهتماماتك الخاصة بالأنشطة المحببة إلى نفسك.
- ✓ البحث عن حاجات ورغبات المجتمع الذي أنت فيه، وإيجاد جواب عبر مشروع أو فكرة تسد هذه الاحتياجات.
- ✓ بعض عوامل الضعف والقصور في المنتجات والخدمات القائمة في السوق أو إكمال مشروع ما.
- ✓ ابتكار طرق جديدة لمعالجة بعض الأمور الموجودة.
- ✓ تقدم تقني أو تغيرات جديدة.

1-3- **طرق إنشاء الأفكار:** حتى تكون هنالك أفكار لابد من توفر البيئة المنشئة لهذه الأفكار، ومما لا شك فيه فإن هنالك العديد من العوامل المساعدة على تبني فكرة معينة والتأسيس لها، ومن أهمها نجد:

- **حلقات النقاش أو مجموعات التقارب:** وهو قيام مجموعة من المشاركين ذو قدرات متفاوتة تجمعهم حلقة نقاش، بطرح أفكار بتنسيق حتى يتم توليد فكرة مضبوطة ووفق المقاس. فالاحتكاك بالمجموعة في هذه الحالة هو المحرك الأساسي في إنشاء الفكرة.

- **العصف الذهني:** يعرف بأنه وسيلة ذهنية للحصول على أكبر عدد ممكن من الأفكار من مجموعة معينة خلال زمن معين، بغية حل مشكلة بطريقة إبداعية أو ابتكار فكرة جديدة أو تطوير فكرة قائمة، ويعد العصف الذهني أحد أساليب تحفيز التفكير والإبداع، ويستخدم كأسلوب للتفكير الجماعي أو الفردي. فهو عبارة عن وضع الذهن في حالة من الإثارة والجاهزية لتوليد اكبر عدد ممكن من الأفكار في محاولة للحصول على أفكار جديدة.

- **أسلوب تحليل المشاكل:** يعتبر هذا الأسلوب من الطرق التي تمكن من توليد أفكار جديدة من خلال مجموعة من الأفراد تناقش مشكلة ما تتعلق بمنتج أو خدمة قائمة، وهنا يتم إدراج البيانات والمعلومات المتحصل عليها من مستهلكي هذا المنتج أو الخدمة حول أنواع المشاكل التي تخص احدهما.

2- **وضع الخطة وقابلية التجسيد:** بعد وضوح الرؤية المستقبلية للفكرة التي يضعها المقاول، ينتقل إلى الخطوة الموالية وهي وضع خطة متكاملة تشمل كل الجوانب التي ينبغي تنفيذها لتحقيق تلك الرؤية، وكما تضم هذه الخطة مختلف المعلومات المتعلقة بالمشروع، ومن بين أهم هذه المعلومات نجد:

2-1- **معلومات متعلقة بالمشروع:** حتى يتمكن المقاول من فهم والتعمق أكثر في المشروع، وجب عليه الحصول على مجموعة من المعلومات التي يمكن من خلالها وضع خطة متوازنة لتجسيد المشروع على ارض الواقع، ومن بين هذه المعلومات نجد:

- **معلومات تنظيمية:** وتتعلق بتحديد ووصف ملكية المشروع وشكله القانوني وتوضيح المسؤوليات الخاصة بالأفراد العاملين به.

- **معلومات عن السوق:** وهي التعرف على طبيعة السوق الذي سوف يتعامل معه المقاول، من حيث الثقافة الاستهلاكية والمعلومات الديموغرافية وغيرها من المعلومات.

- **معلومات مرتبطة بالعمليات والإنتاج:** وهي عبارة عن مجموعة من المعلومات الفنية والتقنية واللوجيستية التي تساهم في إدارة المشروع (كتحديد موقع المشروع والمعدات والأدوات والمواد الأولية وغيرها).

- **معلومات خاصة بالتمويل:** الهدف من هذه المرحلة تحديد مصادر التمويل الممكنة للبدء في المشروع.

2-2- **مخطط الأعمال:** بعد حصول المقاول على مختلف المعلومات المتعلقة بالمشروع المطروح، يتوجه بعدها إلى محاولة وضع خطة تتوافق والمشروع المراد تجسيده. والتي هي عبارة عن مجموعة من الخطط والمتمثلة في:

- **الخطة التسويقية:** تهتم الخطة التسويقية بتقديم السلع أو الخدمات وإيصالها إلى المستهلك لتلبية حاجاته ورغباته، ويدور هذا الاهتمام حول المستهلك، السلع والخدمات، وطريقة توظيف القنوات التالية: التوزيع، التسعير، الترويج والإعلان.

- **خطة التمويل:** وتهتم بتحديد الاحتياجات المالية للمشروع ومصادر الحصول عليها، كما تهتم بتكاليف الإنتاج وكيفية استثمار أموال المشروع في المجالات التي تحقق أفضل عائد وأقل تكلفة، طبعا مع الأخذ بعين الاعتبار المخاطر المرتبطة بقرار التمويل.

الجدول رقم (1): تصنيف مصادر التمويل

معيار الزمن	معيار مصدر الأموال	معيار الغرض من التمويل	معيار الحداثة
✓ قصيرة ✓ متوسطة	✓ داخلية	✓ الاستغلال	✓ تقليدية
✓ طويلة	✓ خارجية	✓ الاستثمار	✓ حديثة

- **الخطة الفنية:** تحاول هذه الخطة أن تؤمن عملية إنتاج السلع وتقديم والخدمات، من خلال مجموعة من العمليات المتمثلة في: النقل، التخزين، تحديد درجة الآلية، المواد والمشتريات، الصيانة، الرقابة على الجودة، موقع المصانع والتخطيط لها وغيرها من العمليات المتعلقة بسير المؤسسة.

- **الخطة التنظيمية:** إن الهدف من وضع خطة تنظيمية هو توضيح مختلف مراكز اتخاذ القرار في المشروع وهو أمر من شأنه تحديد المسؤوليات لكل العاملين، وبالتالي تسهيل عملية الرقابة على الأعمال ويتطلب بناء الهيكل التنظيمي تحديد أهداف المشروع ووظائفه ومختلف العلاقات التي تربط بين العاملين أفقيا وعموديا كالسلطة والمسؤولية والتفويض والإشراف.

الجدول رقم (2):الأشكال القانونية للمؤسسة الاقتصادية

مؤسسات فردية	شركات الأشخاص	شركات الأموال
✓ مؤسسة فردية	✓ شركة التضامن ✓ شركة التوصية البسيطة ✓ شركة المحاصة	✓ شركة المساهمة ✓ شركة التوصية بالأسهم ✓ شركة ذات المسؤولية المحدودة

- **دراسة المنافسة:** عند القيام بأي مشروع يجب معرفة المنافسين (القائمين أو المحتملين) وإنتاجهم وسلوكهم في السوق، من خلال معرفة عددهم، منتجاتهم، حصصهم السوقية، نقاط قوتهم وضعفهم، فرصهم والظروف التي تهددهم وما الذي يميزنا عنهم.

3- **انطلاق المؤسسة في النشاط:** بعدما ينتهي المقاول من جمع مختلف الموارد الضرورية لمؤسسته والتي قام بتحديدها وفقا للدراسة التجارية والمالية والتقنية للمشروع، أو وفقا لمخطط الأعمال الذي أعده ما يمكنه في الانطلاق فعلا في المشروع، ويتم الانطلاق الفعلي في النشاط حسب إجماع العديد من الباحثين ابتداء من تلقي أولى الطلبات وبداية الإنتاج أو ابتداء من تنفيذ أولى المبيعات.

وهكذا فإن عملية تأسيس المشروع المقاولاتي توضح توجه المقاول وأهدافه والسبل المتبعة لتحقيق غاياته والوصول إليها، وهذا عبر توضيح مختلف جوانب خطة العمل وكل الأمور المتعلقة بالجانب التسويقي والفني والمالي والتنظيمي، أي توضيح العلاقات على المستوى الخارجي والداخلي والتي تضمن سير خطة العمل الموضوعة.