

المحاضرة الثامنة :

المستثمر الحر ، خصائصه وعوامل نجاحه

(١)- مقدمة :-

- تشير الإحصاءات الى أن الآلاف من المستثمرين يبدأون عملهم سنويا في المشروعات والصناعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي غيرها من دول العالم .
- تشير الإحصاءات أيضا أنه على مستوى العالم هناك ٨٠ % من المشروعات الصغيرة الجديدة تفشل وتخرج خارج السوق خلال السنوات الخمس الأولى من حياتها،
- تواجه المنشآت الصغيرة الكثير من التحديات، ونظراً للخصائص الفريدة التي تتميز بها المنشأة الصغيرة ، فهي أقدر من المنشأة الكبيرة على مواجهة هذه التحديات، ولكن بشرط أن يكون مالكيها أو المسئول عن إدارتها شخص يمتلك بعض الخصائص ، ومن هنا يثور التساؤل عن خصائص أولئك المستثمرين الناجحين ، وبمعنى آخر هل هناك خصائص سلوكية يمكن قياسها لتمييز المستثمر الحر الناجح عن غيره من المستثمرين ؟

(٢)- خصائص المستثمر الحر:-

ويمكن تلخيص أهم نتائج الدراسات التي حاولت الإجابة على هذا التساؤل في المجموعات الثلاث التالية:

أ - خصائص المبادر. ب - التوجه بالإنجاز . ج- الالتزام نحو خرين.

أ- خصائص المبادر.

- يتسم المستثمرون الناجحون بالمبادرة ، • ويتوقعون المشكلات قبل حدوثها • ويتخذون بشأنها الاجراءات الوقائية .
- ب- التوجه بالإنجاز .
- يحرص المستثمر الناجح على التأكد من أن عمله على أعلى مستوى من الجودة ، ويحرصون على استخدام المعلومات المستقاة باستمرار من أجل تحسين جودة عملهم دائما ، وهم ينتهزون الفرصة حينما وأينما وجدت.
- ج- الالتزام نحو خرين

- يهتم المستثمر الناجح -تماما- بحاجات ورغبات العملاء ، وهو يبذل قصارى جهده في بناء علاقة وطيدة مع عملائه .

(٣)- القدرة والمهارات الإدارية للمستثمر الصغير :-

- تعد القدرة والمهارة الإدارية هي الركيزة الثانية في بناء المستثمر الناجح.
- وتشير الدراسات إلى أن نقص أو غياب هذه المهارات يؤدي حتما إلى فشل المستثمر الصغير .
- وتشمل هذه المهارات والقدرات ما يلي :

١ إدارة التدفق النقدي. ٥- شريحة السوق.

٢ مراقبة المخزون. ٦- المهارات المحاسبية.

٣ شبكة الأعمال. ٧- المهارات التسويقية.

٤ التخطيط الإستراتيجي. ٨- تفويض السلطة.

١- إدارة التدفق النقدي.

- تعد إدارة النقدية أحد العوامل الحرجة بالنسبة لنجاح المستثمر الحر.
- وفي الحقيقة فإن الربحية لا تضمن موقفا صحيا للتدفق النقدي وخاصة بالنسبة للمنظمة التي تنمو بشكل سريع بدون تخطيط مالي مسبق.
- ورغم أهمية التخطيط المالي في كل مراحل العمليات إلا أن أهميته تزداد في مراحل النمو السريع ، وكذلك في مرحلة بداية المشروع.
- ففي مرحلة البداية يسعى المستثمر الى بناء سمعة جيدة لمنشأة.
- ويناضل المستثمر من اجل تكوين شبكة علاقات جيدة مع الموردین والعملاء.
- وفي مرحلة النمو فتركيز المستثمر على ايجاد التوازن المناسب بين المتحصلات، وهو الأعمال.
- وفي هذه المرحلة فإن الادارة الكفاء لحساب المصروفات والايادات تتيح للمنظمة أن تعمل في المراحل الصعبة برأسمال تشغيلي ذاتي.
- فيجب أن يكون متوسط فترة الائتمان بالنسبة للمستثمر هو ٩٠ يوم.
- ومتوسط فترة التحصيل هو ٣٠ يوما، حتى تتمكن من تلبية احتياجاتك التمويلية بشكل ذاتي، وتضمن التدفق النقدي باستمرار.

٢- مراقبة المخزون.

- تعتبر مراقبة المخزون من أهم المهارات الواجب توافرها وبالذات بالنسبة للمشروع الاستثماري الجديد .
- فمستوى المخزون يؤثر على: العمليات ، والجدولة ، وتكلفة التصنيع ، وربحية المنشأة.
- ولذلك يجب أن يكون نظرك دائما على المخزون، وتقليل المخزون الى ادنى مستوى ممكن حتى لا تزيد التكلفة.

٣- شبكة الأعمال.

• تستغرق عملية بناء شبكة الأعمال عدة سنوات قبل أن يتمكن المستثمر من جني ثمارها، من خلال غمطين « عملية بناء وتنمية الاتصالات » والمقصود بالشبكة هو رئيسين هما :

أ. الاتصالات الرسمية. ب. الاتصالات غير الرسمية

(أ)- الاتصالات الرسمية.

- و تنشئ الاتصالات الرسمية مع البنوك والاجهزة والوحدات المحلية والخبراء القانونيين والماليين.

(ب)- الاتصالات غير الرسمية

- مثل الاتصالات مع زملاء الدراسة وأعضاء الأسرة والاصدقاء.

٤- التخطيط الإستراتيجي:

• يساهم مفهوم التخطيط الاستراتيجي في تحديد أهداف المنظمة الجديدة، والرؤية الخاصة بها ،

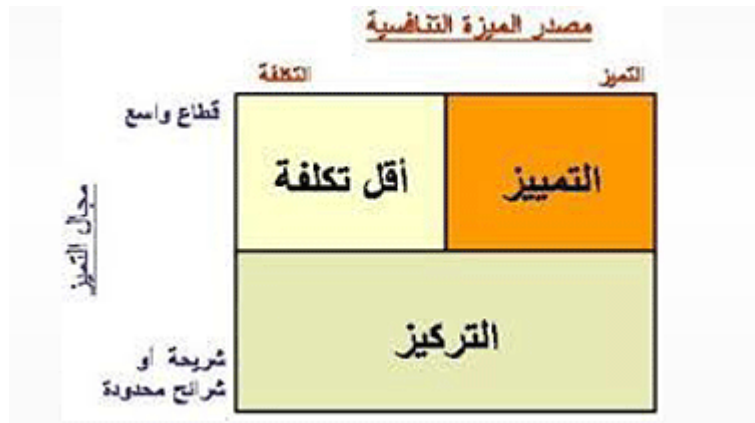
• وكذلك التعرف على قدراتها الداخلية، وبيئتها الخارجية.

• بالإضافة إلى إدراك جوانب القوة والضعف ، والفرص والتهديدات المحيطة بها.

المراجعة	التطبيق / التنفيذ	كيف؟	النتائج المرجوة	قاعدة التحليلات
نظام التشغيل الراجعة	أهداف مطروحة	الاستراتيجيات	الربحية والتحكم	تحليل الوضع الراهن ،
	برامج مطروحة	المزايا	الربحية	تحليل الوضع الداخلي
			الأهداف العامة	تحليل الوضع الخارجي القيم والمبادئ ، قضايا الأولويات
كيف وسعنا؟	من وماذا يفتقر أن يفعل؟	كيف متصل إلى هنا؟	أين تريد أن تكون؟	أين نحن الآن؟

٥- شريحة السوق :

• يجب على المستثمر أن يقوم بتصميم السلعة / الخدمة التي سيتعامل بها لإشباع وتلبية حاجات عميل محدد، وهذا يتطلب مصداقية عالية ومهارات متفردة في الأنشطة والعمليات ، والمنتجات والتسويق.

**٦- المهارات المحاسبية :**

• يتمثل أحد أسباب فشل المشروعات الصغيرة في نقص النظام المناسب لإمسك الدفاتر .

• حيث يضمن وجود هذا النظام المحاسبي المناسب تزويد المنظمة بكافة المعلومات التي تحتاجها عن الماضي والحاضر.

• وتتمثل هذه المعلومات في : حجم المبيعات، دوران المخزون ، حسابات القبض ، الديون المدومة، الربحية .. الخ.

٧- المهارات التسويقية :

• ان تدفق المنتجات (السلع والخدمات) بالشكل الذي يلبي حاجات ورغبات العملاء يعد عاملا هاما بالنسبة لنجاح الأعمال والاستثمارات.

- وتشمل المهارة التسويقية:-
 - ❖ القدرة على وضع المنتج في موقعه التنافسي بالسوق ،
 - ❖ والتسعير الكفء لوحدة المنتج ،
 - ❖ وصياغة الاستراتيجية الترويجية ،
 - ❖ كما تشمل أيضا التخطيط التسويقي وبحوث السوق.
- ولا يتوقع في ظل النظم الاقتصادية المعاصرة، والعمولة، أن يكون المستثمر جاهلا بأصول ووظائف التسويق، حيث أن النظام الاقتصادي يقوم على المنافسة الحادة والتسويق مفتاح الرئيسي للنجاح.

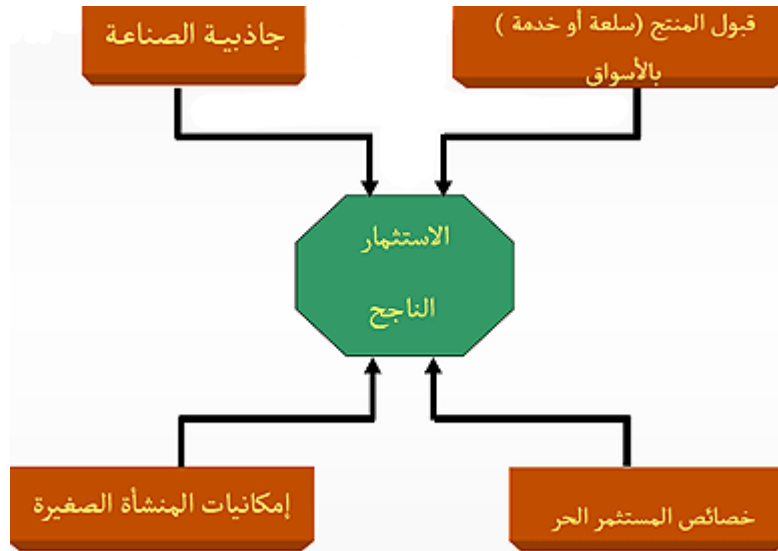
٨- تفويض السلطة:

- يتوقف جزء كبير من نجاح المستثمر على قدرته على التخلص من الأعمال الروتينية اليومية ، والتركيز على النمط الاستراتيجي للقرار .

(٤)- نموذج الاستثمار الناجح في الصناعات الصغيرة

هناك أربعة جوانب رئيسية في نموذج الاستثمار الناجح وهي:

- ١) قبول المنتج (سلعة / خدمة) في السوق .
- ٢) جاذبية الصناعة.
- ٣) امكانيات الاستثمار الجديد.
- ٤) خصائص المستثمر الحر.



ويتبين لنا من هذا الشكل ما يلي:

- ١- أنه لكي يكون المستثمر ناجحاً ، فإن الأمر لا يتوقف على مجرد تمتعه بمجموعة من السمات والمواصفات، بل هو محصلة للجوانب الأربعة المشار إليها .
- ٢- يشير الجانب الأول الخاص بقبول المنتج بالأسواق إلى أهمية وجود فجوة حقيقة بين الطلب والعرض ، بما يعنى وجود حاجة للمنافع المتحققة عن المنتج مما يسمح له بالاستمرار والنمو .
- ٣- أما الجانب الثاني وهو جاذبية الصناعة فالمقصود بذلك وجود فرص متاحة للتكامل مع العناصر القائمة فعلا في الصناعة بما يحفز على عملية الاستثمار فيها.
- ٤- ويشير الجانب الثالث وهو امكانيات الاستثمار الجديد إلى مجموعة من العناصر المساعدة مثل:
 - أ . توافر البنية الأساسية للإستثمار .
 - ب. توافر إمكانيات الدخول والنمو بوجود حوافز .. الخ.
- ٥- أما الجانب الرابع والأخير فيقصد به تلك الشخصية ذات المواصفات السابق الإشارة إليها والتي تلتقط هذه الإشارات من سوق الاستثمار وتوافق بينها وتقبل المخاطرة المحسوبة فيها .

نموذج رقم (١)

مجال العمل :

المهمة / الرؤية Mission

التاريخ: / /

أ - قطاع الصناعة :

١- التحديد الدقيق :

٢- الصناعة الأم :

٣- مجال العمل عموماً :

٤- القطاعات الأخرى الشبيهة تكنولوجياً :

ج جوانب القوة في عملي :

١- ٢-

٣- ٤-

٥- ٦-

د - رؤية مشروعى بإيجاز هى :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ب - حاجات العملاء التى يشبعها نشاطى :

١-

٢-

٣-

٤-

٥-

نموذج رقم (٢)

مجال العمل

مؤشرات الصناعة INDUSTRY Trends

التاريخ: / /

نموذج رقم (٣)

العميل :

البحث Research

التاريخ: / /

الحالة	المصادر المحتملة	المعلومات المطلوبة
—	١- —	أ - —
—	٢- —	ب - —
—	٣- —	ج - —
	١- —	—
	٢- —	
	٣- —	
	١- —	
	٢- —	
	٣- —	

وصف المؤشرات (الإتجاهات) الرئيسية	الفرصة / الإجابة المخططة	الخطر
أ - التحديد الدقيق :		
ب - الصناعة الأم :		
ج - مجال العمل عموماً :		
د - أخرى :		
١- —		
٢- —		
٣- —		

نموذج رقم (٤)

العميل

Profile صورة جانبية

التاريخ : / /

معلومات
الصورة الجانبية
السن
الحالة العائلية
الدخل
سن الأبناء
إمتلاك / تأجير
المسكن
العمل
التعليم
أشياء محببة :
الأماكن
القراءة
المشاهدة

نموذج رقم (٥)

العميل

الفُرص Opportunities

التاريخ : / /

السلوك ()	الحاجات المتصلة	الحاجات التي تم إشباعها	المجموعة الرئيسية للعملاء

نموذج رقم (٦)

العميل

Needs الحاجات

التاريخ : / /

الحاجات	التصنيف	خدمات / منتجات مخططة
أ - مجموعة العملاء :		
ب - مجموعة العملاء :		
ج - مجموعة العملاء :		
د - مجموعة العملاء :		

نموذج رقم (٨)

العميل

Target Market السوق المستهدف

التاريخ : / /

المجموعة المستهدفة	السوق المحتمل	المبيعات المستهدفة	الحصة السوقية(%)

نموذج رقم (٩)		
المنافسة		
المنافسون Competitors	التاريخ : / / موقعه	إسم المنافس
أسعاره		

نموذج رقم (١٠)		
المنافسة		
Strengths & Weaknesses	القوة والضعف / / التاريخ	

المنافسون: / /