

مشروع التخرج - المحاضرة [8]

قائمة المحتويات:

- 1- المقدمة.
- 2- خصائص المستثمر الحر.
- 3- القدرة والمهارات الإدارية للمستثمر الصغير.
- 4- نموذج الاستثمار الناجح فى الصناعات الصغيرة.
- 5- نماذج خطة التسويق للمشروعات الصغيرة.
- 6- الاسئلة والاجوبة.

1- المقدمة.

- تشير الإحصاءات الى أن الآلاف من المستثمرين يبدأون عملهم سنويا فى المشروعات والصناعات الصغيرة فى الولايات المتحدة الأمريكية.
- وفى غيرها من دول العالم . وتشير الإحصاءات أيضا أنه على مستوى العالم - هناك 80 % من المشروعات الصغيرة الجديدة تفشل وتخرج خارج السوق خلال السنوات الخمس الأولى من حياتها.
- تواجه المنشآت الصغيرة الكثير من التحديات، ونظرا للخصائص الفريدة التي تتميز بها المنشأة الصغيرة.
- فهي أقدر من المنشأة الكبيرة على مواجهة هذه التحديات.
- ولكن بشرط أن يكون مالكاها 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 ؟

2- خصائص المستثمر الحر.

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

- ا- خصائص المبادر. ب - التوجه بالإنجاز . ج - الالتزام نحو الآخرين.

ا - 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 الآخرين:

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

3- 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:
- | | | |
|-------------------------|--------------------|------------------------|
| 1- إدارة التدفق النقدي. | 2- مراقبة المخزون. | 3- شبكة الأعمال. |
| 4- التخطيط الإستراتيجي. | 5- شريحة السوق. | 6- المهارات المحاسبية. |
| 7- المهارات التسويقية. | 8- تفويض السلطة. | |

1- 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 ، وكذا في مرحلة بداية المشروع.
- **ففي مرحلة البداية** يسعى المستثمر الى بناء سمعة جيدة لمنشأة.
- ويناضل المستثمر من اجل تكوين شبكة علاقات جيدة مع الموردين والعملاء.
- **وفي مرحلة النمو** فتركيز المستثمر على ايجاد التوازن المناسب بين المتحصلات، ونمو الأعمال.
- وفي هذه المرحلة فإن الادارة الكفاء لحساب المصروفات والايرادات تتيح للمنظمة أن تعمل في المراحل الصعبة برأسمال تشغيلي ذاتي.
- فيجب أن يكون متوسط فترة الائتمان بالنسبة للمستثمر هو 90 يوم.
- ومتوسط فترة التحصيل هو 30 يوما، حتى تتمكن من تلبية احتياجاتك التمويلية بشكل ذاتي، وتضمن التدفق النقدي باستمرار.

2- 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.

3- شبكة الأعمال.

- تستغرق عملية بناء شبكة الأعمال عدة سنوات قبل أن يتمكن المستثمر من جني ثمارها.
 - **والمقصود بالشبكة هو** "عملية بناء وتنمية الاتصالات" من خلال نمطين رئيسيين هما:
- أ - الاتصالات الرسمية. ب - الاتصالات غير الرسمية.

أ - الاتصالات الرسمية

وتنشئ الاتصالات الرسمية مع البنوك والاجهزة والوحدات المحلية والخبراء القانونيين والماليين.

ب - الاتصالات غير الرسمية

مثل الاتصالات مع زملاء الدراسة وأعضاء الأسرة والاصدقاء.

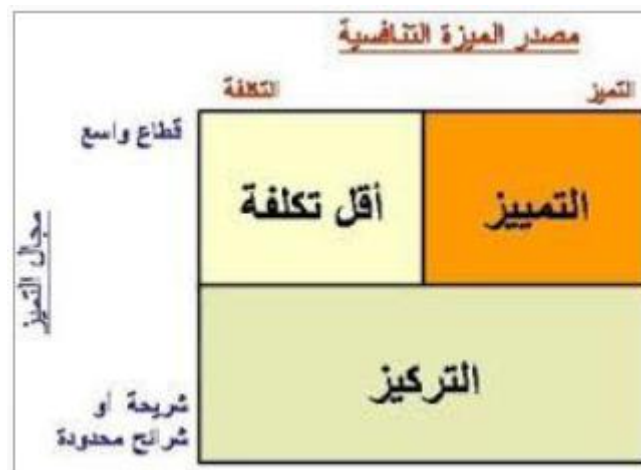
4- التخطيط الإستراتيجي.

- يساهم مفهوم التخطيط الإستراتيجي في تحديد أهداف المنظمة الجديدة، والرؤية الخاصة بها.
- وكذلك التعرف على قدراتها الداخلية، وبيئتها الخارجية.
- بالإضافة إلى إدراك جوانب القوة والضعف، والفرص والتحديات المحيطة بها.

المرادفات	التطبيق / التنفيذ	كيف؟	النتائج المرجوة	قاعدة التخطيط
نظام التخطيط المرادفات	أهداف المنظمة	الإستراتيجيات	الرؤية والتصور	تحليل الوضع الراهن
	مراجع المنظمة	المراجع	الرسالة	تحليل الوضع الداخلي
			الأهداف العامة	تحليل الوضع الخارجي
				التقييم والمبادئ
				قضايا الأولويات
كيف وسعنا؟	من وأين يفترض أن يعمل؟	كيف ستصل إلى هناك؟	أين تريد أن تكون؟	أين نحن الآن؟

5- 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.



6- المهارات المحاسبية.

- يتمثل أحد أسباب فشل المشروعات الصغيرة في نقص النظام المناسب لإمساك الدفاتر.
- حيث يضمن وجود هذا النظام المحاسبى المناسب تزويد المنظمة بكافة المعلومات التي تحتاجها عن الماضى والحاضر.
- وتتمثل هذه المعلومات فى : حجم المبيعات، دوران المخزون ، حسابات القبض ، الديون المدومة، الربحية .. الخ.

7- المهارات التسويقية.

- ان تدفق المنتجات (السلع والخدمات) بالشكل الذى يلبي حاجات ورغبات العملاء يعد عاملا هاما بالنسبة لنجاح الأعمال والاستثمارات.
- وتشمل المهارة التسويقية:
 - القدرة على وضع المنتج فى موقعه التنافسى بالسوق.
 - وصياغة الإستراتيجية الترويجية.
 - والتسعير الكفاء لوحدة المنتج.
 - كما تشمل أيضا التخطيط التسويقى وبحوث السوق.
- ولا يتوقع فى ظل النظم الاقتصادية المعاصرة، والعولمة، أن يكون المستثمر جاهلا بأصول ووظائف التسويق.
- حيث أن النظام الاقتصادى يقوم على المنافسة الحادة و التسويق مفتاح الرئيسى للنجاح.

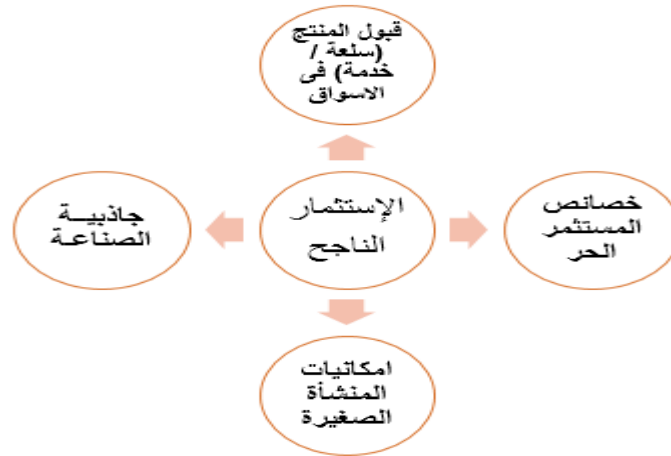
8- تفويض السلطة.

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

4- نموذج الاستثمار الناجح فى الصناعات الصغيرة.

هناك أربعة جوانب رئيسية فى نموذج الاستثمار الناجح وهى:

- 1- قبول المنتج (سلعة / خدمة) فى السوق.
- 2- جاذبية الصناعة.
- 3- امكانيات الاستثمار الجديد.
- 4 - خصائص المستثمر الحر.



ويتبين لنا من هذا الشكل ما يلى:

1. أنه لى يكون المستثمر ناجحاً، فإن الأمر لا يتوقف على مجرد تمتعه بمجموعة من السمات والمواصفات، بل هو محصلة للجوانب الأربعة المشار إليها.
2. 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.
3. أما الجانب الثانى وهو جاذبية الصناعة فالمقصود بذلك وجود فرص متاحة للتكامل مع العناصر القائمة فعلا فى الصناعة بما يحفز على عملية الاستثمار فيها.
4. 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.
5. أما الجانب الرابع والأخير فيقصد به تلك الشخصية ذات المواصفات السابق الإشارة إليها والتي تلتقط هذه الإشارات من سوق الاستثمار وتوافق بينها وتقبل المخاطره المحسوبة فيها.

5- نماذج خطة التسويق للمشروعات الصغيرة.

<p>ج - جوانب القوة في عملي :</p> <p>١ -</p> <p>٢ -</p> <p>٣ -</p> <p>٤ -</p> <p>٥ -</p> <p>٦ -</p>		<p>نموذج رقم (١)</p> <p>مجال العمل :</p> <p>المهمة / الرؤية Mission</p> <p>التاريخ: / /</p> <p>أ - قطاع الصناعة :</p> <p>١ - التحديد الدقيق :</p> <p>٢ - الصناعة الأم :</p> <p>٣ - مجال العمل عموماً :</p> <p>٤ - القطاعات الأخرى التمييزية تكنولوجياً :</p>																																																										
<p>د - رؤية مشروعى بإيجاز هي :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		<p>ب - حاجات العملاء التي يشبعها نشاطى :</p> <p>١ -</p> <p>٢ -</p> <p>٣ -</p> <p>٤ -</p> <p>٥ -</p>																																																										
<p>نموذج رقم (٣)</p> <p>العميل :</p> <p>البحث Research</p> <p>التاريخ: / /</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>الحالة</th> <th>المصادر المحتملة</th> <th>المعلومات المطلوبة</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>—</td> <td>١ -</td> <td>أ -</td> </tr> <tr> <td>—</td> <td>٢ -</td> <td>ب -</td> </tr> <tr> <td>—</td> <td>٣ -</td> <td>ج -</td> </tr> <tr> <td></td> <td>١ -</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td></td> <td>٢ -</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>٣ -</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>١ -</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>٢ -</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>٣ -</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		الحالة	المصادر المحتملة	المعلومات المطلوبة	—	١ -	أ -	—	٢ -	ب -	—	٣ -	ج -		١ -	—		٢ -			٣ -			١ -			٢ -			٣ -		<p>نموذج رقم (٢)</p> <p>مجال العمل</p> <p>مؤشرات الصناعة INDUSTRY Trends</p> <p>التاريخ: / /</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>وصف المؤشرات (الإتجاهات)</th> <th>الفرصة / الإستجابة المخططة</th> <th>الخطورة</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>الرئيسية</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>أ - التحديد الدقيق :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ب - الصناعة الأم :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ج - مجال العمل عموماً :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>د - أخرى :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>١ -</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>٢ -</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>٣ -</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		وصف المؤشرات (الإتجاهات)	الفرصة / الإستجابة المخططة	الخطورة	الرئيسية			أ - التحديد الدقيق :			ب - الصناعة الأم :			ج - مجال العمل عموماً :			د - أخرى :			١ -			٢ -			٣ -		
الحالة	المصادر المحتملة	المعلومات المطلوبة																																																										
—	١ -	أ -																																																										
—	٢ -	ب -																																																										
—	٣ -	ج -																																																										
	١ -	—																																																										
	٢ -																																																											
	٣ -																																																											
	١ -																																																											
	٢ -																																																											
	٣ -																																																											
وصف المؤشرات (الإتجاهات)	الفرصة / الإستجابة المخططة	الخطورة																																																										
الرئيسية																																																												
أ - التحديد الدقيق :																																																												
ب - الصناعة الأم :																																																												
ج - مجال العمل عموماً :																																																												
د - أخرى :																																																												
١ -																																																												
٢ -																																																												
٣ -																																																												
<p>نموذج رقم (٥)</p> <p>العميل</p> <p>الفرص Opportunities</p> <p>التاريخ: / /</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>المجموعة الرئيسية للعملاء</th> <th>الحاجات التي تم إشباعها</th> <th>الحاجات المتصلة</th> <th>السلوك ()</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		المجموعة الرئيسية للعملاء	الحاجات التي تم إشباعها	الحاجات المتصلة	السلوك ()					<p>نموذج رقم (٤)</p> <p>العميل</p> <p>صورة جانبية Profile</p> <p>التاريخ: / /</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>معلومات الصورة الجانبية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>السن</td> </tr> <tr> <td>الحالة العائلية</td> </tr> <tr> <td>الدخل</td> </tr> <tr> <td>سن الأبناء</td> </tr> <tr> <td>إمتلاك / تأجير</td> </tr> <tr> <td>المسكن</td> </tr> <tr> <td>العمل</td> </tr> <tr> <td>التعليم</td> </tr> <tr> <td>أشياء محببة :</td> </tr> <tr> <td>الأماكن</td> </tr> <tr> <td>القراءة</td> </tr> <tr> <td>المشاهدة</td> </tr> </tbody> </table>		معلومات الصورة الجانبية	السن	الحالة العائلية	الدخل	سن الأبناء	إمتلاك / تأجير	المسكن	العمل	التعليم	أشياء محببة :	الأماكن	القراءة	المشاهدة																																				
المجموعة الرئيسية للعملاء	الحاجات التي تم إشباعها	الحاجات المتصلة	السلوك ()																																																									
معلومات الصورة الجانبية																																																												
السن																																																												
الحالة العائلية																																																												
الدخل																																																												
سن الأبناء																																																												
إمتلاك / تأجير																																																												
المسكن																																																												
العمل																																																												
التعليم																																																												
أشياء محببة :																																																												
الأماكن																																																												
القراءة																																																												
المشاهدة																																																												

نموذج رقم (٦)			
الحاجيات Needs			العميل
التاريخ / /			
منتجات / خدمات مخططة	التصنيف	الحاجات	
		أ - مجموعة العملاء :	
		ب - مجموعة العملاء :	
		ج - مجموعة العملاء :	
		د - مجموعة العملاء :	
نموذج رقم (٨)			
السوق المستهدف Target Market			العميل
التاريخ : / /			
الحصة السوقية (%)	المبيعات المستهدفة	السوق المحتمل	المجموعة المستهدفة
نموذج رقم (٩)			
المنافسون Competitors			المنافسة
التاريخ : / /			
أسعار	موقعه	إسم المنافس	
نموذج رقم (١٠)			
القوة والضعف Strengths & Weaknesses			المنافسة
التاريخ / /			

مشروع التخرج - المحاضرة [9]

قائمة المحتويات:

- 1- المقدمة.
- 2- تعريف المستثمر الحر.
- 3- أدوار المستثمر الحر.
- 4- إعداد أو تأهيل المستثمر الصغير.
- 5- سمات المستثمر الصغير.
- 6- الاسئلة والاجوبة.

1- المقدمة.

هذه هي النقاط الرئيسية في المحاضرة الماضية:

- 1- صفات وملكات المستثمر الحر.
- 2- خصائص المستثمر الحر الناجح.
- 3- نموذج الاستثمار الناجح.

تدريب:

- عزيزى المستثمر الصغير فبعد ان تناولنا خصائص المستثمر الصغير، فماهى الخصائص التى ترى انك تفتقدها؟
- ماهى الأنشطة التى تعتقد انك تتسم بالنجاح فيها؟
- ما هو موضوع الدراسة وثيق الصلة بكل نشاط فيها، وما هو تقديرىك فى كل منها؟
- وضح هنا نوعية القدرات التى تشير هذه الأنشطة الناجحة الى أنك تتمتع بها.
- من فضلك حدد فيما يلى مهاراتين-على الأقل فى كل تصنيف ممايلى:
- 1- المهارات الادارية.
- 2- المهارات الوظيفية.
- 3- المهارات الفنية.
- حدد الاشياء الهامة جدا لك فى العمل الذى تختاره.

2- تعريف المستثمر الحر.

- تعد عملية تعريف المستثمر الحر عملية صعبة سواء على مستوى الأطروحات العلمية أو العملية.
- **فالمستثمر الحر هو:** « الفرد الذى يرى الفرص التى لا يراها الآخرون، ويوجه موارده لإستغلال هذه الفرص »
- وبناء على ذلك فإن المستثمر هو الشخص الذى يقدم منتجات جديدة، أو أنماطا جديدة من المنشآت.
- وبالإضافة إلى هذا فهو يدبر رأس المال المطلوب، ويخلق استثمارا جديدا، ويتحمل مخاطر العمليات.

3- أدوار المستثمر الحر.

- المستثمر المبدع والمتحمل للمخاطر:

إن المستثمر هو الذى يخلق أفضل الصور ، فهو يفهم أغراضها ، ويعلم أن الإبداع وتحمل المخاطر هما أهم الصفات التى تميز المستثمرين عن المديرين.

- المستثمر المدير او المنسق:

يحتاج توجيه الموارد والرقابة عليها، اللازم لبقاء المشروع الاستثمارى إلى أن يقوم المستثمر بصياغة استراتيجية المنظمة واختيار هيكلها المناسب وتحديد العملية الإدارية لاستثمار الفرصة المتاحة.

○ إن السؤال الحرج هنا هو لماذا يرى المستثمرون الفرصة بينما لا يراها الآخرون؟ للإجابة على هذا السؤال نستعرض بعض مدارس الاتجاهات الاكاديمية. وهم ينتهزون الفرصة حينما وأينما وجدت.

4- إعداد أو تأهيل المستثمر الصغير.

هناك أربع مدارس رئيسية لأهم المداخل التي تتعرض للعوامل المؤثرة في إعداد أو تأهيل المقاول الصغير، وهي:

أ - مدخل السمات. ب - المدخل البيئي. ج - المدخل السلوكي. د - المدخل المعاصر.

أ - مدخل السمات.

➤ مدخل السمات .. من هو المستثمر الصغير ؟

➤ يفترض النموذج الداخلي (السمات) أن المستثمر الصغير توجد لديه سمات شخصية معينة تقوده لاختيار مستقبله الاستثماري.

➤ وأهم سمات المستثمر الحر :

- 1- الحاجة الشديدة للإنجاز.
- 2- شخصية تتحمل المخاطر.
- 3- الابداع.
- 4- قابلية تحمل الغموض الذي يحيط المشروع في بداية حياته.
- 5- الحدس.
- 7- الحاجة المرتفعة للاستقلال.
- 6- ضبط النفس.
- 8- الحاجة المنخفضة للامتثال.

ب - المدخل البيئي.

بموجب هذا المدخل فان النزعة الاستثمارية للمستثمر الصغير ترجع لمجموعة من العوامل الخارجية والتي يمكن إيضاحها فيما يلي:

1- دور الثقافة:

إن أسباب وجود خصائص الاستثمار لدى البعض، دون البعض الآخر، يرجع الى ان المستثمر ابن بيئته الثقافية.

2- نظرية الجذب والدفع:

إن الفرد ينجذب الى المجال الاستثماري بسبب ايجابية في البيئة (الافكار والفرص الجديدة). أو يدفع بعيد عنها بواسطة عناصر سالبة مثل عدم الرضا الوظيفي.

3- منهج الهامشية الاجتماعية الاجتماعي:

يتجه الأفراد الذين يعيشون على هامش المجتمع: (المرأة في بعض المجتمعات) بحكم الضرورة وليس الاختيار الى أعمال خاصة بهم.

4- التعليم والخبرة:

- تشير الأحصاءات الى أن نسبة ومستوى التعليم بين المستثمرين أعلى منها بين الموظفين.

- كما تشير أن الخبرة السابقة تزيد من فرص نجاح الاستثمار.

5- الخلفية الأسرية:

- موقع ميلاد الفرد في أسرته يحدد امكانية ان يكون مستثمر حرا.

- فالطفل الأول يحظى بالرعاية التي تكسبه ثقة ذاتية واستقلالية ذاتية.

- وتشير الدراسات أن ثلثي أصحاب الأعمال الخاصة قد انحدروا من عائلة كان الأب أو الأم فيها أصحاب الأعمال الخاصة.

ج - المدخل السلوكي.

- أن المستثمر الصغير - يعتبر مستثمرا حرا.

- يعد جزءا من عملية خلق الاستثمار .

- ومن هنا كان تحول السؤال من : من هو المستثمر الصغير ؟ الى : ما الذى يفعله المستثمر؟

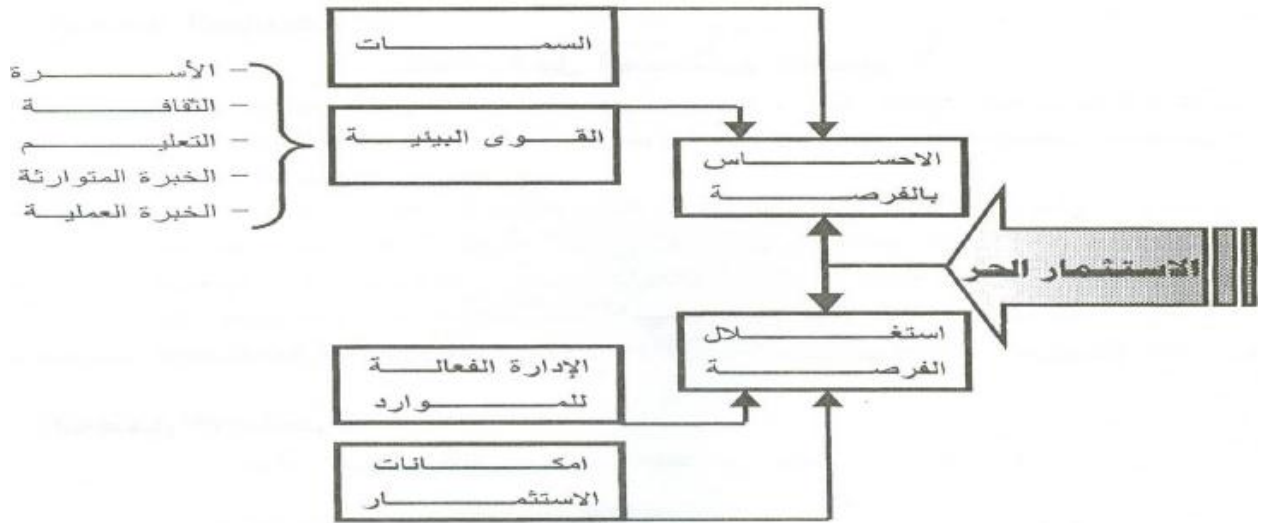
- ومن ثم يتم النظر لعملية الاستثمار باعتبارها مدخلا إداريا وليس مجرد سمات يتمتع بها شخص معين.

- وبهذا تكون عملية الاستثمار مرتبطة بأداء الوظائف الإدارية الرئيسية فى: الإستراتيجية الإدارية ، الهيكل التنظيمى، عملية الإدارة.

- وعلى ذلك يمكن **تعريف المستثمر الصغير** بأنه "الشخص الذى يوجه - بكفاءة - الموارد ، ويضع الإستراتيجية الملائمة ونظم الرقابة والمكافأة بما يمكن من استغلال الفرص المتاحة".

د - المدخل المعاصر.

يمكن تصور المدخل المعاصر بالنظر الى الشكل التالى:



شكل رقم (٣ - ٢)

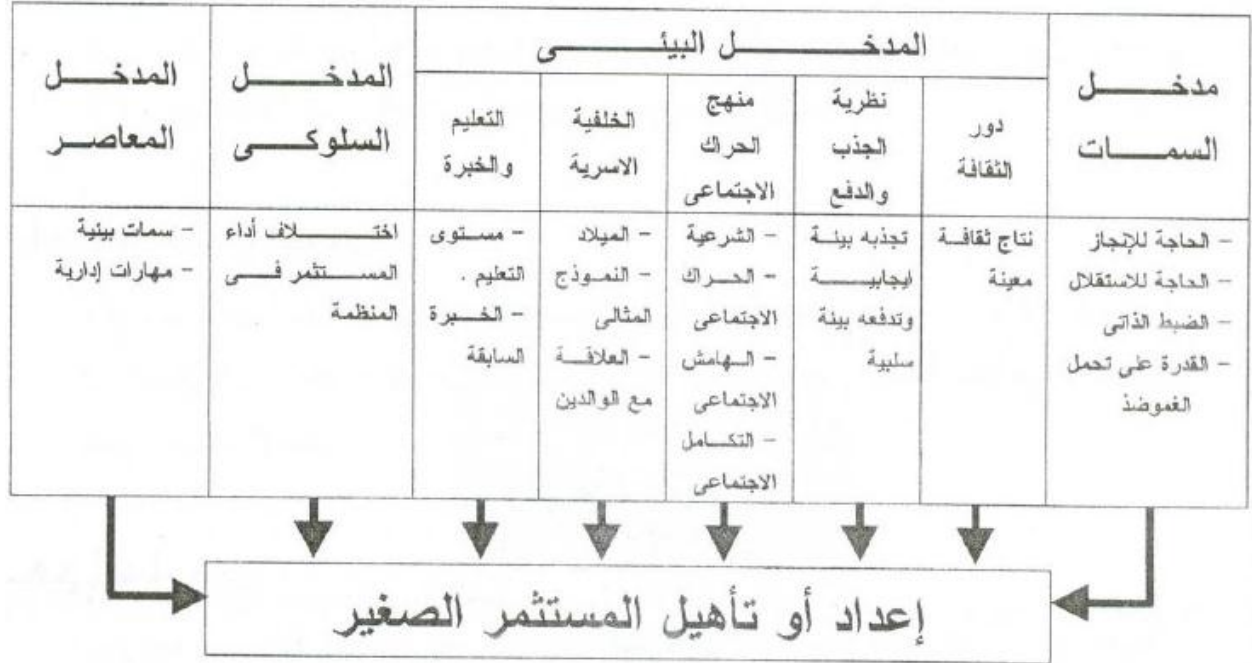
المدخل المعاصر للاستثمار الحر

ويوضح هذا الشكل أن نجاح المستثمر يعنى محورين رئيسيين هما:

أ - الإحساس بالفرصة: وهذا يتطلب تفاعلا بين السمات الشخصية للمستثمر والقوى البيئية المؤثرة .

ب - اغتنام الفرصة: وهذا يتطلب إدارة وقدرة فى استثمار الموارد وتعظيم منافعها فى اطار التفاعل مع الامكانيات الاستثمارية المتاحة.

أى أن المدخل المعاصر لا ينظر لنجاح الاستثمار من منظور واحد بل يرى ان نجاح الاستثمار هو محصلة هذه الجوانب جميعا.

4- إعداد أو تأهيل المستثمر الصغير.

شكل رقم (٣ - ١)

أهم المداخل التي تتعرض للعوامل المؤثرة في إعداد وتأهيل المستثمر الصغير

5- سمات المستثمر الصغير.

هل هناك سمات مشتركة بين أولئك المشاهير في صناعة المقاولات في مصر مثلا : حسن علام ، عثمان أحمد عثمان ، حسن درة ، ومختار ابراهيم وغيرهم ، أو أولئك المستثمرين المميزين أمثال : هيو ليت - باكارد ، وبيل جيتس وغيرهما في الخارج ؟



رياض حمد الزامل

Bill Gates
MicrosoftSergey Brin - Larry
Page
Google

الشيخ سليمان الراجحي



سلطان بن محمد بن سعود الكبير



المهندس محمد عبد اللطيف جميل

فيما يلي قائمة بأهم السمات المشتركة بينهم ، وهي تصلح في النهاية للقياس المرجعي كي نتعرف على تلك الفرص الكامنة للنجاح:

- 1- الحاجة للإنجاز.
- 2- الحاجة للإستقلال.
- 3- الميل لتحمل قدر معقول من المخاطرة.
- 4- الميل للضبط الداخلي.
- 5- القدرة على تحمل الغموض.
- 6- الأبداع.
- 7-المبادرة.

1- الحاجة للإنجاز.

➤ أهم الدوافع الشخصية لاختيار الاستثمار الحر كمهنة. فالمستثمر الحر يرغب في تحمل مسئولية تصرفاته.

➤ وتميز الحاجة للإنجاز بثلاث خصائص رئيسية يشترك فيها كل المستثمرين:

1. الرغبة في حل المشكلات.
2. القدرة على تحمل مخاطرة معقولة بعد دراسة كل البدائل.
3. الحاج لارجاع الأثر كقياس لما حققوه من نجاح.

2- الحاجة للإستقلال.

هناك العديد من الأفراد تركوا وظائفهم التنفيذية وهم في قمة النجاح ،وذلك لرغبتهم الشديدة ان يكون لهم عملهم الخاص. وأن يكونوا هم رؤساء أنفسهم.

3- الميل لتحمل قدر معقول من المخاطرة.

ما يبدو للآخرين مرتفع المخاطر من الناحية الاستثمارية، قد يكون أقل البدائل المتاحة في درجة المخاطرة من وجهة نظر المستثمرين.

4- الميل للضبط الداخلي.

- ✓ من أكثر العوامل ارتباطا من الناحية الايجابية بشخصية المستثمر.
- ✓ يميز بين المستثمر ، والمدير التنفيذي للشركة، وبين المستثمر الناجح والاقبل نجاحا..
- ✓ وبناء عليه لا يلقى عبئ نجاحه او فشله ظروف البيئة الخارجية.

5- القدرة على تحمل الغموض.

- ✓ القدرة على ادراك موقف غامض بطريقة ايجابية.
- ✓ والغموض هنا يقصد به نقص المعلومات.
- ✓ أحد اصول الاستثمار.

6- الأبداع.

- ✓ يعتبر جوهره جودة عملية الاستثمار.
- ✓ الآلية التي يستطيع المستثمر خلق وزيادة الثروة.
- ✓ ومصدر لالابداع هو البحث الخلاق عن الفرص في المواقف التي توجد داخل وخارج الشركة.

7-المبادرة.

- ✓ وثيقة الصلة بصفة الضبط الداخلي.
- ✓ احدى الصفات المشتركة بين المستثمرين.
- ✓ تعنى ان المستثمر يسيطر على الأحداث، ويعتمد على حذسة وبيدهيته في حل المشكلات.

بالإضافة الى ما سبق ، يتميز المستثمر الحر ايضا بالخصائص الآتية:

1- البديهة.

- ✓ تلعب البديهة دورا بالغ الأهمية بالنسبة لعملية صناعة القرارات فى المنظمات الصغيرة .
- ✓ ففى كثير من هذه المنظمات لا يتم اتخاذ القرارات بناء على الحقائق أو المعلومات الكاملة فقط.
- ✓ بل تتخذ بناء على خبرة المستثمر ، وحسه العملى ، ومشاعره اللحظية.

2- الرؤية.

- ✓ تمثل الرؤية نقطة البداية بالنسبة للمشروع الاستثمارى الجديد.
- ✓ وهى بمثابة الحلم الذى يطمح المستثمر الى تحقيقه فى المدى الطويل.
- ✓ ويعد الفشل فى الأجل القصير بمثابة عقبة يتعين تخطيها للوصول الى هذا الحلم.
- ✓ والرؤية هى بمثابة القوة الدافعة وراء نجاح المستثمر.

SoOonA