الأنباء
السبت 30 يناير 2016

خلال دراسة لشركة اكسبر للاستشارات.. تنشرها «الأنباء»

كيف تبني دراسة جدوى ناجحة لشركتك؟

تنشر «الأنباء» دراسة خاصة أعدها الرئيس التنفيذي لشركة اكسبر للاستشارات الاستراتيجية نايف بستكي، حول البيانات التسويقية اللازمة لبناء دراسة الجدوى، وأهم المواد التسويقية الواجب تحضيرها وتقديمها في دراسة الجدوى الاقتصادية، وفيما يلي أبرز التفاصيل:

تعتمد المشاريع الريادية الحديثة على الفكرة الجيدة التي تساهم في تقديم أفضل المنتجات والخدمات المناسبة للأسواق والزبائن بشكل يحاكي متطلبات السوق ويساهم في حل المشاكل العالقة التي يعاني منها الزبائن، والتي بدورها تعد من العلامات القيّمة لاستمرارية الشركات في المنافسة.

وتعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية من العلامات المهمة في تحديد ما إذا كان للمشروع قيمة مضافة للزبائن ام لا، وأيضا مدى وجود فرصة مالية جيدة للاستثمار وتحقيق النتائج المالية والارباح المرجوة، وتعتمد درجة النجاح على تقييم دراسة الجدوى الاقتصادية للحصول على البيانات والمعلومات المناسبة، والتي من شأنها كذلك ان تدعم عملية اتخاذ القرار وتقليل فرص المخاطر وبالتالي ضياع مصادر الإنتاج، ومن تلك المعلومات الأساسية دراسة السوق وتحليلاته، والتي تعتمد بشكل كبير على البيانات التسويقية المجمعة.

الرئيس التنفيذي لشركة اكسبر للاستشارات الاستراتيجية نايف بستكي

عوامل نجاح المشروع التجاري تتمثل في وجود فكرة غير مسبوقة بالسوق

التخصص بتقديم جزئية محددة بالسوق الكبير تمنحك قوة المنافسة

وستستعرض شركة اكسبر للاستشارات الإدارية EXCPR أهم البيانات اللازمة لتغذية دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، وذلك من خلال بوابة الجانب التسويقي، حيث إن دقة القرارات التي تتخذها الإدارة التنفيذية في المشروع تعتمد بشكل كبير على نوعية البيانات التسويقية المقدمة.

فمهما كان حجم المشروع صغيرا، أي برأس المال اقل من 50 ألف دينار، أو كبيرا، والذي يكون رأس المال فيه اكثر من مليون دينار، فإن كلا من البيانات التالية ستساهم في تحقيق قيمة مضافة للمشروع وبالتالي نجاحه:

حاجات الزبائن

كما هو موضح سابقا فإن أحد اهم عوامل نجاح أي مشروع تجاري هو وجود فكرة ريادية غير مسبوقة في السوق ذاته، وتعتمد فلسفة النجاح في فكرة المشروع على الحاجات والرغبات الرئيسية للزبائن في السوق المستهدف. فبعد تحديد نوعية الشريحة المستهدفة من الزبائن في السوق (النوع، العمر، الموقع الجغرافي، وغيرها)، يتوجب على الإدارة التنفيذية للمشروع البحث عن اهم الحاجات الرئيسية غير المشبعة في السوق ذاته، والتي ستقوم عناصر وخواص المنتج او الخدمة المقدمة من تغطيته. كما يمكن بناء فكر المشروع على أساس المشاكل والصعوبات التي تواجه الزبائن، وتقديم الحلول المناسبة والمتمثلة بالمنتج المقدم.

حجم السوق

وبعد تحديد نوعية الشريحة المستهدفة من السوق، يستوجب العمل على تحديد وقياس حجم السوق الكلي، وذلك للوقوف على مدى وجود فرصة لنجاح المشروع، ويمكن قياس حجم السوق من خلال معرفة كمية المبيعات السنوية، او أعداد الزبائن من مستخدمي تلك الخدمات او المنتجات. وتأتي بعد ذلك مرحلة تقدير النمو السنوي للسوق في المستقبل، والتي يمكن قياسها بالنسبة المئوية.

وتشكل عناصر تحديد حجم السوق المستهدف ونموه السنوين اهمية كبيرة، كونها إحدى الدلالات الرئيسية الأولية لنجاح وقيام المشروع بشكل جيد، فكلما كان حجم السوق المستهدف كبيرا، قلت نسبة المنافسة فيه وبالتالي زاد حجم المبيعات وتحقيق الأرباح، كما أنه كلما كان نمو السوق كبيرا، دل ذلك على زيادة حجم السوق، وعدم تشبعه، وبالتالي الحاجة المستمرة لتقديم تلك المنتجات على المدى الطويل.

ولا يعني ذلك ترك أي سوق محدود الحجم او النمو، إذ إن التخصص في تقديم جزئية محددة في السوق الكبير، تعد من الاستراتيجيات المهمة التي تعتمد عليها الشركات العالمية الكبرى اليوم في إدارة اعمالها ومنافستها في الأسواق.

الميزة التنافسية

ويعتبر العامل البشري اهم علامات نجاح العمل المؤسسي، بما يحمله من قدرات ورغبات داخلية تسهم في تطوير الإنتاج بشكل جيد. وتعتبر الميزة التنافسية من العلامات والخواص التي لابد من الاستثمار بها بشكل جيد، إذ انه يمكن اعتبارها المولد الرئيسي لقيام المشروع الناجح، وتقليل مخاطر دخول منافسين الى السوق ذاته. ويمكن أن تكون الميزة التنافسية من الصفات والمهارات التي يتحلى بها وتتواجد في شخصية فريق العمل المؤسس، كما يمكن أن تكون بعض الظروف التي وجدت ليمتاز به المشروع عن غيره من المنافسين.

القوة الخماسية

وتأتي المرحلة الرابعة من خلال تقديم وتحقيق نظرية five forces والتي تعتمد على فكرة القوى الرئيسية الخماسية التي من شأنها التأثير على نجاح وسير عمل المشروع. وتعتبر المنتجات البديلة للمشروع من القوى التي قد تعارض حجم الطلب على منتجات المشروع، والتي لابد ان يتم التعامل معها بشكل احترافي نحو تقليل فرص حدوثها وكيفية التعامل معها عند قيامها.

كما أن دخول منافسين جدد بعد تحقيق النجاح هو أمر في غاية الخطورة بالنسبة للأعمال، إذ يستوجب على الإدارة التنفيذية رسم كافة استراتيجيات التعامل مع مثل تلك الحالات. كما يتوجب على إدارة المشروع من البحث على أكبر قدر ممكن من مصادر الإنتاج اللازمة لقيام المنتج.

إذ انه كلما شح السوق عن عدد الموردين ومواد التصنيع، اثر ذلك سلبا على المشروع. كما أنه كلما تأثرت القدرة الشرائية للزبائن لاقتناء المنتج، أثر ذلك على عملية نجاح العمل التجاري. كما أن نمو المنافسين المتواجدين في السوق الحالي، أثر على المشروع ونجاحه بشكل كبير، والذي يستوجب تتبع تحركات المنافسين ومعرفة اهم استراتيجيات العمل لديهم بشكل مستمر.

نظرية marketing mix

وتعتمد نظرية marketing mix على 4 عناصر تسويقية رئيسية تبدأ جميعها بحرف P باللغة الإنجليزية، كما يطلق عليها 4 P's. فالعنصر الأول يتكون من سعر المنتج price، والذي يتضمن أسس اختيار وتحديد سعر المنتج والذي عادة ما تكون إما عن طريق تكلفة تصنيع المنتج وإخراجه مضافا إليه هامش الربحية، وإما أن يتم ذلك من خلال قياس القيمة المضافة التي يحققها المنتج بالنسبة للزبائن، كما يمكن أن تكون من خلال معرفة سعر المنتج المنافس في السوق.

أما العنصر الثاني من عناصر نظرية marketing mix فيتناول محور خطوط الإنتاج او المنتج product، والذي يتضمن خطوط الإنتاج الرئيسية التي يقوم عليها المشروع، والصفات الفنية لدى المنتج ذاته وطريقة تصنيعه او استيراده.

أما العنصر الثالث فهو وجود العروض الترويجية والتسويقية promotion والتي سيتم استخدامها في تحقيق عملية بيع المنتج او الخدمة في السوق المستهدف. وتعتمد فلسفة الترويج المستخدمة في إدارة المشروع على استراتيجية العمل المستهدفة لدى إدارة العمل في النمو وتحقيق الارباح.

ويأتي بعد ذلك آخر عناصر النظرية والذي يتناول موقع المشروع place، والذي سيتم اختياره على أساس أماكن وجود الزبائن في السوق بشكل مباشر.

المستشار الكويتي
www.kuwaiticonsultant.com
د.عبدالله فهد العبدالجادر
مستشار تنظيم وإدارة

لماذا لا نطبق «البديل الإستراتيجي».. ونوفر 1,6 مليار دينار سنويا؟!

أعلنت وزارة المالية في يونيو 2015 في تصريح صحافي أن «البديل الاستراتيجي»، أو النظام المحسن للرواتب، سيوفر على الدولة 16 مليار دينار خلال 10 سنوات من تطبيقه، أي بما يعادل 1,6 مليار دينار سنويا.

ويهدف تطبيق «البديل الاستراتيجي» لسياسة الرواتب الجديدة الى توحيد الرواتب في جميع الجهات الحكومية، بما فيها القطاع النفطي، بحيث يحقق العدالة في منح رواتب متساوية للوظائف التي تتطلب شهادة دراسية، وخبرة عملية واحدة، مما يعني انه اذا تم توظيف خريج كويتي تخصص محاسبة في وزارة المالية براتب 1000 دينار فإن أي جهة حكومية أخرى ستمنح نفس الراتب، وليس كما هو الوضع الحالي بوجود فروقات في الرواتب لنفس الوظيفة بين الجهات الحكومية.

وتأتي هذه الفروقات نتيجة للزيادات العشوائية على رواتب بعض الجهات الحكومية، وهذه الزيادات تضخمت خلال سنوات قليلة في ميزانية الباب الأول للرواتب، حسب افادة مسؤولين في الحكومة، ولكن بحسب الأرقام التي حصلت عليها من موازنة المواطن التي تعدها وزارة المالية، يتضح انه ليس هناك تضخم في الباب الأول للرواتب.

بل بالعكس انخفضت مصروفات الرواتب حيث كانت 5,70 مليارات دينار في ميزانية 2012/2011، وأصبحت 5,16 مليارات دينار في ميزانية 2013/2012، ثم 5,19 مليارات دينار في ميزانية 2014/2013، ثم 5,58 مليارات دينار في ميزانية 2015/2014، واخيرا في ميزانية 2016/2015 تم تقديرها بـ 5,39 مليارات دينار.

ويأتي تراجع الحكومة في تطبيق «البديل الاستراتيجي»، والاستمرار على سياسة الرواتب الحالية ليستمر معه مسلسل فروقات الرواتب بين الجهات الحكومية، وستستمر المطالبات من نقابات أو جهات حكومية لزيادة رواتبهم، وستستمر مشكلة البطالة الاختيارية.

بمعنى أن المتقدمين لوظائف حكومية سيختارون الجهات الحكومية التي بها كوادر خاصة، ومرتبات أعلى، حتى لو جاء ترشيحهم لجهات حكومية أخرى، وبالتالي سيتأخر توظيفهم، وسيلجأون الى الواسطة لتعيينهم في الجهات ذات المرتبات العالية، والكوادر الخاصة، كما سيضيع على الحكومة توفير 16 مليار دينار، وهو مبلغ تحتاجه الحكومة كثيرا في ظل الوضع الحالي.

وللعلم كانت بداية دراسة «البديل الاستراتيجي» لوجود سياسة جديدة للرواتب بديوان الخدمة المدنية عن طريق تشكيل فرق عمل متخصصة من الكفاءات الكويتية في عام 2013، وانتهت بنتائج وتوصيات مقترحة لمجلس الخدمة المدنية، والتي لاقت قبولا من الحكومة.

الا أن وزارة المالية ارتأت تكليف شركة استشارية لدراسة «البديل الاستراتيجي»، وقدمت نتائجها وتوصياتها المقترحة، وتمت مناقشتها بين مجلس الوزراء ومجلس الأمة، حيث تم التعديل عليها، ليتم التوصل الى اتفاق بينهما لتطبيقها في الدور الانعقاد الحالي، ولكن للأسف سيتم تأجيلها الى وقت لاحق.

وهنا أود تذكير الحكومة ومجلس الأمة أولا بأن الدراسة كلفت الدولة آلاف الدنانير، وثانيا البيانات والاحصائيات التي شملتها الدراسة ستتغير اذا تأخرت في تطبيقها وبالتالي لابد من إعادة الدراسة مرة ثانية لتحديث البيانات والاحصائيات والأرقام، وتقديمها مرة أخرى للحكومة، وهي كلفة مالية إضافية على ميزانية الدولة.

واذا كان قرار تأجيل تطبيق «البديل الاستراتيجي» بسبب تكلفته 350 مليون دينار عند التنفيذ، فأقترح عليكم تطبيقه، لأن هذه التكلفة مرة واحدة عند التطبيق فقط، وبعدم تطبيقه سوف تخسرون وفرا على ميزانية الدولة مقداره مليار و600 مليون دينار سنويا، فأيهما أفضل؟

هذه المقالة لتذكير الحكومة ومجلس الأمة، والله ولي التوفيق

حلول مبتكرة لإدارة الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر والمتوسطة

«KPMG» تطلق خدمتها المحاسبية الإلكترونية الجديدة

أطلقت شركة «كي بي ام جي» للاستشارات (KPMG) خدمتها الجديدة المخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة والأعمال التجارية متناهية الصغر والتي تقدم من خلالها خدمة إدارة السجلات المحاسبية واصدار تقارير الحسابات الإدارية وتقارير تقييم الأداء لتلك النوعية من المشاريع والشركات.

وتتميز الخدمة الجديدة باعتمادها على التكنولوجيا المتطورة التي وفرتها أجهزة الهاتف وأجهزة الحاسب الآلي المحمولة والتي من خلالها تبقى أصحاب تلك المشاريع والإدارات المعنية على إطلاع مستمر على أداء شركاتهم ومشاريعهم وبتكلفة معقولة تتناسب مع حجم المشروع.

وفي كلمته خلال حفل التعريف بالخدمة الجديدة، أكد الشريك المدير في «كي بي ام جي» د. رشيد القناعي على أهمية قطاع الأعمال الصغيرة في تنمية الاقتصاد الوطني وخلق فرص للشباب الكويتي في ممارسة دورهم في بناء اقتصاد وطني قوي يعتمد على بدائل اقتصادية متنوعة.

عبد العزيز المطوع يقدم شرحا عن خدمة KPMG الجديدة للعملاء

من جانبه، صرح مدير تنفيذي بقسم الاستشارات المحاسبية بـ«كي بي أم جي» للاستشارات عصام احمد بأهمية ودور المحاسبة المالية في الشركات التجارية، وما يمكن أن تمثله المعلومات المحاسبية لمدير المشروع من مؤشرات يمكن من خلالها اتخاذ قرارات من شأنها زيادة أرباح المشروع سواء عن طريق زيادة الإيرادات أو تخفيض التكاليف، وكيف لتلك المعلومات أن تجنب الشركة مخاطر يمكن أن تؤثر على استمرارها ونموها.

وأكد على أهمية وجود دفاتر محاسبية منتظمة في ظل توقعات بتفعيل المنظومة الضريبية في الكويت وكذلك في تأثير وجود تلك السجلات في حال تعامل الشركة الكويتية مع شركات أجنبية أخرى.

وفي كلمته، تطرق نائب المدير عبدالعزيز المطوع بالتفصيل عن التقنية الجديدة المطروحة من كي بي ام جي وكيف للعميل في المشروعات الصغيرة والمتوسطة أن يستفيد منها، كما قدم شرحا وافيا ظهر من خلاله مدى سهولة واجهة التطبيق المطروحة وكيفية استخدام الهواتف الذكية في التعامل معها، وإمكانية ربط التقنية الجديدة بأي نظام محاسبي يعمل لدى العميل وإمكانية تعامل التقنية مع عدد كبير من الأنظمة المتوافرة في السوق، وأيضا إمكانية العمل مع العملاء الذين لا يستخدمون الانترنت في أنظمة البيع او المحاسبة والاستفادة من هذه التقنية المتطورة.

محافظ العاصمة يشيد بجهود «بيتك» ودوره الاجتماعي

أشاد محافظ العاصمة الفريق متقاعد ثابت المهنا بالجهود والمساعدات والمساهمات الاجتماعية التي يقدمها بيت التمويل الكويتي (بيتك) إلى المجتمع في مختلف المناسبات، خاصة المناسبات والاعياد والاحتفالات الوطنية، مبديا تقديره وإعجابه بتواجد فريق موظفي «بيتك» في مراسم رفع العلم ايذانا ببدء الاحتفالات الوطنية، موجها الثناء والتقدير على جهوده في كافة المجالات.

وأكد المهنا في حديثه عن فريق موظفي «بيتك» أن جهودهم تستحق التقدير الكبير، إذ امتدت الى عدة اماكن وبأكثر من نشاط متميز، وهذا يعبر عن هوية هذه المؤسسة المالية الاسلامية العريقة التي تضع خدمة المجتمع في مقدمة اولوياتها.

محافظ العاصمة يحيي موظفي «بيتك»

وأشاد محافظ العاصمة بمشاركة «بيتك» في مراسم رفع العلم بمناسبة بدء الاحتفالات باليوم الوطني وذكرى التحرير التي جرت مؤخرا، حيث شارك فريق العلاقات العامة في «بيتك» بفعالية رفع العلم، وذلك بقصر نايف وسط حضور كبار الشخصيات على مستويات عديدة، وشهدت الفعالية حضورا جماهيريا كبيرا وتواجدت الفرق الشعبية وفريق السيارات الكلاسيكية كما اقيم معرض تراثي على هامش الاحتفالات، حيث تأتي مشاركة «بيتك» في الفعالية ضمن مبادراته المتعددة التي تعبر عن حرصه على اداء متطلبات المسؤولية الاجتماعية والتواصل مع الجمهور.

ويبادر «بيتك» بالمشاركة في الفعاليات والاحتفالات الوطنية ورعاية الانشطة الرياضية ودعم الرياضيين الشباب ضمن المسؤولية الاجتماعية التي يرى ضرورة الالتزام بها نحو المجتمع وافراده.

خلال الفترة من 7 إلى 10 مارس في فندق الريجنسي

«بروة العقارية» تطرح شقق تمليك في صلالة بمعرض العقارات الكويتية

أعلنت شركة بروة العقارية مشاركتها في معرض العقارات الكويتية والدولية والذي تنظمه شركة اكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 7 إلى 10 مارس المقبل في فندق الريجنسي بمشاركة 40 شركة عقارية محلية وخليجية.

وصرح المدير التنفيذي في شركة بروة العقارية عمار الهنائي ان المعرض يعتبر من أهم الأحداث الاقتصادية التي تقام بالخليج ويترقبه غالبية المستثمرين والمتداولين بالسوق العقاري، وان الشركة تؤكد من خلال تواجدها في المعرض انه متميز بمشاركة الشركات المشاركة، ولاسيما تنظيم الشركة المنظمة المبهر الذي يهدف إلى التعريف بالعقار المحلي والخليجي المتميز.

عمار الهنائي

وكشف الهنائي عن طرح شركته لمشروع تمليك شقق سكنية في صلالة العمانية المنطقة الأكثر جمالا واعتدالا بالجو في منطقة الخليج حيث تسجل صلالة نموا ملحوظا باستقطاب السياح من المناطق الخليجية والعربية وبعض الأجزاء من العالم حيث تتوافر فيها فرصة للاستثمار في المجال العقاري والسياحي توفر عوائد ممتازة للمستثمرين.

وتابع الهنائي تصريحه بالكشف عن طرح أراض في ولاية الباطنة صحار وصحم والسويق خلال المعرض بأسعار مناسبة جدا للأراضي السكنية حيث تبدأ المساحات من 600 متر مربع وتتميز أغلبها بقربها من المناطق الحيوية.

وتابع الهنائي ان الشركة لديها مشاريع عقارية مميزة في العاصمة العمانية مسقط، حيث تعرض الشركة أراض سكنية وتجارية تبدأ مساحتها بـ 400 متر، وتتميز بحيوية المناطق ونموها السريع وتواصل انشاءات البنية التحتية فيها.

ودعا الهنائي جميع المهتمين بالعقار المحلي والخليجي الى ضرورة التواجد في المعرض للتعرف واقتناص الفرص العقارية المتميزة التي ستقدم خلال فترة المعرض.

«الخليج» يعلن فائزي «الدانة»

أعلن بنك الخليج في 24 يناير عن الفائزين بالسحوبات اليومية لحساب الدانة خلال الأسبوع من 17 يناير الى 21 يناير الجاري. وتشمل السحوبات اليومية لحساب الدانة جائزتين قيمة كل منهما 1000 دينار لكل فائز خلال أيام العمل. والفائزون هم: جميل محمد علي، طارق عبدالستار بهبهاني، سعود حسين محمد موسي، رباب عبدالله جعفر، مريم رضا حاجيه، عبدالله وهبي الموسوي، زهور حمزة الخباز، رشا عبدالله القناعي، راجية محمد السيد المنوفي، فهد بنيه متعب الخرينج.

يتضمن برنامج سحوبات الدانة المجدولة لعام 2016 سحوبات يومية خلال أيام العمل على جائزتين قيمة كل منهما 1000 دينار. أما السحوبات ربع السنوية على الجوائز الكبرى فستجرى كالعادة حيث سيبدأ السحب ربع السنوي الأول في 31 مارس، يليه السحب ربع السنوي الثاني الذي سيجرى في 30 يونيو ثم السحب ربع السنوي الثالث فسيقام في 29 سبتمبر. أما السحب الرابع والأخير فسيكون في 5 يناير 2017 وسيتخلل هذا السحب تتويج مليونير الدانة لعام 2016 الذي سيحصل على جائزة بقيمة مليون دينار.