

غرفة تجارة وصناعة البحرين
مركز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

كيف تختار النشاط التجاري المناسب

شروط وأسباب عناصر نجاح مشروعك التجاري

إعداد
قسم الدراسات
٢٠١٢

تعريف المشروع Project

المشروع هو نشاط تستخدم فيه موارد معينة وتتفق من أجله الأموال للحصول على منافع متوقعة خلال فترة زمنية معينة .

وقد يكون المشروع تجاري أو زراعي أو صناعي أو سياحي أو خدمي وقد يكون مشروعاً كبيراً أو مشروعاً صغيراً أو متوسط الحجم . وقد يكون مشروعاً محلياً أو مشروعاً إقليمياً أو مشروعاً دولياً ، وقد يكون منفرداً وقد يكون مشتركاً .

كيف تحصل على أفكار لتبدأ مشروعك :

- 1- وضع قائمة بمدخلات الصناعة التي يتم استيرادها سواء من مواد خام أو مواد نهائية.
- 2- التعرف على الفرص الاستثمارية التي تقدمها وزارة الصناعة والتجارة (استثمر في البحرين) ، مجلس التنمية الاقتصادية.
- 3- الاطلاع على إحصاءات التجارة الخارجية .
- 4- زيارة الأسواق للتعرف على احتياجات السوق.
- 5- الجلوس مع أصحاب الخبرات من التجار والصناعيين.

مصادر الأفكار للمشروعات :

- من الناحية العملية تنشأ أفكار المشروعات غالباً من :
- 1- الطلب واحتياجات المستهلكين غير المشبعة والمطلوب إنتاجها لتلبية هذه الاحتياجات.
 - 2- وجود موارد مادية وبشرية غير مستخدمة ، وهناك فرص أو إمكانيات لاستخدامها في أغراض إنتاجية.
 - 3- المشاكل التي تعترض عملية التنمية تولد أفكار لمشاريع جديدة.
 - 4- نقص التسهيلات التسويقية للسلع مثل النقل أو التخزين أو التصنيع أو التعبئة هذه النقاط توحى للمستثمر بأفكار لمشروعات .

شروط فكرة البدء بمشروع تجاري :

1- حاجة السوق :

يجب التأكد من تقبل السوق للسلعة التي تريد تقديمها قبل أن تلقي بما لديك من مال في مشروع قد يفشل . عليك أن تكون صورة موضوعية واضحة عن السوق المتوقع للسلعة عن طريق جمع أكبر كمية من معلومات عنها وعن السوق الخاص بها . وبالرغم من حقيقة صعوبة توقع رد فعل المستهلك لأي منتج

جديد، إلا إن الحصول على معلومات وافية تساعدك على تحديد موقف تقريبي عن سلوك المستهلك تجاه المنتج .ويمكن هنا الرجوع إلى بعض المستهلكين ،بعض العاملين في المجال نفسه،الوكلاء ، السماسرة أو وما شابه ذلك .
القاعدة هنا : أوجد حاجة ثم فكر كيف تشبعها . لا تبالغ بإيجاد فكرة غير عادية يصعب تقبلها أو الاقتناع بشرائها بسهولة.
تحذير: لا تنتج أو تباع شيء لمجرد أنك تحبه واحتمالات تقبله في السوق ضعيفة.

٢- استمرارية الطلب على المنتج في السوق:

إن الأسواق تتغير بسرعة ويقل الطلب على المنتج نظراً لتغير أذواق أو حاجات المستهلك له.لذلك يجب أن يكون المنتج قابل للتطوير أو التعديل ليحافظ على مستوى الطلب عليه أو تبيعه ، وبحصتك في السوق. كما أنه من المهم أن تحدد إذا كان ما تنتجه مطلوب في المنطقة التي تعيش فيها فقط أم أن المنتج مطلوب أو على المستوى الاقليمي والدولي .فمع العولمة يجب أن تتأكد إذا كان هناك منافس لك من الخارج وعليك التعرف على مدى حدة المنافسة وقوتها .

٣- ما مدى انفراد المنتج في مكوناته عن غيره :

إن الهدف هو أن يستطيع المتسوق أن يفرق بين معروضاتك وبين المنتجات الأخرى لمنافسيك، أنت تحتاج إلى إظهار المزايا والفوائد التي ينفرد بها منتجك ويتميز بها عن باقي المنتجات . إن كل منتج في العالم يمكن أن يباع أو يقدم للسوق بطريقة جديدة تجذب المتسوقين إليه. تأكد من عمل ذلك إذا أردت أن تحجز لنفسك مكاناً مميّزاً في السوق.

٤- فائدة المنتج :

حدد تماما كيف سيستخدم المنتج وعدد مرات استخدامه. إن بعض المنتجات يحتاج استخدامها لبعض التوضيح لخلق الطلب عليها وإظهار الحاجة التي تشبعها .هذه المعلومة تساعدك على تحديد استراتيجية التسويق .

٥- مدى المنافسة :

تذكر إن المنافسة موجودة دائماً . لذلك يجب تحديد حجم المنافسة محلياً وإقليمياً ودولياً .لاحظ إن وجود منافسة معناه إن المنتج مطلوب وعليه إقبال، وهناك حاجة إليه في السوق .إن إنعدم وجود منافسة ولو بسيطة معناه أن الفكرة يجب إلغاؤها والبحث عن غيرها أو إن فكرتك فريدة من نوعها ولا يوجد مثيل لها في السوق . ولكن وجود منافسة محدودة قد يعني إن هناك نوعاً ما من الاحتكار يصعب عليك مواجهته كمبتدئ بالسوق، أو إن الإقبال على ما تفكر في إنتاجه ضعيف. وأعلم بأن دراسة حجم المنافسة ضرورة لإثبات جدوى فكرتك.

٦- السعر منافس :

إن السعر الصحيح لمنتج أو خدمة من أهم عوامل نجاح المشروع . لا تظلم مشروعك بتقديمه بسعر منخفض جدا أو عاليا جدا. فعند التسعير يجب مراعاة أن السعر :

- يواكب المنافسة في السوق.

- يجذب المتسوقين.

- يحقق ربح مناسب.

حدد السعر بما يتناسب مع الحاجة للمنتج دون استغلال أو طمع . وتذكر أن السعر المناسب يضعك في المكانة المناسبة في السوق، مع مراعاة تحقيق أرباح مناسبة.

٧- مستوى الصعوبة في تغطية تكاليف تنفيذ الفكرة في الواقع :

يجب وضع العناصر الاقتصادية في الاعتبار عند تنفيذ السلعة التي تريد تنفيذها ،مثل الاستثمار المطلوب ،تكاليف التسويق، الأفراد المطلوبين .. الخ . قد يكون لديك فكرة جيدة عن العمل ولكن ليس لديك المقياس الاقتصادي المطلوب لتغطية تنفيذ الفكرة ، عندئذ اتركها وتبنى فكرة أخرى تعرف كيف تنفذها وتستطيع تغطية أي تكاليف مطلوبة أو أي نوع من الجوانب الاقتصادية لتنفيذ وإنجاح المشروع .

٨- احتمالات النمو :

إن الفكرة الناجحة هي التي يكون الطلب على المنتج أو الخدمة التي ستقدمها يحتوي على احتمال نمو ثابت ومتوازن. ادرس وتأكد إن الطلب سيستمر لفترة طويلة كافية لتغطية تكاليف الإنشاء وتحقيق الربح الذي يرضيك كمالك للمشروع.

٩- مدى تكرار البيع :

تأكد إن العملاء سيكررون الشراء منك وطلب ما تنتجه ، أي إن العميل سيحتاج السلعة ويشترها مرات عديدة حتى يتحقق الربح، إن الربح يأتي مع تكرار الشراء ويزداد مع زيادة تكرار الطلب.

١٠- أمان استخدام المنتج :

إن أمان استخدام المنتج عنصر هام جدا لكل العملاء ، خاصة المنتجات المصنعة.إذا كنت في مجال تقديم الخدمة يجب أن تتأكد إن العاملين قد تدربوا جيدا بهدف إرضاء العميل أو تدريبه إذا تطلب الأمر ذلك لضمان الأمان.

١١- ارتفاع التوزيع مع خطة الترويج :

المشاعر هي التي تباع. إن كثير من الناس تشتري بدافع العواطف مثل الطمع، الغيرة، الحاجة، الرغبة

كيف تختار النشاط التجاري المناسب

في المنافسة. إن الإعلانات تثير هذه المشاعر أو أي منها لدى العملاء وتحفزهم على الشراء بالتركيز على هذه المشاعر (جوائز مالية، إثارة غيرة الآخرين، المنافسة، منح ضمان لفترة طويلة.. الخ) أو اطلاع العميل على ما سيفقده إذا لم يشتري المنتج (الخصم، منح واحدة زيادة إذا اشترت أكثر من اثنين وهكذا).

١٢ - الحاجة للتخزين قبل البيع :

تجنب التخزين الزائد لأن هذا مكلف جدا كما يحتوى على مخاطر. احسب ذلك جيدا قبل تنفيذ الفكرة. إذا كان التخزين ضرورة ضع في الاعتبار أنك يجب إن تؤمن على المخزن والمنتجات.

هل عرفت الآن إذا كانت الفكرة تطبق عليها هذه الشروط. هذه الفكرة هي بالتأكيد التي ستحقق النجاح الذي تتمناه.

دورة المشروع :

يمر المشروع بدورة تشمل :

أولاً : تحديد المشروع :

الخطوة الأولى في تحديد المشروع هي :

التعرف على الأفكار لمشروع واختيار فكرة أو أكثر من بينها ... ويتطلب ذلك إجراء فرز أولي سريع للأفكار المتاحة أو إعداد أفكار جديدة أفضل .

الخطوة الثانية :

دراسة الجدوى المبدئية والانتقاء المبدئي للمشروعات يتطلب عملية صقل أفكار المشروعات التي تبشر بالنجاح ، وإعداد دراسات جدوى مبدئية قبل الاستثمار **Prefeasibility study** تكفي لمجرد بيان مبررات اختيار المشروع وترتيب المشروعات المقترحة .

وحتى يمكن أخذ قرار معين بشأن جدوى هذه المشروعات بعد تقرير مختصر يشمل :

- ١- حجم الطلب وسوق السلعة أو الخدمة التي سينتجها المشروع والمستفيدون أو منهم المتوقع خدمتهم والمناطق المستهدفة من المشروع .
- ٢- السلع والخدمات البديلة وتقديرات الإنتاج المناظرة لكل منها والتكنولوجيات المستخدمة منها .
- ٣- مدى توافر عناصر الإنتاج الرئيس المطلوب للمشروع .
- ٤- مدة تنفيذ المشروع.

- ٥- الحجم التقريبي للاستثمار ونفقات التشغيل .
- ٦- أي قيود أو عوامل أخرى يمكن أن يكون لها تأثير هام على المشروع المقترح تنفيذه والسياسات واللوائح والقوانين الحكومية الرئيسة ذات الصلة بالمشروع .
- ٧- إذا اتضحت ميزة فكرة المشروع تحصل على معلومات إضافية أخرى عن المشروع مثل : دراسة مفصلة للسوق.
- ٨- مدى توافر المهارات الفنية اللازمة للمشروع .
- ٩- دراسات تقييم نتائج المشروعات المشابهة للاستفادة منها .
- ١٠- الخصائص الاقتصادية والاجتماعية لسكان المنطقة التي سيقام فيها المشروع .

ثانياً: إعداد المشروع :

بعد مرور المشروع بالخطوات السابقة فإن الظروف تصبح مواتية لإجراء دراسات الجدوى الأكثر تكلفة وهي مرحلة الدقة والتأكد من النواحي الفنية والمالية والاقتصادية والتسويقية والبيئية للمشروع .

ثالثاً: معايير انتقاء المشروع :

- في هذه الخطوة تطبق معايير عامة لانتقاء المشروع .
- على سبيل المثال هناك أفكار لمشروعات يمكن استبعادها بسرعة إذا كانت:
- ١- غير ملائمة تقنياً .
 - ٢- عدم توافر المواد الخام والمهارات الفنية بدرجة كافية.
 - ٣- تنطوي فكرة المشروع على درجة كبيرة من المخاطرة .
 - ٤- المشروع له تكاليف اجتماعية وبيئية باهظة .
 - ٥- مرحلة إعداد المشروع.
 - ٦- مرحلة تقييم المشروع قبل تنفيذه:
- وتشمل التقييم المالي والتجاري والاقتصادي للمشروع قبل تنفيذه لتقرير التنفيذ من عدمه . ويقوم بتقييم المشروع قبل تنفيذه الجهات الممولة للمشروع سواء كانت جهات قومية أو بنوك محلية أو أجنبية مقدمة للقرض .

رابعاً: مرحلة التنفيذ :

وتتضمن تحديد مراحل التنفيذ وتوقيتها والإشراف عليها وتسجيل ما تم تنفيذه . وأثبتت التجارب أنه إذا كان التنفيذ سيئاً فإنه يؤدي إلى فشل المشروع رغم ثبوت جدواه قبل التنفيذ .

خامساً : مرحلة تقييم المشروع بعد التنفيذ :

وتشمل التقييم المالي والتجاري والاقتصادي والاجتماعي والبيئي للمشروع بعد التنفيذ . ويختلف التقييم بعد التنفيذ عن التقييم قبل التنفيذ رغم أن المقاييس المستخدمة واحدة في أن بعد التنفيذ تستخدم القيم الفعلية بينما قبل التنفيذ تستخدم القيم المقدرة .

وبهذا تتعرف على مواطن الضعف أو أسباب المشاكل التي واجهت المشروع ونعمل على حلها والاستفادة منها في تحسين حال المشروع .

عناصر المشروع :

- تدفقات نقدية خارجة Out Flows وتسمى التكاليف أو الاستثمارات أو مدخلات المشروع .
- تدفقات نقدية داخلة In Flows وتسمى المنافع أو العوائد أو منتجات المشروع أو مخرجات المشروع .
- فترة زمنية معينة تمثل عمر المشروع .

أسباب عدم نجاح أي مشروع :

- ١- دراسة جدوى ضعيفة غير دقيقة .
- ٢- تقدير تكاليف المشروع أقل من القيمة الفعلية .
- ٣- وضع جدول متفائل جدا لتنفيذ المشروع لا يأخذ في الاعتبار احتمال التأخير في تنفيذ المشروع .
- ٤- التنبؤ المسرف في ناتج المشروع أو الأسعار .
- ٥- المغالاة في تقدير عائد الاستثمار .

حملات الإعلان للترويج عن مشروعك التجاري :

- حملة إعلانية تختص بالتعريف عن العلامة التجارية والاسم التجاري لمشروعك
- حملة إعلانية تختص بتحقيق مبيعات وذلك عن طريق التعريف بمنتجاتك وخدماتك .

اختيار النشاط التجاري في مملكة البحرين

ترحب مملكة البحرين بالاستثمار في معظم قطاعات الأعمال دون أية قيود. إلا أنه توجد بعض الأنشطة المحظورة بسبب تأثيراتها الاقتصادية والاجتماعية السلبية. إن الملكية الأجنبية مسموح بها بنسبة ١٠٠٪ في معظم الأنشطة الاقتصادية باستثناء عدد محدود من الأنشطة المخصصة للبحرينيين ومواطني دول مجلس التعاون الخليجي. وفيما يلي قائمة بالأنشطة المحظورة أو المقيدة في مملكة البحرين.

الأنشطة المحظورة في مملكة البحرين:

- المقامرة.
- صناعة المشروبات الكحولية.
- صناعة المخدرات.
- صناعة الأسلحة.
- استيراد جميع أنواع المخلفات ومعالجة وتخزين المواد المشعة والنفائيات الخطرة والتخلص منها في البحرين.
- استيراد وتصنيع وتداول الأسبستوس ومنتجاته (لا يشمل مقاولات إزالة الأسبستوس).
- استيراد المواد الكيميائية المحظورة واستخدامها صناعياً.
- زراعة اللؤلؤ.
- صنع السجائر.
- استيراد مكائن بيع السجائر الآلية.
- بريد الرسائل (مقتصر على بريد البحرين).

الأنشطة التجارية التي تقتصر ممارستها على مواطني مملكة البحرين من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين:

- الخدمات العقارية واستئجار الأراضي والمباني وإعادة تأجيرها وإدارتها (لا يشمل بيع وشراء العقارات أو إدارة وتطوير الممتلكات الخاصة).
- دار للصحافة والنشر والتوزيع (للسحف والمجلات اليومية وغير اليومية والمتخصصة).
- دار للطباعة.
- الإنتاج والتوزيع الفني السينمائي والتلفزيوني والإذاعي والمسرحي.
- استديو للتصوير السينمائي.
- إدارة وتشغيل دور العرض السينمائي وتوزيع الأفلام.
- دار للسينما.
- النقل البري للبضائع.
- النقل البري للركاب.
- النقل السياحي البري.
- تسيير رحلات سياحية بحرية داخلية.
- التدريب على السياقة.
- تأجير الدراجات النارية.
- تأجير السيارات الخاصة.

- سيارات أجرة تحت الطلب.
- التزويد بمنتجات النفط (المحطات).
- تعبئة الغاز وتوزيعه.
- تعبئة المواقد المنقولة وتصليحها.
- توزيع أسطوانات الغاز.
- تخليص المعاملات لدى الجهات الحكومية والرسمية.
- خدمات الحج والعمرة.
- استخدام أيدي عاملة غير بحرينية.
- الوكالات التجارية.
- الأنشطة التجارية الصغيرة.

للحصول على قائمة بجميع الأنشطة للمؤسسات الصغيرة، الرجاء العودة إلى موقع وزارة الصناعة والتجارة الإلكتروني: www.moic.gov.bh

يجوز لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي من الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين ممارسة جميع الأنشطة الاقتصادية والمهن في مملكة البحرين فيما عدا الأنشطة والمهن التالية :

- ١- خدمات الحج والعمرة
- ٢- مكاتب توريد العمالة
- ٣- الوكالات التجارية
- ٤- الخدمات العقارية واستئجار الأراضي والمباني وإعادة تأجيرها وإدارتها
- ٥- الأنشطة الاجتماعية التالية:
 - أ- الدور الخاصة برعاية المعاقين
 - ب- المراكز الخاصة بتأهيل المعاقين
 - ج- الدور والنوادي الخاصة بتأهيل المسنين
 - د- مراكز خدمة المجتمع
 - هـ- أي مكتب أو مركز يعنى بالخدمات الاجتماعية بعد إيضاح أهدافه ومجال عمله الاجتماعي
- ٦- الأنشطة الثقافية التالية:
 - أ- إنشاء المطابع ودور النشر
 - ب- إنشاء الصحف والمجلات.

اشتراطات أخرى:

- التجارة (وتشمل البيع والشراء والاستيراد والتصدير): يشترط أن يكون ٥١٪ من رأس مال الشركة على الأقل مملوكاً لشريك بحريني. أما بالنسبة للشركات الخليجية والشركاء من مواطني مجلس التعاون فيشترط وجود شريك بحريني.

- مكاتب السفر والسياحة: يشترط وجود شريك بحريني.

- العيادات والمراكز الطبية: يرخص بها فقط لمواطني مملكة البحرين أو مواطني دول مجلس التعاون الخليجي المقيمين في مملكة البحرين والحاصلين على شهادات تخصصية في هذا المجال (لا يشمل المستشفيات).

- الصيدليات: يشترط أن يكون ٥٠٪ من رأس مال الشركة على الأقل مملوكاً لصيدلي بحريني.

لقائمة بالمواد الكيميائية المحظورة، الرجاء العودة إلى قرار وزير الدولة لشؤون البلديات والبيئة رقم ٧ لعام ٢٠٠٢ المتوفر على: www.legalaffairs.gov.bh

للمزيد من المعلومات يمكنكم زيارة المواقع التالية :

<http://www.bcci.bh>

غرفة تجارة وصناعة البحرين.

www.moic.gov.bh

وزارة الصناعة والتجارة.

<http://www.tamkeen.bh/ar>

صندوق العمل "تمكين".

<http://www.bdb-bh.com>

بنك البحرين للتنمية .

<http://www.familybankbh.com>

بنك الأسرة الذي يدعم المشاريع المتناهية الصغر بكلفة أقل من ٣٠٠٠ دينار بحريني.

<http://www.ebdaabank.com>

بنك الإبداع الذي يُدعم المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة.

<http://www.womengateway.com/arwg>

موقع يحوي كل ما تحتاجه سيدة الأعمال البحرينية .

غرفة تجارة وصناعة البحرين

ص.ب ٢٤٨، المنامة - مملكة البحرين
P.O. Box 248, Manama - Kingdom of Bahrain

هاتف : +973 17 380 000
فاكس : +973 17 380 123

E: bcci@bcci.bh
www.bcci.bh