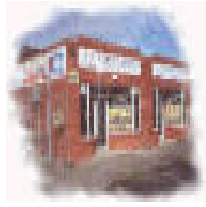


عندما يفكر شخص في إنشاء عمل فإن لديه الخيار في أن يكون ذلك العمل:

- صناعياً.
- خدمياً.
- تجارياً.



(1) إنشاء عمل صناعي يحتاج إلى تنظيم وتحضير أشياء كثيرة مثل الحصول على الأراضي والمباني والماكينات والمعرفة الفنية وشراء المواد الخام وتوظيف العاملين ومن المهم جداً الحصول على التمويل.

(2) العمل الخدمي قد يكون بسيطاً أو معقداً, يعتمد ذلك على نوع الخدمة التي تريد تقديمها.

(3) العمل التجاري قد لا يكون معقداً مثل العمل الصناعي, وهو يتضمن التخطيط, شراء البضائع, الرقابة على المخزون, إدارة الأفراد والأموال.

ولذلك أول ما يقوم به صاحب العمل هو أن يحدد مجال العمل الذي يريد أن يتخذه, صناعياً كان أو خدمياً أو تجارياً.

إذا قرر أحد أن يدخل في عمل صناعي فعليه أن يحدد ما هي المجموعة الصناعية أو القطاع الصناعي الذي يود أن يدخله.

هنالك عدد من القطاعات الصناعية منها:

- الكيماويات.
- الأدوية.
- البلاستيك.
- الالكترونيات.
- النسيج.
- الأغذية.
- التعدين
- السيراميك.
- الصناعات الزراعية.
- الورق.
- الزجاج.

وأيضاً, لكل قطاع صناعي من هذه القطاعات, قطاعات فرعية فمثلاً صناعة النسيج تشتمل على الغزل والنسيج والخياطة وفي كل قطاع فرعي يمكن أن يكون هنالك عدد من الأعمال

القائمة, ويمكن أن تكون لا متناهية ومثل الصناعة الخدمة يمكن أن تقسم إلى عدد من الخدمات.

ولذلك فإن عملية تحديد العمل تحتاج إلى جهود مكثفة ومهارات متخصصة, ستواجه عدة خيارات وأفكار لأعمال يمكن أن تكون مربكة ولا تستطيع في نهاية الأمر تحديد أي منها.

**هنالك بعض النقاط التي يمكن أن تساعدك في تحديد عملك:**

**انظر إلى نفسك..!**

أنت بنفسك سوف تنشئ وتدير هذا العمل, هنالك عدد من الأسئلة يجب أن تجيب عليها قبل أن تبدأ العمل وهي:

- مؤهلاتك التعليمية.
- خبرتك العملية.
- مواردك المالية.
- مهاراتك الفنية.
- تفضيلك لقطاع صناعي معين أو فرع من هذا القطاع.
- توقعاتك للعائد من هذا العمل.
- الأسباب وراء دخولك في هذا العمل.
- اتصالاتك وعلاقاتك مع القطاع الصناعي والمالي.
- توجهاتك نحو صناعة معينة.

الإجابة على هذه الأسئلة سوف تساعدك في اختيار الفرصة الاستثمارية, عندما تود

أن تحدد فرصة استثمارية عليك بالنظر إلى هذه الخمس نقاط:

- الموارد الطبيعية المتاحة.
- الأعمال والصناعات القائمة والمتوقع قيامها في المستقبل.
- توسع وتطور سوق السلعة أو الخدمة.
- المجهود الإبداعي.
- التصدير / البيع بالتجزئة.

هنالك المخلفات التي يمكن أن نتعامل معها بصورة تجارية مثل تصنيع الكيماويات من سيقان الأرز, من الممكن أن تكون هنالك أعمال قائمة أو متوقعة يستطيع عملك الجديد أن يقدم لها خدمات أو مواد معينة.

قد تكون هنالك أعمال أو خدمات قائمة وتعمل بصورة جيدة مما يحفزك لتختارها ولكن تذكر أن الطعام الذي يخص أحداً قد يكون بمثابة السم لآخر، قد تكون هنالك سلع أو خدمات من المتوقع أن يزيد الطلب عليها، إن خبرتك العملية يمكن أن تدلك أيضاً إلى أفكار لاختيار الفرص الاستثمارية.

الجهود الإبداعية تعني بأن تفكر بأعمال سوف تعمل على حل مشكلات موجودة في منطقتك، مثلاً يمكن أن تقوم باختراع جهاز لعمليات النسيج والتي تحتاج إلى كميات كبيرة من الطاقة، يعمل هذا الجهاز بطاقة اقل أو أن تقوم بتصنيع جهاز يقوم بإيقاف الانبعاث الكيميائي وبسعر معقول.

## اتخذ القرار

بعد استكشافك للأفكار قم باتخاذ القرار، واتخاذ القرار يتضمن الخطوات التالية:

- أ- تفهم المجموعة الصناعية التي تود الدخول في أحد فروعها.
- ب- تعرف على كل ما يتعلق بهذه الصناعة.
- ج- قيم مرونة العمل وإمكانية التوسع في المستقبل.

## اختيار مشروع معين

بعد أن تحدد المجموعة الصناعية التي تود الدخول فيها فإن الخطوة التالية هي أن تحدد منتج معين. كيف يتم ذلك ؟

1. حدد حجم المشروع.
2. تعرف على السياسات الحكومية الخاصة بالمنتج.
3. تعرف على مواطن القوى والضعف.
4. قارن بين كل المحاسن والمساوئ المتعلقة بالعمل.

في هذه المرحلة تمكن النقاط المذكورة أعلاه في الوصول إلى قرار أولي حول المشروع، بعد ذلك تتم دراسة تفصيلية وفي هذه المرحلة يمكن أن تكون لك قائمة قصيرة تحتوى على مشروعين أو ثلاثة.

## الاختيار النهائي

وهذا يتضمن تقييم شامل لكل جوانب جدوى المشروع الغنية والمالية والتسويقية والتجارية.

## تحذيرات

لا تدخل في مشروع فقط لأن شخص آخر قد نجح فيه أو لأن شخص ما أخبرك أنه سوف يشتري كل منتجاتك.

- فكرة المشروع قد تكون جيدة ولكن لا يمكن تطويرها إلى سلعة يمكن أن تباع.
- قم باستشارة الخبراء والأشخاص الآخرين ولكن اترك القرار النهائي لنفسك.
- من الأفضل أن تبدأ بسلعة عامة وليس بسلعة جديدة ومتخصصة ما لم تقم بدراسة السوق بصورة جيدة وإلا لن تستطيع بيع سلعتك.
- فكر في إمكانية النجاح في المستقبل وقم باختيار المشروع الذي يتصف بالمرونة وإمكانية التنوع.