Yemen
Ministry of Higher Education
Future University
College of Financial and
Administrative Sciences
Department of Business
Administration

الجمهورية اليمنية
وزارة التعليم العالي
جامعة المستقبل
كلية العلوم المالية والإدارية
قسم إدارة اعمال

أثر تحليل السوق على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة

دراسة ميدانية على المشروعات الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء

إعداد الطالبات

بشرى عبد الرحمن محمد الكهالي

سليمه عبد الرحمن محمد الاغبري

سمر شوعي علي يحيى السودي

عُـــلا محمد احمد احمد العماري

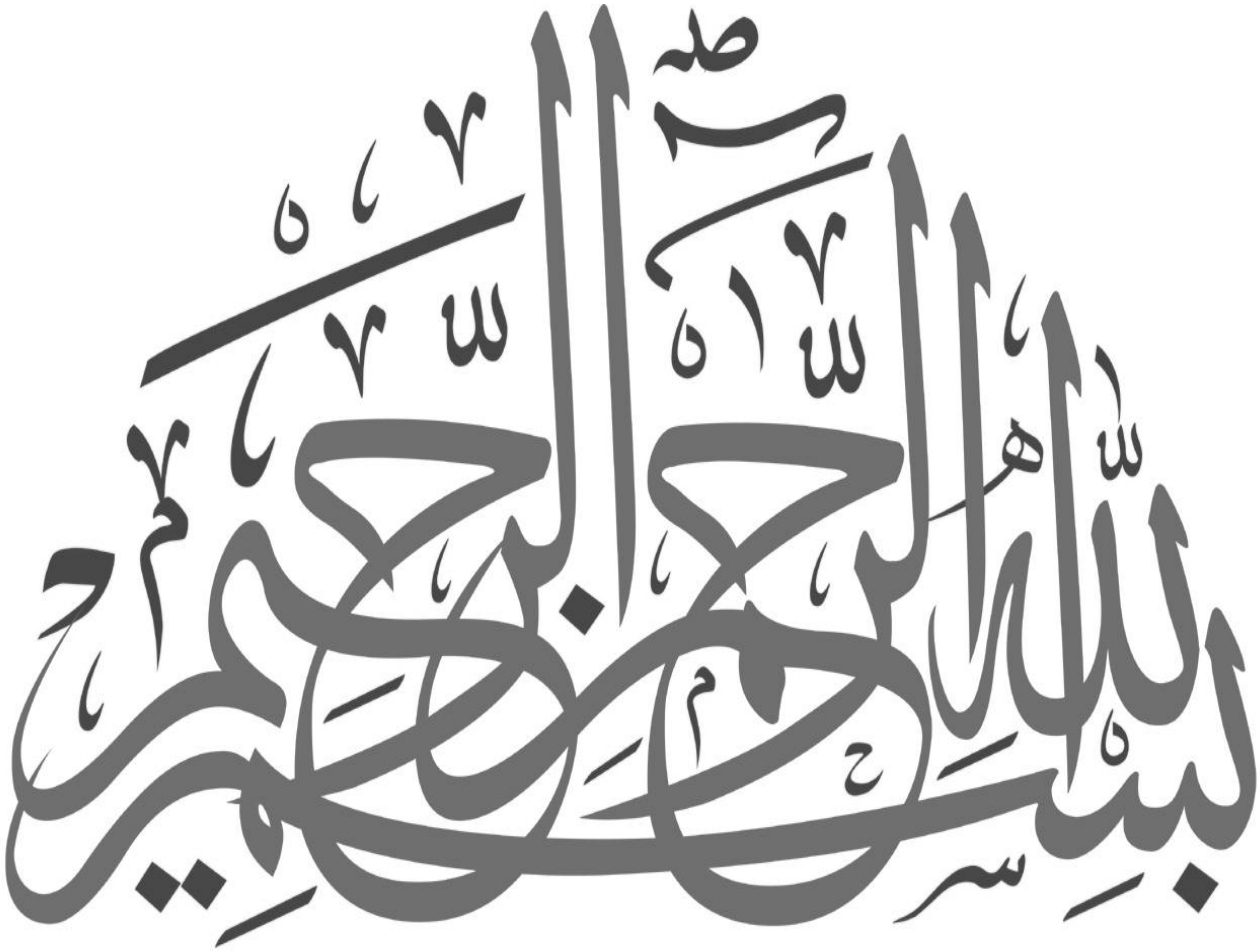
مها أحمد مسعد علي المنج

اشراف الدكتور

جميل الجويد

2023 م – 1444هـ

البسملة



استهلال

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ

سورة التوبة، رقم الآية(105)

إهـــداء

إلهي لا يطيب الليل الا بشكرك ولا يطيب النهار الا بطاعتك..

ولا تطيب اللحظات الا بذكرك. ولا تطيب الاخرة الا بعفوك.

ولا تطيب الجنة الا برؤيتك

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى وأما بعد:

الحمد لله الذي وفقنا لتتمة هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية ببحثنا هذا ثمرة الجهد والنجاح بفضله تعالى

الى من بلغ الرسلة وأدى الأمانة ونصح الامة الى نبي الرحمة ونور العالمين.

سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

الى من كلله الله بالهيبة والوقار الى من علمني العطاء دون انتظار الى من احمل اسمه بكل افتخار

اباءانا الاعزاء (رحمة الله تغشاهم).

الى معنى الحب والحنان والتفاني الى بسمة الحياة وسر الوجود الى من كان دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي

أمي الحبيبة

الى منارة العلم والعلماء الى الصرح الشامخ جامعة المستقبل الى الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة الى الذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة...

أساتذتنا الافاضل

الباحثات

شكر وعرفان

الحمد الله حمدا كثيرا على ما رزقنا به من صبر وتيسير لإتمام هذا العمل المتواضع قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "من لا يشكر الناس لا يشكر الله "وعليه اتقدم بجزيل الشكر الى الدكتور المشرف "جميل جويد" بتفضله الإشراف على هذا العمل كذلك شكر مسبق لأعضاء لجنة المناقشة على تقبلهم وتفضلهم لمناقشة هذا البحث والشكر موصول ايضا لكل من قدم يد العون والدعم المادي والمعنوي

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

البسملة ..... أ

استهلال ..... ب

شكر وعرفان ..... ث

فهرس المحتويات ..... ج

فهرس المحتويات ..... ج

الفصل الأول 1

الإطار العام للبحث والدراسات السابقة 1

1-1 المقدمـــــة 2

1-2 أهمية الدراسة: 4

1-3مشكلة الدراسة واسئلتها: 5

1-4 فــرضيات البحث: 5

1-5 الهدف الرئيسي للبحث: 6

1-6 متغيرات البحث 7

1-7 منهج البحث: 7

1-8 أداة البحث: 7

1-9 منهج البحث: 8

1-10 مجتمع البحث: 8

1-11 عينة البحث: 8

12 -1 أدوات جمع البيانات: 8

1-13 الأساليب الإحصائية: 8

1-14 حـــــدود البحث: 8

1-15 مصطلحات البحث: 9

المبحث الثاني 10

الدراسات السابقة 10

الفصل الثاني : الاطار النظري 14

تحليل السوق(متغير مستقل) 14

2-1 المبحث الأول: تحليل السوق (مفهومه وأهميته) 15

2-2 خطوات تحليل السوق 16

ثانيًا: ضع مخطط تفصيلي حول مراحل العمل: 17

ثالثًا: تحديد العملاء المحتملين: 17

رابعًا: مخطط التحليل التنافسي (راقب منافسيك) (ناصر،2017م، ص47) 19

خامسًا: حلّل البيانات التي جمعتها 19
3-2 أنواع دراسة السوق: 20
4-2 طرق تحليل الجَمهور المستهدف 21
5-2 كيفية إعداد تحليل جدوى السوق 23
المبحث الثاني 25
المشروعات الاستثمارية الصغيرة (مفهومها- أهميتها- جدوى اقامتها) 25
أهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة 33
الدول العربية والمشروعات الاستثمارية الصغيرة 34
المشروعات الاستثمارية الصغيرة وتحقيق التنمية الاقتصادية: 36
3- التجديد والابتكار والقدرة على ردم الهوة بين المعرفة وحاجات السوق 37
إسهامات المشروعات الاستثمارية الصغيرة في العملية التنموية 38
دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توليد القيمة المضافة: 38
دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توفير فرص العمل: 39
دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في مواجهة مشكلة البطالة 39
الفصل الثالث : الاطار العملي 41
نتائج الدراسة الميدانية 41
المبحث الأول 42
مجتمع وعينة البحث 42
1- منهج البحث 42
2- مجتمع الدراسة وعينتها: 42
3- أداة البحث 42
4- الصدق والثبات 42
5- ثبات الاداة: 43
6- الاساليب الاحصائية المستخدمة في الدراسة: 44
7- تحليل أراء عينة الدراسة 44
8- خصائص افراد عينة الدراسة 45
9- توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي: 45
11- توزيع افراد العينة حسب المستوى الإداري 47
12- توزيع افراد العينة حسب سنوات الخبرة: 48
13- توزيع افراد العينة حسب المؤهل العلمي: 49
13- توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل: 50
المبحث الثاني: 51
اختبار صحة الفرضيات تحليل البيانات 51
1- اجابات عينة الدراسة على المحور الأول: تحليل السوق 52

اجابات عينة الدراسة البعد الأول من المحور الأول: البحوث التسويقية 52
اجابات عينة الدراسة على البعد الثاني من المحور الأول: تحديد العملاء واستهدافهم 54
اجابات عينة الدراسة على البعد الثالث من المحور الأول: تحليل المنافسة 55
2- اجابات عينة الدراسة على المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة 56
ثانياً: عرض نتائج فرضيات البحث 58
اختبار صحة الفرضية الفرعية الأولى: 59
اختبار صحة الفرضية الفرعية الثانية: 61
اختبار صحة الفرضية الفرعية الثالثة: 62
الفصل الرابع 64
النتائج و التوصيات والمراجع والملاحق 64
المبحث الأول 65
النتائج 65
المبحث الثاني 66
التوصيات 66
المبحث الثالث 67
المراجع 67
اولاً : الأبحاث العلمية 67
ثانياً : المجلات العلمية والدوريات: 69
ثالثاً المراجع الأجنبية : 70
المبحث الرابع 71
الملاحـــــــــق 71
ملحق رقم (1)أسماء محكمي الاستبيان 71
ملحق رقم(2)الاستبيان 72
المتغير المستقل: تحليل السوق 73

فهرس الجداول

جدول رقم1 (يوضح قيم معامل الثبات والصدق الذاتي لمحاور الدراسة) 43
جدول رقم 2(يوضح طريقة احتساب التقدير اللفظي لفقرات ومحاور الدراسة) 44
جدول رقم 3(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي) 45
جدول رقم 4(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير العمر) 46
جدول رقم 5(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المسمى الوظيفي) 47
جدول رقم 6(يوضح توزيع افراد العينة حسب سنوات الخبرة) 48
جدول رقم 7(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المؤهل العلمي) 49
جدول رقم 8 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل) 50
جدول رقم **9(المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والوزن النسبي لاستجابات أفراد العينة لكافة الأبعاد)** 51
جدول رقم 10(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الأول من المحور الأول: دراسة وتحليل السوق) 52
جدول رقم 11(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الثاني من المحور الاول: تحديد العملاء واستهدافهم) 54
جدول رقم 12(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الثالث من المحور الاول: تحليل المنافسة) 55
جدول رقم 13(يبين نتائج الاستبيان الخاص المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) 57
جدول رقم 14(نتائج اختبار دور المتغير المستقل في المتغير التابع(الفرضية الرئيسية الأولى)) 58
جدول رقم **15(نتائج اختبار دراسة وتحليل السوق على جدوى اقامة المشروعات الصغيرة (المتغير التابع)** 60
جدول رقم 16(نتائج اختبار لتحديد العملاء واستهدافهم على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة على المتغير التابع) 61
جدول رقم 17() نتائج اختبار تحليل المنافسة على المتغير التابع) 62

فهرس الاشكال

شكل رقم 1 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي) 45
شكل رقم 2(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير العمر) 46
شكل رقم 3(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المسمى الوظيفي) 47
شكل رقم 4(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير سنوات الخبرة) 48
شكل رقم 5(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المؤهل العلمي) 49
شكل رقم 6 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل) 50

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة بشكل اساسي الى التعرف على أثر تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة الحجم في محافظة صنعاء. يركز الاسلوب المتبع في هذه الدراسة على الاسلوب الوصفي التحليلي. حيث تم تحديد متغيرات تحليل السوق كمتغيرات مستقلة لبيان أثرها على تحقيق الجدوى الاقتصادية لمشروعات تجارة التجزئة الصغيرة الحجم، حيث تم استخدام اداة لجمع البيانات (استبيان) مكون من (29) فقرة بمعامل ثبات بلغ (80.4%) حسب معادلة كرونباخ الفا، لجمع البيانات الاولية من عينة الدراسة المكونة من (110) فرد تم اختيارهم بالطريقة العشوائية، وقد استخدم برنامج الحزمة الاحصائية (SPSS) لتحليل البيانات واستخراج النتائج. توصلت الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات أبرزها وبناء على الاستنتاجات قامت الباحثات باقتراح مجموعة من التوصيات

This study mainly aimed at identifying the impact of market analysis on the feasibility of establishing small-scale investment projects in Sana'a Governorate. The method used in this study focuses on the descriptive analytical method. Where the market analysis variables were identified as independent variables to indicate their impact on achieving the economic feasibility of small-scale retail trade projects, where a data collection tool (questionnaire) consisting of (29) items with a stability coefficient of (80.4%) was used according to the Cronbach alpha equation, to collect primary data. From the study sample consisting of (110) randomly selected individuals, the statistical package program (SPSS) was used to analyze the data and extract the results. The study reached a set of conclusions, most notably, and based on the conclusions, the researchers proposed a set of recommendations.

الفصل الأول

الإطار العام للبحث والدراسات السابقة

المبحث الأول: خطة البحث:

- **المقدمة.**
- **أهمية البحث**
- **مشكلة البحث.**
- **أهداف البحث.**
- **نموذج البحث**
- **فرضيات البحث.**
- **حدود البحث**
- **منهجية البحث.**
- **هيكل البحث.**
- **المصطلحات المتعلقة بالبحث.**

المبحث الثاني: الدراسات السابقة وعلاقتها بالبحث الحالي

المبحث الأول
الاطار المنهجي للبحث

1-1 المقدمـــــة

يرى كثير من الاقتصاديين في العالم أن تطور المشاريع الصغيرة وتشجيع إقامتها، من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام والدول النامية دول العالم الثالث بشكل خاص، وذلك باعتبارها منطلقا أساسيا لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى ولذلك أولت دول كثيرة هذه المشاريع اهتماما متزايدا، وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل ووفقا للإمكانيات المتاحة للتمويل من خلال عدة قطاعات تمويلية (سيان العرب،2022م).

تلعب المشروعات الاستثمارية الصغيرة والأصغر دوراً هاماً في بناء الاقتصاد وتوفير الكثير من فرص العمل ، فالمشروعات الصغيرة تساعد الدولة النامية على التخلص من مشاكل عديدة أهمها مشكلة البطالة والفقر لأن المشروعات الصغيرة تعتبر من دعائم الاقتصاد في أي دولة نامية ،فعملت العديد من الدول النامية على تشجيع هذه المشروعات الصغيرة وأعطتها الأهمية ووفرت لها فرص العمل والتمويل اللازم لإقامتها فهي عادة ما تكون الملاذ الأخير لمن أراد أن يحصل على دخل ثابت، مع انها في الأساس قد تكون الداعم الرئيسي لاقتصاد البلاد بأكمله خاصة تلك المشاريع المهنية التي تعيل الايادي المحلية عوضا عن الاستيراد من الخارج والاعتماد التام على دول الغير(المحروق ، مقابلة، 2006م).

وبالرغم من أهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة فهناك العديد من العوامل التي تساهم في نجاحها ، فلا بد من القيام بتحليلي السوق للتعرف على جدوى أقامتها ، حيث اظهر تحليل السوق بجوانبه المختلفة ارتفاعاً في درجة التأثير على جدوى اقامة مشروعات تجارة التجزئة الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث اظهرت نتائج العديد من الدراسات السابقة ارتفاعاً في درجة التأثير لمجالات تحليل السوق بجوانبه المختلفة على جدوى إقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والذي يشير الى توجه معظم اصحاب المشروعات التجارية لإجراء الدراسات الميدانية والابحاث المرتبطة بجميع جوانب تحليل السوق للتحقق من الجدوى الاقتصادية لإقامة المشروعات التجارية المختلفة(العظمات،2018م).

يعد تحليل السوق للمشروعات الاستثمارية الوسيلة العلمية للحصول على معلومات ذات صلة من واقع السوق المقترح، تفيد المستثمر في بيان جدوى المشروع الاستثماري المراد دراسته وافضليته على الفرص الاستثمارية البديلة، وبالتالي اتخاذ القرار المناسب وذلك اما بالانتقال الى دراسة مراحله لاحقة من مراحل دراسات الجدوى الاقتصادية أو تأجيل فكرة المشروع تحت الدراسة أو العدول عنها(الزبيدي،2007م).

اهتم عدد كبير من المؤلفين المختصين في موضوع دراسات الجدوى الاقتصادية وتحليل السوق، لا ان الدراسات السابقة والأبحاث المتعلقة بموضوع تحليل السوق، كانت أكثر ندرة من تلك الخاصة بدراسات الجدوى الاقتصادية ككل، وحيث ان هناك أمور كثيرة ما زالت محل تساؤل بين الباحثين بالنسبة لأثر تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، فان البحث في هذا المجال يعد اسهاماً مهماً للبحوث العلمية(طنش،2003م).

كما يعد موضوع تحليل السوق خطوة في غاية الأهمية بعد الانتهاء من مرحلة تحديد الفرص الاستثمارية ودراسة الجدوى الاقتصادية التفصيلية والذي يكون موضوع تحليل السوق اول المراحل فيها، نظراً لأنه بشكل الأساس العلمي في تبرير قيام المشروع (عبد الحميد،2000م).

مشكلة البحث

تعاني بعض المشروعات الاستثمارية الصغيرة من وجود قصور في الأداء وعدم قدرتها على تحقيق أهدافها بكفاءة وفعالية ويعود السبب في ذلك إلى وجود قصور في دراسة وتحليل السوق للتأكد من مدى جدوى وفعالية تلك المشاريع ومعرفة جوانب القوة والضعف والتعرف على الفرص والتحديات حيث اظهرت العديد من الدراسات أن هناك العديد من المشروعات الاستثمارية الصغيرة ينقصها التحليل المسبق للسوق وتعتمد على التوقع والخبرة وتقليد المنافسين مع اغفال اهمية دراسة متغيرات لتلك الجدوى حيث يؤثر السوق بشكل مباشر على نجاح أو فشل المشروع الاستثماري الصغير، وتظهر المشكلة البحثية من خلال وجود العديد من المشروعات الصغيرة الاستثمارية اليمنية التي تعرضت للخسارة والإفلاس بسبب وجود قصور في تحليل السوق ودراسته دراسة علمية صحيحة، وتبين أن أهم الأسباب في التغير هو عدم اعتبار تحليل السوق كمتغير رئيسي في دراسة الجدوى الاقتصادية لتلك المشروعات.

وانطلاقاً مما سبق بيانه فإن مشكلة الدراسة الحالية تتمثل في التعرف على أثر تحليل السوق بأبعاده (**تحليل الموقع، تحليل الطلب، تحليل السعر، تحليل المنافسين**) على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة من

خلال القيام بدراسة ميدانية يتم تطبيقها على عدد من المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.

1-2 أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية البحث من خلال ما يلي:

الأهمية العملية للبحث:

- تساهم الدراسة في زيادة الإدراك لدى المستثمرين لأهمية اجراء تحليل سوق للمشروعات الاستثمارية الصغيرة، كونه يشكل اللبنة الأساسية التي يتخذ المستثمر عندها قرار استكمال باقي مراحل دراسات الجدوى الاقتصادية اللاحقة أو التوقف عنده.
- تسلط الدراسة الضوء على أهمية تحليل السوق وأثرها التعرف على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.
- تتناول الدراسة موضوعا في غاية الأهمية والضرورة، سواء على الصعيد الاقتصادية أو الاجتماعي، إلا أنه لم يتم التطرق لهذا الموضوع من قبل العديد من الباحثين، فقد لوحظ ومن خلا المحاولة المستمرة للاطلاع على دراسات سابقة في مجال تحليل السوق للمشروعات الاستثمارية الصغيرة أنه لم يتوفر عدد كاف، بل يندر وجود دراسات محلية، على الرغم من توافرها على صعيد الدراسات ا لأجنبية والعربية وتوافر البعض منها على صعيد الدراسات العربية.
- تسلط الدراسة الضوء على واقع المشروعات الاستثمارية الصغيرة في اليمن والمعوقات والصعوبات التي تواجهها.

الأهمية العلمية وتتمثل في النقاط التالية:

- تقدم هذه الدراسة اسهاما مقبولا للمكتبة اليمنية والعربية في مجال العلوم الإدارية.
- تساهم الدراسة في الإضافة إلى التراكم العلمي والمعرفي الموجود في هذا المجال مستقبلاً.

- تساهم الدارسة في فتح المجال أمام الباحثين والدارسين والمهتمين لإجراء المزيد من الدراسات والأبحاث في هذا المجال مستقبلاً.

1-3مشكلة الدراسة واسئلتها:

الكثير من الدراسات الخاصة بدراسة الجدوى تفيد ان الاستثمار الموجه في المشروعات الصغيرة يعوزه منهج التحليل المسبق لقرار الاستثمار حيث ان الكثير من المشروعات والتي تم الاستثمار فيها اعتمدت على التوقع والخبرة في الاستثمار إضافة الى تقليد المنافسين دون الاهتمام بإجراء دراسة تحليلية للبيئة التسويقية بما يحتويه من متغيرات تؤثر بشكل مباشر في نجاح أو فشل المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

وتظهر اعراض المشكلة في اليمن من خلال العديد من المشروعات الصغيرة التي لم تلبث ان تبدأ حتى تعثرت وتم تصفيتها في السنة الأولى من اقامتها ان لم يكن قبل عملية الاستثمار.

وقد جسدت هذه المشكلة من خلال قيام الباحثات بمتابعة

- **السؤال الرئيسي للبحث:**

ما أثر تحليل السوق بأبعاده (**تحليل الموقع، تحليل الطلب، تحليل السعر، تحليل المنافسين**) على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة دراسة تطبيقية على مشروعات الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء؟

ويتفرع من السؤال الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- ما أثر **تحليل الموقع** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء؟
- ما أثر **تحليل الطلب** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء؟
- ما أثر **تحليل السعر** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء؟
- ما أثر **تحليل المنافسين** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء؟

1-4 فـــرضيات البحث:

يسعى البحث للتأكد من صحة الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية للبحث:

- يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل السوق بأبعاده (**تحليل الموقع، تحليل الطلب، تحليل السعر، تحليل المنافسين**) على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.

ويتفرع من الفرضية الرئيسية الفرضيات الفرعية التالية:

- يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل **الموقع** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.
- يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل **الطلب** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.
- يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل **السعر** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.
- يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل **المنافسين** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.

اهداف البحث: يسعى البحث لتحقيق الأهداف التالية:

1-5 الهدف الرئيسي للبحث:

التعرف على أثر تحليل السوق بأبعاده (تحليل الموقع، تحليل الطلب، تحليل السعر، تحليل المنافسين) على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في امانة العاصمة صنعاء.

ويتفرع من الهدف الرئيسي الاهداف الفرعية التالية:

- التعرف على أثر **تحليل الموقع** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.
- التعرف على أثر **تحليل الطلب** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء.

- التعرف على أثر **تحليل السعر** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء. 6

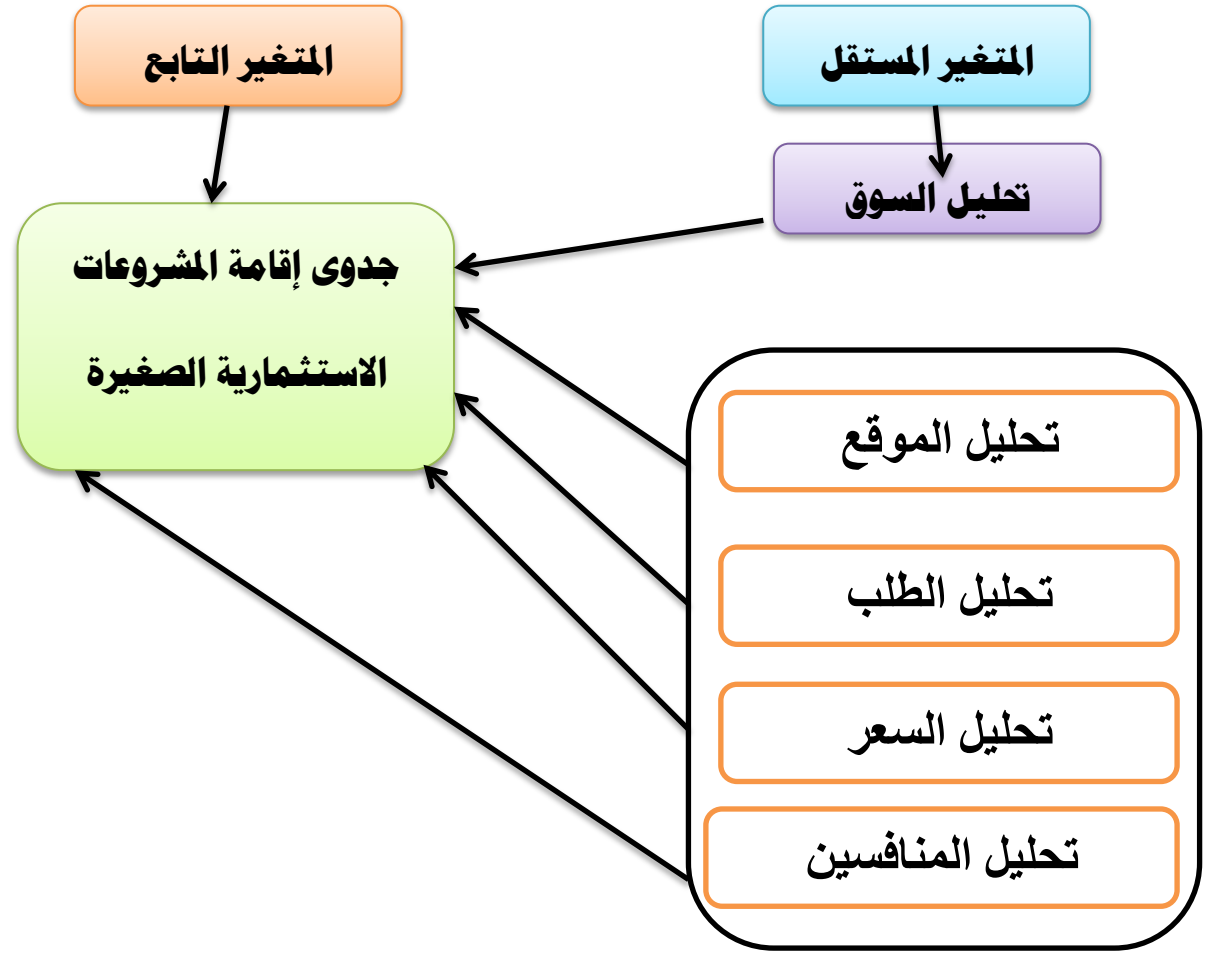
- التعرف على أثر **تحليل المنافسين** على جـــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء

1-6 متغيرات البحث

المتغير المستقل: تحليل السوق بأبعاده (**تحليل الموقع، تحليل الطلب، تحليل السعر، تحليل المنافسين**)

المتغير التابع: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

نموذج البحث:



1-7 منهج البحث:

المنهج المستخدم في هذا البحث هو المنهج الوصفي التحليلي.

1-8 أداة البحث:

قامت الباحثات بتصميم استمارة استبانة بعد الرجوع للمرجعيات الأدبية للموضوع.

1-9 منهج البحث:

المنهج المستخدم في هذا البحث هو المنهج الوصفي التحليلي.

1-10 مجتمع البحث:

شمل مجتمع الدراسة جميع المشاريع الصغيرة الخاصة في محافظة صنعاء

1-11 عينة البحث:

قامت الباحثات باختيار عينة عشوائية من مديريات امانة العاصمة.

12 -1 أدوات جمع البيانات:

تعتمد الدراسة على اداتين من أدوات جمع الدراسات والمتمثلة في:

المصادر الرئيسية(الأولية): وتتمثل في استمارة الاستبانة

المصادر الفرعية(الثانوية): وتتمثل في الدراسات السابقة والمرجعيات الأدبية والكتب والمراجع والنشر والدوريات والتقارير ذات الصلة بموضوع البحث.

1-13 الأساليب الإحصائية:

سيتم تحليل البيانات بعد جمعها باستخدام برنامج التحليل الإحصائي (SPSS) من أجل الحصول على:

- التكرارات والنسب المئوية
- المتوسطات الحسابية
- الانحرافات المعيارية
- اختبار (ت) واختبار الفروق
- قيمة الفاكرونباخ
- معامل ارتباط بيروسون

1-14 حـــــدود البحث:

يقتصر البحث على الحدود التالية:

- **الحدود الموضوعية:** تم تحديد موضوع البحث بعنوان أثر تحليل السوق على جــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة دراسة تطبيقية على مشروعات الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء

- **الحدود البشرية**: تتمثل الحدود البشرية في كافة للعاملين في المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في امانة العاصمة صنعاء.
- **الحدود الزمانية**: سيتم اجراء الدراسة خلال العام الأكاديمي 2023م.
- **الحدود المكانية**: سيتم تطبيق البحث المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في امانة العاصمة صنعاء.

1-15 مصطلحات البحث:

مفهوم تحليل السوق: هو التأكد من وجود حاجة أو طلب في السوق لفكرة المشروع المقترح (هيكل، 2003م، ص35).

دراسات الجدوى الاقتصادية: هي دراسة نظرية وعملية تبحث في مدى الفوائد التي يمكن تحقيقها من مشروع ما قبل الإقدام على إقامته (زويل، 2000م، ص28).

جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية: يقصد بها العائد أو المنفعة المحتمل كسبها من المشروع نتيجة الاستثمار فيه، وقد يكون هذا العائد مادياً مثل تحقيق الأرباح وقد يكون اجتماعياً مثل تشغيل عدد من الأيدي العاملة للمساهمة في حل مشكلة البطالة وتنشيط الاقتصاد (هيكل، 2003م، ص35).

المشروعات الصغيرة: لا يوجد اتفاق على تعريف المشروعات الاستثمارية الصغيرة في الدول المتقدمة أو النامية، بالرغم من الجهود الكبيرة التي بذلت لتعريف المشروعات الصغيرة، واستخدمت معايير مختلفة مثل: عدد العاملين، حجم المبيعات، وقيمة الأصول (النجار والعلي، 2006م، 62)، إلا أن معيار عدد العاملين هو الأكثر شيوعاً لسهولة التعامل معه وثباته لفترة من الزمن (الوادي، 2005م، ص10).

تعريف تحليل السوق:

تحليل السوق هو تقييم متعمق للسوق لتحديد مدى ملاءمته لمشروع أو منتج. يستخدم هذا التقييم القياسات النوعية والكمية لتحديد العوامل الملموسة وغير الملموسة في السوق. يكتشف تحليل السوق فوائد ومخاطر السوق الجديدة للأعمال.

المبحث الثاني

الدراسات السابقة

توجد العديد من الدراسات التي تناولت موضوع البحث منها:

1. **دراسة. أبو مغلى(2007م):**

بعنوان" أثر تحليل السوق التجاري على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة : دراسة تحليلية على قطاع الخدمات في محافظة العاصمة عمان،

تناولت الدراسة الحالية موضوع تحليل السوق للمشروعات الاستثمارية المغيرة، هادفة إلى الكشف عن طبيعة العلاقة بين تطيل السوق و جدوى إقامة المشروعات الاستشارية المتغيرة العاملة في قطاع الخدمات في محافظة العاصمة عمان، و قد تم تحديد أربعة متغيرات مستقلة لتحليل السوق تمثلت في : الموقع، الطلب، السعر، و المنافسين و تكونت عينة الدراسة من (163) مفرده حيث استخدم الباحث استبيانا مكونا من (42) فقرة محددة الإجابة بمعامل ثبات بلغ (83.43 %) حسب معادلة كرونباخ الفا للحصول على المعلومات الأولية للدراسة، كما طبق فيها نوعان من التحليل هما : تحليل الانحدار البسيط، و تحليل الانحدار المتعدد المتدرج، و توصلت الدراسة إلى مجموعة من الاستنتاجات أبرزها : وجود علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين تحليل الموقع و جدوى إقامة المشروعات الاستشارية الصغيرة، وجود علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين تحليل السعر و جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، وجود علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين تحليل الطلب و جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة. - وجود علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين تحليل المنافسين وجدوى إقامة المشروعات الاستشارية الصغيرة، وبناء على الاستنتاجات، قام الباحث باقتراح مجموعة من التوصيات أبرزها: أهمية إتباع الأسلوب العلمي في تحليل السوق وعدم الاكتفاء بالاعتماد على التوقع والحدس، وزيادة الاهتمام بتحليل، السوق يؤدي إلى نجاح أكبر واختيار فرص بديلة أفضل، التعرف على أسباب جدوى المشروعات الاستثمارية الصغيرة قبل إقامتها تجنبا لهدر رأس المال والرجوع إلى المختصين وذوي الخبرة.

2. **دراسة. أ.د. محمد سعيد امين الششتاو ي. أ.د/عماد يونس وهدان. د. السيد حسن محمد جادو. م/سعيد عبده سعيد الراجحي كلية الزراعة جامعة بنها -طال دراسات عليا -كلية الزراعة-جامعة بنها**

بعنوان: "الكفاءة الاقتصادية للتمويل في تنمية المشروعات الصغيرة في اليمن "(2016م):

هدفت هذه الدراسة بشكل اساسي الى التعرف على واقع وطبيعة النشاط التمويلي والاقراضي في مؤسسات وبرامج تمويل المشروعات الصغير بأمانة العاصمة صنعاء من خلال عدد البرامج البرامج والمؤسسات المتخصصة في تمويل المشروعات الإنتاجية الصغيرة وعدد المقترضين وحجم القروض وقيمة القروض الممنوحة وطبيعة الأنشطة الاقتصادية الممولة من تلك البرامج والمؤسسات، ومستوى تقديم الخدمات الإقراضية

الموجهة لقطاع المشروعات الصغيرة ، وكذا معرفة وقياس أهم العوامل المؤثرة في قيمة إجمالي الدخل النقدي للمشروعات الإنتاجية العاملة بأمانة العاصمة. يرتكز الاسلوب المتبع في هذه الدراسة على الاسلوب الوصفي التحليليوبما ان المشروعات الصغيرة تشكل ركيزة أساسية في الاقتصاد اليمني ومكانة هامة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالرغم من هذه الأهمية الا أنها تعاني كثير من المشاكل والمعوقات تحول دون نموها وتطويرها أهمها :المشاكل المتعلقة بجانب التمويل والإقراض التي تعتبر من أهم المشاكل والمعوقات التي تحد من تحقيق الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية للمشروعات الإنتاجية الممولة من برامج التمويل الصغير بأمانة العاصمة صنعاء، مما يؤثر على دورها ومساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية عامة وفي تنمية المشروعات الصغيرة على وجه الخصوص - لذلك يجب دراسة مدى أثر القروض في تحقيق الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية للمشروعات الإنتاجية الزراعية العاملة بأمانة العاصمة ، وما هي أهم العوامل المؤثرة في قيمة الدخل الإجمالي للمشروعات الإنتاج الزراعي والممولة من برامج التمويل الصغير العاملة بأمانة العاصمة .تهدف هذه الدراسة بصفة أساسية، إلى التعرف على واقع وطبيعة النشاط التمويلي والإقراضي في مؤسسات وبرامج تمويل المشروعات الإنتاجية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء.

3. **<u>دراسة. عيسى غازي فياض العظامات (2018م):</u>**

بعنوان" **إثر تحليل السوق على جدوى اقامة مشروعات تجارة التجزئة الصغيرة والمتوسطة الحجم في محافظة المفرق)**

هدفت هذه الدراسة بشكل اساسي الى التعرف على أثر تحليل السوق على جدوى إقامة مشروعات تجارة التجزئة الصغيرة والمتوسطة الحجم في محافظة المفرق. يرتكز الاسلوب المتبع في هذه الدراسة على الاسلوب الوصفي التحليلي. حيث تم تحديد متغيرات تحليل السوق كمتغيرات مستقلة لبيان أثرها على تحقيق الجدوى الاقتصادية لمشروعات تجارة التجزئة الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث تم استخدام اداة لجمع البيانات (استبيان) مكون من (39) فقرة بمعامل ثبات بلغ (80.4%) حسب معادلة كرونباخ الفا، لجمع البيانات الاولية من عينة الدراسة المكونة من (307) فرد تم اختيارهم بالطريقة العشوائية، وقد استخدم برنامج الحزمة

الاحصائية (SPSS) لتحليل البيانات واستخراج النتائج. توصلت الدراسة الى ان تحليل السوق بجوانبه المختلفة اظهر ارتفاعا في درجة التأثير على جدوى اقامة مشروعات تجارة التجزئة الصغيرة والمتوسطة الحجم، حيث اظهرت نتائج التحليل الاحصائي ارتفاعاً في المتوسط الحسابي لمجالات تحليل السوق بجوانبه المختلفة، والذي يشير الى توجه معظم اصحاب المشروعات التجارية لإجراء الدراسات الميدانية والابحاث المرتبطة بجميع جوانب تحليل السوق للتحقق من الجدوى الاقتصادية لإقامة المشروعات التجارية المختلفة. واوصت الدراسة على ضرورة اجراء تحليل شامل لجميع جوانب السوق بهدف بيان الجدوى الاقتصادية من انشاء مشروعات تجارة التجزئة، وضمان استمراريتها ونجاحها مستقبلاً.

4. **<u>دراسة. الزبير أحمد (2019م):</u>**

بعنوان" دراسة الجدوى البيئة للمشاريع الاستثمارية ودورها في تحقيق الأمن البيئي والتنمية المحلية المستدامة"

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة توضيح الدور الكبير الذي يلعبه تبني وتطبيق دراسة الجدوى البيئية للمشاريع الاستثمارية في تحقيق الأمن البيئي والتنمية المحلية الشاملة، حيث اعتماد الباحث على المنهج الوصفي، كما تم التوصل إلى جملة من النتائج تتمثل أهمها في أن تحقيق التنمية المحلية المستدامة في أي بلد يرتبط في أحد أهم جوانبه على تبني دراسة الجدوى البيئية للمشاريع الاستثمارية، من خلال مساهمتها الكبيرة في ترشيد وضبط الاستخدامات البشرية محليا وتصويب مسارها بيئياً مع مراعاة عدم زيادة العبء البيئي على الموارد الطبيعية على المدى القصير والطويل، وهذا ما ينعكس على جوانب التنمية البيئية والاقتصادية والاجتماعية المحلية المستدامة.

5. **<u>دراسة. عمر، والقرداغي(2019م):</u>**

بعنوان" تحليل علاقة الأسواق المالية بالاستثمار دراسة استطلاعية لأراء عينة من المستثمرين في مدينة السليمانية،

يسعى البحث الحالي الى تحليل العلاقة بين أسواق المال والاستثمار، من وجهة نظر المستثمرين في مدينة السليمانية، ومن هذا المنطلق تمثلت مشكلة البحث في معرفة علاقة السوق المالي في أقليم كوردستان بالاستثمار. وقد أستخدم الباحثان المنهج الوصفي والتحليلي، وغطى البحث المدة الزمنية الممتدة بين السنوات (2013-2018) ، أما مجتمع البحث فقد تمثل بالمستثمرين في محافظة السليمانية وكان عددهم (33) مستثمرًا، وقد تم استخدام استمارة الاستبانة كأداة اساسية لجمع البيانات و المعلومات من المستثمرين ، وتم توزيع (32) استمارة على المستثمرين في محافظة السليمانية

واسترجعت منها (30) استمارة صالحة للتحليل وقد تم تحليل البيانات باستخدام البرنامج الاحصائي(SPSS)، واستخدام اختبار مصداقية البيانات واختبار فرضية علاقة الارتباط بالبحث. وفي الختام توصل الباحثان الى مجموعة من الاستنتاجات من أهمها وجود علاقة ارتباط معنوية بين السوق المالي والاستثمار، واستناداً الى الاستنتاجات فقد توصل البحث الى عدد من التوصيات أهمها ضرورة الاهتمام بأسواق المال كونها عاملا مهماً في تمويل المشاريع الاستثمارية.

6. **<u>دراسة (عبد الرحيم أبو بكر احمد عبد الهادي 2019م</u>**

أثر التحليل المالي على اتخاذ القرارات الاستثمارية: دراسة حالة "وزارة المالية والتخطيط الاقتصادي"

7. **دراسة (قميحي يسرى) 2020م بعنوان (دور دراسة الجدوى المالية في ترشيد قرارات تمويل الاستثمار دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية – وكالة ام البواقي).**

هدفت هذه الدراسة الى بيان أهمية دراسة الجدوى المالية للمشروعات الاستثمارية باعتبارها أداة هامة للتخطيط الاستراتيجي ونقطة أساسية في اتخاذ القرار الاستثماري الرشيد سوى بإنشاء وتمويل المشروع او برفضه وهذا لأنها

تسمح بتحديد مصادر وحجم الأموال المطلوبة لإنشائه وتشغيله بالقدر الكافي وفي الوقت المناسب من جهة ومعرفة العوائد المنتظر تحقيقها على مدى عمره الافتراضي ، وفي الختام توصلت الباحثة الى ان الاقتصاد فهو الذي يخلق القيمة المضافة للاستثمار مكانة هامة ودور كبير في تدوير عجلة التنمية وتحريك الاقتصاد استغلال المصادر والطاقات والقدرات الجامدة للاستغلال ، ،المؤسسات المالية تعمل على دعم وترقية الاستثمار من خلال تمويل المشاريع ك الى الاستنتاجات فقد توصل البحث الى عدد من التوصيات أهمها ضرورة الاهتمام بأسواق المال كونها عاملا مهماً في تمويل المشاريع الاستثمارية.

8. **دراسة. (WOODRUFF) (2001م):**

بعنوان" طريقة الوصول المنتظمة الى تحليل فرص السوق

تهدف هذه الدراسة الى بيان أهمية تحليل الطلب للمنتج باعتباره الزاوية للنشاط الاقتصادي في تعريف وتحديد الفرص الاستثمارية وذلك لمساعدة المستثمر في تقدير الأرباح النهائية قام الباحث بعرض دراسته بشكل نظري مع بعض المدخلات الاحصاءية دون اجراء دراسة ميدانية.

وتوصلت الدراسة الى عدة نتائج/أهمها عدم الاستثمار في سوق غير مجد لا يوجد فيه زبائن يملكون القدرة على الشراء حتى لو كان مرغوباً

الفصل الثاني : الاطار النظري

تحليل السوق(متغير مستقل)

المشروعات الاستثمارية الصغيرة (متغير تابع)

تمهيد:

يهدف هذا الفصل إل عرض ومناقشة الإطار النظري للدراسة والذي يشتمل على المفاهيم الأساسية للمتغير المستقل وهو تحليل السوق (مفهومة واهميتة) ، و المفاهيم الأساسية للمتغير التابع وهو المشروعات الاستثمارية الصغيرة (مفهومة اهميتة جدوى اقامتها)

وسيتكون الفصل من المباحث الاتية :

المبحث الأول : تحليل السوق :

- **مفهوم تحليل السوق**
- **اهمية تحليل السوق**

المبحث الثاني : الشمروعات الاستثمارية لصغيرة

- **مفهوم المشروعات الاستثمارية الصغيرة**
- **اهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة**
- **جدوى اقامه المشروعات الاستثمارية الصغيرة**

الفصل الثاني
تحليل السوق

2-1 المبحث الأول: تحليل السوق (مفهومه وأهميته)

يُعرّف تحليل جدوى السوق على أنه أداة لدراسة الظروف السائدة في سوق معين، لمعرفة الاتجاهات السائدة فيه، وتقييم إمكانات العمل فيه لمعرفة مدى إمكانية تسويق المنتج، هو تقييم كلي وشامل للسوق المرتبطة بمجال نشاط الشركة، وهو أحد عناصر دراسة جدوى المشروعات، وقد يكون في بعض الأحيان خطوة سابقة له، أو خطوة لاحقة من أجل اقتحام أسواق جديدة أو تطوير منتجات معينة. ويشمل هذا التقييم عدة جوانب أهمها (حجم السوق المستهدف، شرائح العملاء المحتملين، دراسة المنافسين) (أبو مغلي،2007م، ص14).

ورغم أنّه قد يبدوا للبعض عملية معقدة نوعًا ما، إلا أنّه ضروري جدًا لفهم السوق المستهدف وشريحة الجماهير المستهدفة وباقي العناصر الأخرى، وفي الحقيقة يمكن لأي صاحب عمل إجراء تحليل السوق بنفسه في بضع خطوات كما سنرى. وهي بتعبير آخر أكثر تقنية (عملية تحليلية للبيانات المتوفرة حول السوق المستهدف) باستخدام أساليب رياضية إحصائية وأخرى استقرائية (برقوق،2016م، ص28).

تكمن أهمية تحليل جدوى السوق فيما يأتي: (جرادي،2016م، ص18)

- تحديد المخاطر أو المشاكل التي من المتوقع أن تواجه تسويق المنتج وإيجاد الحلول للتغلب عليها، أو تقليلها لأقصى حد بحيث تفوق المنفعة المادية. تحديد مدى نجاح المنتج في السوق المستهدفة.
- توقع سلبيات وإيجابيات دخول السوق المستهدفة.
- تزويد المستثمرين أو فريق التسويق بصورة واضحة لاتخاذ قرارات صائبة.
- تحديد الشريحة المستهدفة من تسويق المنتج للتركيز عليها في الحملات التسويقية والدعائية (جرادي،2016م، ص18).
- توقع الحصة السوقية التي يمكن أن يحققها المنتج في السوق المستهدفة.
- دخول المستثمرين للسوق المستهدفة بشكل واضح، وبمعرفة وفهم.
- توفير وجهة نظر عن المنتج سواء سلعة أو خدمة بالاعتماد على القوة التنافسية للمنتج في سوق معينة (أبو مغلي،2007م، ص18)..
- توقع الطلب على المنتج في السوق، وبالتالي توقع الأرباح.
- تضييق بدائل العمل، وتحسين تقييمات الموارد.

عمومًا، الهدف من تحليل السوق المستهدف هو ترقية وضعية النشاط التجاري لشركتك وتهيئته، وتعزيز القدرة على المنافسة وخدمة العملاء المحتملين أو الفعليين بأحسن طريقة أو ما يسمى بـ (تحسين تجربة المستخدم)، إضافةً إلى:

- إبراز مدى خبرتك في السوق، وجاذبيته بالنسبة لك.
- التنبؤ بالمبيعات بكفاءة ما يُتيح تحديد الميزانية المناسبة للعمل.
- تحسين جودة المنتجات والخدمات، مع تحسين معدلات التحويل.
- تحسين كفاءة عملية صنع القرارات وتحديد الرؤى والتصورات المستقبلية.
- الوصول إلى أمثل خطة تسويقية ممكنة، تكون دقيقة الاستهداف وغير عشوائية أو عامة (محفوظ،2018م، ص36).
- خلق ميزة تنافسية للتفوق على المنافسين والبقاء في الريادة، وهذا يسمى بـ (التحليل التنافسي).
- فهم أعمق لفئة الجماهير المستهدفة بعد تحديدها، خاصةً الشق المتعلق برغباتهم وتطلعاتهم.
- زيادة أرباح الشركة وهذه أحد الفوائد الغير مباشرة التي في الحقيقة تصب فيها أغلب الوظائف الحيوية للشركة.
- تقليل المخاطر وحماية العمل، خاصة بإجراء تحليل سواتSWOT لتحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات للعمل، وتفادي تضييع الوقت والجهد والمال في عمليات أو توسعات لا معنى لها.
- تقييم الأداء ومردودية النشاطات المُمارسَة "التغذية الراجعة" وتحديد أخطاء الماضي تفاديًا من الوقوع فيها مرة أخرى وتصحيح وتعديل ما يتطلب ذلك، والحفاظ على المكتسبات، وإلغاء وشطب ما ينبغي إلغاءه.
- لا تقتصر فوائد إجراء تحليل السوق على المراحل المتأخرة من المشروعات والأعمال، بل يُعدّ تحليل السوق جزءًا من نموذج العمل التجاري ودراسة الجدوى، ولا يرتبط بمرحلة زمنية معينة من عمر الشركة. يُفضل إجراء بحوث السوق بشكل دوري حسب الحاجة كل "سنة أو سنتين..." من أجل مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة السوق والعمل وتكنولوجيا المعلومات (إبراهيم،2000م، ص35).

2-2 خطوات تحليل السوق

كما أسلفنا فالعملية ليست معقدة لتلك الدرجة، وإنما تتطلب فقط جهودًا بحثية ووقتًا مخصصًا لذلك، وعمومًا يمكن القول أنّ المتفق عليه في مجال ريادة الأعمال هو وجوب المرور على هذه الخطوات التالية:

أولًا: ما الذي تريده بالضبط من وراء إجرائك لتحليل السوق؟

أي أنّه عليك تحديد جميع الدوافع التي تدفعك لدراسة السوق. على سبيل المثال، هل تستهدف تحقيق أهداف خارجية متعلقة أكثر بالسوق أو داخلية مؤسسية؟ أم كليهما معًا، وإليك أنموذجات عن كلا الهدفين:

- **أهداف خارجية :**مثل تحديد من هم منافسوك ودراسة نِقَاط قوتهم وضعفهم واستغلالها، أو تحديد من هم العملاء المحتملين الذين تريد استهدافهم، أو تحضير مِلف شامل وقوي لإقناع الجهات التي ترغب في الاقتراض منها أو جذبها للاستثمار.
- **أهداف داخلية :**مثل تحسين أحد الوظائف الداخلية للشركة كعملية (الإنتاج أو التسويق أو التنبؤ بالمبيعات أو تحسين السيولة المالية).

أضف لذلك تحديد نِقَاط القوة والضعف لمؤسستك والفرص المتاحة أمامها والتهديدات التي تعترضها، وإذا كان الهدف من دراسة السوق هذا هو فالأفضل الاعتماد أكثر على إجراء تحليل سوات (SWOT) (شعبان،2003م، ص63)

ثانيًا: ضع مخطط تفصيلي حول مراحل العمل:

ومعناه أن تكون دقيقًا في توصيف مراحل عملك منذ أن بدأ: أين كان وأين وصل أي اليوم وإلى أين يتجه؟ وستحتاج في هذا إلى كل البيانات السابقة المتعلقة بعملك والبيانات الحالية لقياس حجم المبيعات السابقة مثلًا، وحجم العمليات الحيوية الداخلية، وغيرها مما له عَلاقة بقياس منحنى نمو الأعمال، ثم التنبؤ المستقبلي لاستشراق المستقبل ووضع رؤية خاصة، كل هذا سيُسهل عليك لاحقًا الآتي:

- جذب المستثمرين وإقناعهم.
- اكتساب مِيزة تنافسية.

ثالثًا: تحديد العملاء المحتملين :

ونقصد بهم الجمهور المستهدف الذي ستتعامل معه، أي المُرشحين لاقتناء منتجاتك أو الاستفادة من خدماتك، الذي يُفترض أن يكونوا على نطاق استهداف ضيق وليس مفتوح. لأنّ فتح الاستهداف على الرغْم من أنّه أمر مغري وجذاب ظاهريًا، فإنه في حقيقة الأمر مضيعة للوقت والجهد التسويقي خاصةً، فمن المستحيل أن يرغب الجميع بما تقدمه، وإلا صار العمل التجاري أسهل من شرب الماء. وعليه، ركز جهودك على فئة واحدة واتبع هذه الخطوات لتحديد شريحة العملاء المستهدفين، ثم ابذل جهدًا في محاولة فهمهم جيدًا، ويتحقق ذلك بواسطة معرفة:(الأسرج،2006م، ص52)

النطاق الجغرافي: أين يوجد عملائك؟ أين تكمن منطقتهم الجغرافية (الدولة، المقاطعة، المدينة... إلخ)، ومرة أخرى (كلما كان الاستهداف أضيق كانت النتائج أفضل) فمثلًا إذا كنت تملك سلسلة محطات وقود سيكون عليك إجراء بحث السوق على المستوى الوطني وليس المحلي فقط أي حسب الحاجة وانتشار عملائك.

الجانب الديموغرافي: ويتضمن معلومات مثل: (السنّ، الجنس، الدين،...) وكل ما يتعلق بالإحصاءات السكانية والديموغرافية التي غالبًا ما ستجدها في الإحصائيات الرسمية التي تقوم بها الحكومات أو غير الرسمية التي تقوم بها المنظمات المحلية أو الإقليمية أو الدولية، وغيرها من المصادر الثانوية لتحليل الجمهور المستهدف.

الجانب التقني: لا بدّ من معرفة ما نوع الأجهزة الإلكترونية التي يستخدمها العملاء المحتملين وأنظمة تشغيلها، مثل: هل يستخدمون الهواتف الذكية أكثر من الحواسيب؟ وإذا كان الجواب نعم، فما هو نظام التشغيل الأكثر شيوعًا بينهم Android) أم (IOS وهكذا. لأنّ الفوارق التقنية تصنع الفرق، خاصةً مع تزايد أهمية العمل الرقمي، فمثلًا بنية عرض متجر إلكتروني على الهاتف تختلف عن الحاسوب من ناحية أبعاد الصورة والأزرار المتاحة والفقرات الإعلانية وغير ذلك.

السِمات الشخصية: يدخل فيه: طبيعة نمط عيش العملاء، وطبقاتهم الاجتماعية وقدراتهم المالية، ومعتقداتهم الشخصية -ليس بالضرورة الدينية- ثم لدينا العادات والتقاليد والخلفيات الثقافية والمؤهلات العلمية... إلخ (ال شيبان،2012م، ص88).

مثال: يريد زيد تأسيس شركة ناشئة لتعليب اللحوم في سويسرا، مع العلم أنّ نسبة النباتيين هناك كبيرة جدًا فهل سيكون هذا خيارًا جيدًا له أكثر مما لو قام به في دولة مثل إندونيسيا أو البرازيل التي يرتفع فيها نسبة استهلاك اللحوم وتنخفض فيها نسبة النباتيين حتى تكاد تكون شبه منعدمة!(بن مسعود، 2015م، ص36)

السِمات السلوكية: في هذه المرحلة ما عليك سوى ملاحظة وقياس ردود أفعال المستخدمين وتفاعلاتهم مع منتجاتك أو خدماتك، بواسطة) تحليل بيانات الحملات التسويقية التي تقوم بها، ومعدل التحويل، استطلاعات الرأي التقليدية أو الرقمية مثل(..Survey Sparrow) (بنداس،2018م، ص27)

ويمكنك اللجوء للتقنية لأنها سهلت الأمر أكثر من السابق، ويمكنك استخدام أدوات لقياس التفاعلات مع ما تقدمه مثل أداة Facebook Insights أو Google Trends أو Google Analytics أو مواقع إيجاد الكلمات المفتاحية التي تبين توجهات الجماهير وما يبحثون عنه أكثر، مثل موقع SEMrushأو Ahrefs

بحسب رجل الأعمال الأمريكي"Seth Godin" ، فرغم أهمية تحديد وفهم جمهورك المستهدف، إلا أنّك يَجِبُ ألا تُهمل تصميم تجربة مستخدم مناسبة ثم تحسينها باستمرار.

ويضيف قائلًا: (ال شيبان،2012م، ص88).

- لا تبحث كثيرًا عن عملاء لما تقدّمه، بل اصنع منتجات وقدم خدمات جيدة لهم
- مراقبة منافسيك
- سنُساعدك أيضًا على تحديد العملاء المحتملين وفهمهم جيدًا، لأنّه في حال تشابه نشاطك ونشاط منافسيك سيكون من البديهي اشتراككم في نفس فئة العملاء بنسبة كبيرة جدًا.

أهم فوائد تحليل الجمهور المستهدف

تتمثل في القدرة على تسعير المنتجات كأفضل ما يكون بفضل معرفة القدرة الشرائية للعملاء المحتملين، وتسهيل الوصول للعملاء بعد معرفة أين يوجدون سواء مكانيًا أو هاتفيًا أو إلكترونيًا، أضف لذلك كله تحديد نسبة الطلب في السوق، فضلًا عن حجم العرض (ال شيبان،2012م، ص89)..

إليك أيضا هذه النصائح والإرشادات التي سيكون من الجيد أن تأخذ بها خلال قيامك بتحليل الجمهور المستهدف: (ناصر،2017م، ص47)

- إنشاء مِلَفّ تعريف لشخصية المشتريBuyer Persona
- بواسطة وضع تصور معين لشخصية عميلك المثالي وجعله نموذجًا لعملائك الآخرين، وليس ملف لشخصية مشتري واحد. بل يُفضل أن تُعد ملفين أو ثلاثة على سبيل الاحتياط والتنويع، ولفهم أفضل للعملاء الذين من المستحيل أن يكونوا متشابهين بمجموعهم، لاختلاف أذواقهم وشخصياتهم ودوافعهم وإمكاناتهم.

- تغيير عملائك (ناصر،2017م، ص47)
- ضع في اعتبارك أنّ عملائك المحتملين أو الفعليين حاليًا لن يبقوا أوفياء لعلامتك التجارية على الدوام بالضرورة، لشدة المنافسة أو سوء تجربة المستخدم التي قد يختبرونها في مرحلةٍ ما، أو لتغير ميولهم واتجاهاتهم وأذواقهم. وأيًا ما كان السبب، حاول أن تُبقيهم لأطول مدة ممكنة، بواسطة تعزيز الاتصال بهم ومتابعة تطلعاتهم– تحسين تجربة المستخدم –وفي نفس الوقت تحضير خُطَّة (ب) لاستقطاب عملاء جدد حين يصبح ذلك ضرورة.

رابعًا: مخطط التحليل التنافسي (راقب منافسيك) (ناصر،2017م، ص47)

لا جرمَ ستكون البداية بتحديد منافسيك: عددهم، نوع نشاطاتهم ودرجة تقاربها مع نشاطاتك، نطاق انتشارهم، ترتيبهم بعد ذلك على أساس المنافسة المباشرة وغير المباشرة، تحليل سلوكياتهم في السوق وردود أفعالهم، وأخيرًا محاولة تحديد نِقَاط قوتهم وضعفهم والفرص المتاحة أمامهم والتهديدات التي قد تعترضهم. وذلك بتمرير البيانات التي ستحصل عليها كلها على اختبار (SWOT) لتتمكن بعدها من تحديد أكثر منافسيك تهديدًا لعملك وأقلهم خطورة، واستغلال عثراتهم واكتشاف ثغراتهم وسدها في عملك (ناصر،2017م، ص47).

يمكن ببساطة كمثال أن تقتني منتج لأحد منافسيك، ثم تعمل على تحليله من ناحية السعر والجودة والمكونات، وكيف يتم شحنه وهل هناك خدمات إضافية يتم تقديمها بعد بيعه كخدمات الصيانة أو الاستشارات. كما يمكنك الدخول على حسابات منافسيك على مواقع التواصل الاجتماعي لتحليل حملاتهم الإعلانية المدفوعة والمجانية، وأعداد متابعيهم وطبيعة منشوراتهم وطرق تفاعلهم مع عملائهم، والخصومات والتخفيضات التي يطلقنها وتحديد مواسمها وأوقاتها وحجمها، ومدى احترافية شعارهم وهويتهم البصرية، وكذلك الأمر بالنسبة لموقعهم الإلكتروني إن كان لهم واحد أو متجرهم الإلكتروني وهكذا. (صالحي،2004م، ص45).

خامسًا: حلّل البيانات التي جمعتها

قبل ذلك، إذا ارتأيت أنه لا يزال بالإمكان تحصيل معلومات وبيانات أكثر فلا بأس بالمزيد منها، فالبيانات هي حليفك الاستراتيجي في رحلة إجراء تحليل السوق، وكلما كانت متوفرة بكثرة، حصلت على أفضل نتائج وأدق. والآن قبل تحليل المعلومات التي لديك تحقق أنها:

- ليست قائمة على العاطفة أو التحيّز.
- دقيقة ومفصلة أكثر من كونها عامة.
- واقعية وقابلة للقياس والتطبيق العملي.
- ذات صلة وثيقة بالعمل وغير بعيدة عن مجالك كثيرًا.

قُم الآن بتصنيفها ثم ترتيبها تحت مسميات مختلفة في عدة أقسام وملفات ورقية أو في مستندات إلكترونية، ثم تلخيصها لجعلها سهلة الاطلاع والفهم خاصةً إن كان هدفك من دراسة السوق خارجيًا كجذب المستثمرين. وطبعًا حفظها أكثر من مهم، لأنك تحتاج لها لاحقًا في بحوث السوق المستقبلية التي قد تقوم بها.

وبعد التحليل العام يجب أن تجد نفسك للإجابة على الأسئلة الأولى وتأكيد الفرضيات التي وضعتها أو نفيها مثل: (الصياد،2006م، ص12)

- ما حجم أعمالي؟
- وما هي الفرص المتاحة أمام مشروعك؟
- كم ستبلغ نسبة نمو أعمالك؟ وما هي اتجاهات الشراء السائدة؟
- هل السوق مُعدّ لتقبل المنتج الجديد الذي أنوي إطلاقه قريبًا؟
- هل يريد العملاء المحتملين التعامل معي؟ وما الذي سيمنعهم من ذلك؟ وماذا عن المستثمرين؟ (الصياد،2006م، ص12)
- وغيرها من التساؤلات الأساسية التي تندرج تحتها أغلب العناصر الفرعية الأخرى المتعلقة بالسوق وحجمه (الصياد،2006م، ص12).

3-2 أنواع دراسة السوق:

أو بالأحرى مصادر البيانات والمعلومات المستخدمة في تحليل السوق، وهي كثيرة ومتنوعة، تختلف حسب اختلاف أنواع الأسواق ومجالاتها، لكن غالبًا لا تخرج عن إطار هذه الأنواع والمصادر الآتية، وتجدر الإشارة إلى أفضلية الدراسات الأولية على الثانوية كما سنرى: (الطلاع، 2018م، ص36)

الدراسات الأولية (المصادر الداخلية للبيانات): يُقصد بها عملية جمع البيانات من طرف الشركة بشكلٍ شخصي أو إلكتروني، ومن أمثلتها القيام باستبياناتٍ مباشرة أو إلكترونية حول أحد منتجاتك أو خدماتك، أو لقاءات شخصية بعدد من العملاء المحتملين أو الفعليين وسؤالهم حول آرائهم وأخذ انطباعاتهم وتدوين تطلعاتهم ورغباتهم. كما تشمل هذه المصادر معدل التحويل ومعدل النقر ومعدلات الوصول إلى صفحات الهبوط وإتمام عملية الشراء، والتفاعلات بالسلب أو الإيجاب مع صفحات المشروع على مواقع التواصل الاجتماعي... وغيرها من الجزئيات التي تسمح بقياس تجربة المستخدم إلكترونيًا (الطلاع، 2018م، ص36).

الدراسات الثانوية (المصادر الخارجية): يمكنك الحصول عليها بالبحث في التقارير الحكومية أو غير الرسمية، والدراسات الأكاديمية الميدانية خاصةً، والمجلات والجرائد والبيانات التي لدى المنافسين بالاطلاع على حجم مبيعاتهم وعملائهم، وهذه المصادر بالرغم من أهميتها إلا أنها قد لا تكون بديلًا عن المصادر الأولية التي تبقى أكثر دقة لأنّ تطاق استهدافها أضيق ودائرتها أصغر، أضف أيضا الإنفوجرافيك والمواقع الإلكترونية والقنوات التلفزيونية الكبيرة.

الاعتماد على الدراسات الأولية أكثر من الثانوية لا يعني إهمال هذه الأخيرة، بل يُفضل ويُنصح بشدة أن يتم الاعتماد على كِلا المصدرين لإجراء بحث السوق كما ينبغي لتجاوز عقبات تحليل السوق (الطلاع، 2018م، ص36).

4-2 طرق تحليل الجَمهور المستهدف

إجراء المقابلات سواء الشخصية أو الافتراضية عن بُعد باستخدام وسائل الاتصال المرئية، ستتيح لك قراءة لغة جسد العميل في أثناء إجابته على هذه الأسئلة، كما ستمنحه مجالًا أكبر للتعبير عن آرائه وتطلعاته أكثر من الدردشة، وكل ما عليك فعله قبل ذلك هو: تحضير الأسئلة، لتكن الأسئلة الموجهة لعملائك أكثر تفصيلًا وتحديدًا، تفاديًا من الحصول على إجابات من قبيل "نعم أو لا" بل إجابات أكثر دِقَّة تحتوي على وجهات نظر ومبررات وأفكار جديدة (العبادلة، 2014م، ص97)

اختيار عينة من العملاء: خاصةً أولئك الأكثر ولاءً تجاريًا، لأنهم أكثر معرفة وإحاطة بمنتجات الشركة وخدماتها، ثم تلخيص الإجابات وتصنيفها بعد إجابة العملاء عليها وترتيبها، وأخيرًا استخلاص الأفكار العامة ووضع مخطط للعمل على أساس نتائج تلك اللقاءات الشخصية بعد تحليلها (العبادلة، 2014م، ص97).

طريقة المجموعات المركزة: مشابهة لطريقة إجراء المقابلات مع اختلاف واحد هو اختيار العملاء الأكثر خبرة في مجال نشاط الشركة، كأن تكون شركتك متخصصة في إنتاج الكراسي المكتبية فيتم اختيار عينات محددة تتكون من (مهندسي ديكور، موظفين مكتبيين، أطباء العظام والمفاصل... إلخ)، لارتباط هؤلاء بمنتج الكراسي المكتبية، التي يجب عند إنتاجها مراعاة الجانب الجمالي المتمثل في الديكور والجانب العملي المتمثل في تجربة الموظفين المكتبيين والجانب الصحي المتمثل في أطباء العظام والمفاصل، لأنها قد تسبب آلامًا في الظهر والرقبة(سروار، 2012م، ص75)..

استطلاع الرأي: يكون غالبًا إلكترونيًا، تُجرَى استطلاعات الرأي عبر مواقع إلكترونية أو صفحات مواقع التواصل الاجتماعي، مثل فيسبوك أو انستغرام أو عبر قوائم البريد الإلكتروني. في السابق كان يتم إجرائها عبر الجرائد والمجلات، وفرق الإحصاء الميدانية. يمكنك الاستعانة بمكتب أو أفراد ذوي خبرة لإجراء عمليات، كالمقابلات الشخصية أو الاستبيانات وغيرها، وهذا قد يكون خيارًا جيدًا في حال عدم امتلاكك للوقت أو الخبرة الكافية (سروار، 2012م، ص75).

أهم عقبات تحليل السوق

لن تؤثر عليك بالسلب جميعها، لأنّ وجودها أحيانًا يكون إيجابيًا! نعم كما سمعت وذلك لأنّ تأثيرها لن يكون عليك وحدك بل على منافسيك أيضًا، وهو ما قد يمنعهم ولو مؤقتًا من التوسّع والنمو بسرعة، أي أنها قد تحمي عملك من المنافسة الشديدة، وأهمها: (زيقم، 2017م، ص32)

- الحاجة لاستثمارات ضخمة جدًا أو طويلة الأجل.
- الحاجة إلى تكنولوجيات متطورة جدًا، وهنا لا نقصد التقنيات والتجهيزات الرقمية فقط.
- التكلفة المرتفعة جدًا للتسويق الذي يهدف لتعزيز العلامة التجارية والترويج لها.

- بعض القوانين المحلية والتراخيص المنظمة للنشاط التجاري ومجال عملك.
- الحاجة لامتيازات أكبر وأكثر، مثل الوصول لموردين كبار والتعاقد مع موزعين حصريين.
- ولأنّ هذه العقبات والحواجز مرتبطة بأداء فريق العمل ونوعية نشاطك التجاري ونمط التسيير الإداري، فيصعب كثيرًا منح نصائح عامة لتجاوزها. لذا النصيحة الوحيدة هي أن تُحاول الاستفادة من هذه العقبات واستثمارها لإيجاد أجوبة مناسبة على كل واحدة منها على حِدة وعدم أخذها بمجموعها أو محاولة تجاوزها كلها دفعةً واحدة! (الصرايرة، 2016م، ص17)
- نموذج القُوَى الخمسة لبورتر
- ظهر سنة 1980 على يد ‘‘مايكل بورتر’’ الأستاذ بجامعة هارفرد للأعمال، وفقًا للنموذج يفترض ‘‘بورتر’’ أنّ هناك 5 قُوَى رئيسية تنافسية تمثل كل مجال تجاري تقريبًا، ودور هذا النموذج مشابه لاختبار (SWOT) حيث بهذه **القوى الخمس** يمكن قياس شدة التنافس وجاذبية السوق وحجم الأرباح المتوقعة، وهذه القوى هي: (الصرايرة، 2016م، ص24)
- **درجة التنافسية :**أي عدد المنافسين المباشرين وغير المباشرين، وتأثيراتهم وقدراتهم وإمكاناتهم. وكلما زادت شدة التنافس، انخفضت حظوظ الشركة في السوق والعكس صحيح. (العبادلة، 2014م، ص97)
- **حواجز السوق** :كلما كانت أكبر وأكثر صرامة، صعُب على الداخلين الجدد للسوق الدخول إليه، وهذا يجعل الشركة في غِنى عن مواجهة منافسين جدد، وبذلك مرونة أكبر وسيطرة أطول. ومثال ذلك، الشروط التي تضعها البورصة أمام الشركات الجديدة الراغبة في إدراجها لتداول أسهمها ورفع قيمتها أمام المستثمرين(زبير،2018م، ص14)
- **عدد الموردين** :كلما زاد عددهم انخفضت قوتهم وتأثيرهم على الشركات وأصبحت الشركات أكثر قوة، لوجود خيارات متعددة، على عكس ما إذا كان عدد الموردين أقل من أن تزيد قوتهم ويُصبحون أحد المتحكمين في الأسواق بفرض أسعارهم وشروطهم(زبير،2018م، ص17).
- **تأثير العملاء :**كلما كبُرت قاعدة العملاء أصبحوا أقل قدرة على التفاوض وفرض شروطهم. لذا تزيد قوة الشركات وتجعلها أكثر مرونة وقابلية للتحكم في كل شيء يخص العملاء.
- **المنتجات البديلة :**على الرغْم من أنها ليست بالضرورة مشابهة لمنتج الشركة الأصلي، لكنها قد تمثل تهديدًا متزايدًا في مرحلةٍ ما، وفي حال كانت مشابهة لمنتجات الشركة ستنخفض قوة هذه الأخيرة كثيرًا، وربما يُصبح وجودها مُهددًا بالكامل(زبير،2018م، ص17).
- **السلطات الرسمية :**تُعدّ قوة مؤثرة لكن ليس بشكل مستقل، بل تابع للقوى السابقة التي ذكرناها، **وقد أضافها ‘‘بورتر’’ كقوة ثانوية.**

بعد أن رأينا أهم محطات كيفية تحليل السوق ودراسة المنافسين، يتبين لنا الأهمية التي تكتسيها هذه العملية الحيوية التي ترتبط بها كثير من العمليات الداخلية والخارجية للشركة، ولعلّ أهم ما ينبغي التركيز عليه عند إجراء بحوث السوق هو "فهم الجَمهور المستهدف" لكونه حجر أساس النشاطات التجارية كلها (العبادلة، 2014م، ص97).

5-2 كيفية إعداد تحليل جدوى السوق

فيما يلي خطوات إعداد تقرير تحليل جدوى السوق: (حسين،2014م، ص34)

- تحديد المشكلة وتعريفها عادةً في بداية البحث عن المشاكل التي قد تواجه المنتج في السوق المستهدفة، لا تظهر المشاكل نفسها وإنما أعراضها، وهذه المرحلة تستهلك الكثير من الوقت والجهد والمال، إلا أنها ضرورية.
- في هذه المرحلة يجب إجراء البحث التوضيحي لتحديد المشكلة بدقة، وهذه الأخيرة تتحدّد بتحديد أهداف البحث، إلى جانب تحديد التقنيات التي ستستخدم في البحث، وكم المعلومات المراد جمعها، ويبدأ إعداد البحث التجريبي بمسح البيانات الثانوية، أو ما يعرف بالتحقيق الأولي الذي يعتمد على أخذ عينة أولية صغيرة وإجراء الدراسات عليها (حسين،2014م، ص34).
- تحديد أهداف تحليل جدوى السوق وهنا على الباحث تحديد الأهداف الكمية والنوعية للتحليل، من خلال وضع أسئلة بحثية، أو بيان، أو فرضية، وهذه الأخيرة عبارة عن بيان يمكن إثبات صحته أو خطأه من خلال النتائج التجريبية.
- تصميم الدراسة التحليلية أي تصميم إطار الخطة الرئيسية من خلال تحديد خطوات جمع البيانات المطلوب تحليلها، ونوع مصادرها، وأخذ العينات، والمنهجية، والتوقيت، والتكاليف المحتملة، وتحدّد في هذه المرحلة أهداف التحليل للتأكد من مدى ارتباط البيانات التي جمعت مع الأهداف.
- تخطيط العينة تعيين الفئة المستهدفة لبيع المنتج، وتحديد كيفية الوصول لهم، وتعيين حجمها، والأسئلة التي ستسأل لهم (خيرة،2012م، ص234)..
- جمع البيانات هناك مصدران لجمع البيانات الثانوية الأول **المصادر الداخلية** من داخل المنشأة نفسها مثل المعلومات المحاسبية، وتقرير المبيعات وغيرها، والنوع الثاني **المصادر الخارجية** التي يحصل عليها الباحث من خارج الشركة مثل المنشورات الحكومية، والمقالات المكتوبة، والدوريات والمجلات ذات العلاقة، وغيرها من المصادر (خيرة،2012م، ص234).
- معالجة البيانات وتحليلها تعتمد معالجة البيانات على تحريرها من خلال فحص نماذج جمع البيانات وحذف البعيدة منها عن محتوى الدراسة أو التحليل، للحصول على مزيد من الوضوح والتناسق في التصنيف (خيرة،2012م، ص12).

- بعد تحرير البيانات تأتي مرحلة تصنيف الردود إلى فئات ذات معنى واضح، ثم مرحلة ترميز البيانات من خلال نقلها إلى ما يُعرف بوسائط تخزين البيانات، وهذه المرحلة تسهل الخطوة اللاحقة وهي جدولة البيانات.
- صياغة النتائج وإعداد التقرير بعد جدولة البيانات تصبح جاهزة للتفسير لاستخلاص النتائج التي ستكتب في التقرير، الذي سيقدّم للإدارة من خلال العرض التقديمي Power Point لدراسته وأخذ القرار المناسب.
- وحتى يكون التقرير احترافياً يجب أن يتضمن النتائج بشكل واضح وسهل الفهم، دون تعقيدات، ومثلها توضيح التوصيات بلغة سهلة ومختصرة ولكن شاملة دون حشو أو إسهاب غير مبرر (خضر،2002م، ص34).

المبحث الثاني

المشروعات الاستثمارية الصغيرة (مفهومها- أهميتها- جدوى اقامتها)

يرى كثير من الاقتصاديين أن تطوير المشاريع الصغيرة وتشجيع اقامتها، وكذلك المشاريع المتوسطة من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، وذلك باعتبارها منطلقاً أساسياً لزيادة الطاقة الانتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى. ولذلك أولت دول كثيرة هذه المشاريع اهتماماً متزايداً، وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل ووفقاً للإمكانيات المتاحة (عبد الباقي، 2017م، ص18).

ونظراً لأهمية هذه المشروعات أخذت معظم الدول النامية تركز الجهود عليها، حيث أصبحت تشجع إقامة الصناعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة بعد أن أثبتت قدرتها وكفاءتها في معالجة المشكلات الرئيسية التي تواجه الاقتصاديات المختلفة، وبدرجة أكبر من الصناعات الكبيرة. ويأتي الاهتمام المتزايد – على الصعيدين الرسمي والأهلي – بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، لأنها بالإضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة، يقل حجم الاستثمار فيها كثيراً بالمقارنة مع المشروعات الكبيرة، كما أنها تشكل ميداناً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل (عبد الحق، 2017م، ص63).

وقد وجدت هذه المشروعات مختلف أشكال الرعاية والمساندة، من القطاعين العام والخاص لمساهمتها الكبيرة في قطاع الصناعة، فعلى سبيل المثال تشكل المشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة ما نسبته 90 % تقريباً من المنشآت في العالم وتوظف من (50% - 60%) من القوى العاملة في العالم. فكان لابد من توفير الدعم بمختلف أشكاله لهذه القطاعات الحيوية نظراً لأهميتها، وحتى تتخلص من أهم العقبات التي تواجه المشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة ألا وهي عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لاستمرارية نشاطها، وعدم قدرتهم أيضاً على توفير الضمانات التقليدية الكافية التي تشترطها البنوك التجارية لتقديم التمويل لها.

فالبنوك التجارية تساهم عادةً بالمشاريع الكبيرة، وتفضل التعامل وتقديم القروض لها، بسبب انخفاض درجة المخاطرة لدى هذه المشروعات من ناحية، ولسهولة تعامل البنوك معها من ناحية ثانية، ولقدرتها على توفير الضمانات المطلوبة من ناحية ثالثة، أو لوجود أهداف واهتمامات مشتركة (عبد الحميد، 2018م، ص57).

وتعتبر المعاملة التفضيلية التي تحصل عليها المشروعات الكبيرة الدافع الرئيس لاستحداث برامج ضمان مخاطر القروض بهدف تسهيل التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة، وتمكينها من الحصول على التسهيلات الائتمانية عن طريق ضمان مخاطر هذه القروض لدى البنوك والمؤسسات المالية، مما يؤدي إلى زيادة إقبال البنوك على منح التسهيلات لشريحة أوسع من المستثمرين وأصحاب المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية الذين لا تتوافر لديهم الضمانات التقليدية الكافية، ويؤدي ذلك إلى نمو هذه المشروعات وتطورها واستمراريتها(عبد الغني،2016م، ص47).

بات في حكم المؤكد أنه لا يمكن التوصل إلى تعريف محدد وموحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. هذا بالإضافة إلى أن كلمة "صغيرة" و"متوسطة" هي كلمات لها مفاهيم نسبية تختلف من دولة إلى أخرى ومن قطاع لآخر حتى في داخل الدولة. فقد أشارت احدى الدراسات الصادرة عن معهد ولاية جورجيا بأن هناك أكثر من (55) تعريفاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في (75) دولة. ويتم تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة اعتماداً على مجموعة من المعايير منها عدد العمال، حجم رأس المال، أو خليط من المعيارين معاً، وهناك تعريفات أخرى تقوم على استخدام حجم المبيعات أو معايير أخرى (عبود، 2016م، ص87).

- **تعريف المشروعات الاستثمارية الصغيرة:**

تواجة معظم الدول صعوبة في تحديد تعريف موحد لتصنيف المشروعات الاقتصادية، وتبين من دراسة أجرتها منظمة العمل الدولية عن المؤسسات الصغيرة بان هناك أكثر من 25 تعريفاً مختلفاً في 25 بلداً أجريت عليها الدراسة ويختلف التصنيف نسبياً باختلاف الدول وقطاعات الأعمال التي تنتمي إليها تلك المشروعات، ويوجد عدة معايير لتعريف المشروعات الاستثمارية الصغيرة (مثل معيار العمالة، رأس المال، القيمة المضافة،...).(عبود2016م، ص87).

وقد تستخدم تعريفات وفقاً للخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو التخصص أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق، ويعتبر التعريف ضروري لتقديم الخدمات والحوافز المشجعة لمساندة هذه المشروعات وزيادة كفاءتها. ولتحديد تصنيف واضح يجب توفر عدة عوامل، منها توفر المعلومات ودقتها، البناء الهيكلي للمشروعات حسب الأنشطة المختلفة، وخطة السلطة في دعم ومساندة المشروعات الاقتصادية، رغم أن صياغة تعريف مبسط لا يعتبر أمراً يسيراً. وطبقا لما ورد في دراسة "من إعداد Gray and Gamserيفضل استخدام معيار عدد العاملين لتحديد حجم المنشاة بدلاً من الاعتماد على حجم الأصول والقيمة المضافة التي يتم قياسها حسب قيمتها والتي تتغير بتغير قيمة العملات"(العبيد، 2018م، ص75).

وتعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية (اليونيدو) المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 – 50 عامل فيما **يصف البنك الدولي المشروعات** التي يعمل فيها اقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملا بالمشروعات الصغيرة، والتي يعمل فيها بين 50 – 100 عامل بالمشروعات المتوسطة، وتتباين المعايير التي يمكن الاستناد عليها لتحديد المشروعات الاستثمارية الصغيرة من دولة لأخرى وفق امكاناتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية ومراحل النمو التي بلغتها، وبالتالي المشروعات التي تعتبر كبيرة الحجم في دولة نامية يمكن اعتبارها صغيرة أو متوسطة الحجم في دولة متقدمة. وفي الدول العربية تقسم الصناعات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم النشاط إلى:

- الصناعات الصغيرة جداً (MICRO): التي تشغل اقل من 5 عمال وتستثمر اقل من 5000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).
- الصناعات الصغيرة (SMALL) التي تشغل 5 – 15 عامل وتستثمر اقل من 15000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).
- الصناعات المتوسطة (MEDIUM) التي تشغل 16 – 25 عامل وتستثمر من 15000 – 25000 دولار (عدا الأبنية والعقارات) (عبود، 2016م، ص87).

وتندرج أنواع المشروعات الاستثمارية الصغيرة في ثلاث أنواع رئيسية:

- الأعمال الأولية والتي تشمل مختلف الأعمال الزراعية.
- الصناعات التحويلية، عند قيام المشروع باستخدام المواد الأولية أو أية قيمة مضافة باعتماد الآلات والمعدات التي لديه.
- مشروعات الخدمات والتي تشمل المهن الحرة والتجارة والاستشارات وغيرها.

فالبنك الدولي على سبيل المثال يعرف المشروعات الاستثمارية الصغيرة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معياراً مبدئياً، وتعتبر المنشأة صغيرة إذا كانت توظف أقل من 50 عاملاً. وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المنشآت الصغيرة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية، ايطاليا وفرنسا تعتبر المنشأة صغيرة ومتوسطة إذا كانت توظف حتى 500 عامل، في السويد لغاية 200 عامل، في كندا واستراليا حتى 99 عاملاً، في حين أنها في الدنمارك هي المنشآت التي توظف لغاية 50 عاملاً.

إن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المنشآت الصغيرة يمتاز بعدد من المزايا منها: (عزيزة، 2015م، ص39)

- يسهل عملية المقارنة بين القطاعات والدول.
- مقياس ومعيار ثابت وموحد Stable Yardstick، خصوصاً أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف.
- من السهولة جمع المعلومات حول هذا المعيار.

وهناك دول أخرى تستخدم حجم رأس المال لتعريف المشروع الصغير والمتوسط، مما يؤدي إلى صعوبة المقارنة بين هذه الدول لاختلاف أسعار صرف العملات (عطية، 2015م، ص46).

خصائص ومميزات المشروعات الاستثمارية الصغيرة:

إن لهذه الصناعات دور لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني، وتظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات والإمكانيات وتطوير الخبرات والمهارات كونها تعتبر أحد أهم روافد العملية التنموية. وعلى الرغم من الجدل القائم حول قدم أو حداثة الصناعات الصغيرة، فقد تبين أن هذه الصناعات قديمة لأنها كانت النواة والبداية لحركة التصنيع فعلى سبيل المثال إن شركة بينيتون للألبسة(United Colors of Benetton) بدأ صاحبها بالعمل على ماكنة خياطة

واحدة في مدخل العمارة التي يسكنها وكان يجمع بواقي القماش من المصنع ويحيكها على شكل ملابس جاهزة. وما توصلت إليه من هذه المشروعات تطور واتساع، وهي كذلك جديدة من حيث استحواذها على الاهتمام الأكبر من جانب المهتمين بالقضايا الاقتصادية والاجتماعية والتنموية، وعلى الرغم من هذا التباين في ترتيب الأولوية التي تتمتع بها **الصناعات الصغيرة، إلا أنها تستحوذ على خصائص معينة تميزها عن غيرها من الصناعات، وهي كما يلي:** (علوان،2009م، ص38).

1. **مالك المنشأة هو مديرها،** إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالبة على هذه المشروعات كونها ذات طابع أسري في أعلب الأحيان.
2. **انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المشروعات الاستثمارية الصغيرة** وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المشروعات الاستثمارية الصغيرة (علي، 2017م، ص59).
3. **الاعتماد على الموارد المحلية الأولية،** مما يساهم في خفض الكلفة الانتاجية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل.
4. **ملاءمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملاءمته لأصحاب هذه المشروعات،** حيث أن تدني رأس المال يزيد من اقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المشروعات نظراً لانخفاض كلفتها مقارنة مع المشروعات الكبيرة.
5. **تدني قدراتها الذاتية على التطور والتوسع نظراً لإهمال جوانب البحث والتطوير** وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها (علوان،2009م، ص38)..
6. **الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار على اعتبار أنها مصدراً جيداً للادخارات الخاصة** وتعبئة رؤوس الأموال (العوسي،2017م، ص77).
7. **المرونة** والمقدرة على الانتشار نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف من جانب مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية.
8. **صناعات مكملة** Subcontractorsللصناعات الكبيرة وكذلك مغذية لها.

9. **صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية**، نظراً لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.
10. **الافتقار إلى هيكل اداري**، كونها تدار من قبل شخص واحد مسؤول إدارياً ومالياً وفنياً. (العوسي،2017م، ص77).
11. **تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية** مقارنة بتكلفتها في الصناعات الكبيرة.

يلاحظ مما تقدم أن خصائص المشروعات الاستثمارية الصغيرة منها ما هو سلبي ومنها ما هو ايجابي، غير أن الجوانب السلبية في هذه المشروعات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها وهوما سيتم تفصيله أيضاً في هذه الورقة. أما ما يجب التأكيد عليه هنا فهو أن المشروعات الاستثمارية الصغيرة يمكنها الاستمرار مدة طويلة دون تحقيق أرباح، ولكنها سرعان ما تنهار حين تواجهها دفعة مالية حرجة لا تقبل التأجيل، ولذلك فإن التدفقات النقدية المباشرة لمثل هذه المشروعات أكثر أهمية من حجم الربح أو عوائد الاستثمار.

مصادر تمويل الصناعات الصغيرة: (غرير، 2018م، ص98)

ليس هناك من شك في أن جميع المشاريع على مختلف مستوياتها، وسواء الجديدة منها أو القائمة، إنما تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلاً وربحا مقبولينً، وقد أصبح تطور المشاريع الصغيرة يشكل مفتاحاً مهماً لخلق فرص العمل وللتنمية الاجتماعية والاقتصادية المتكافئة، وخصوصاً بالنسبة للفئات والمجتمعات الفقيرة والأقل حظاً (القريشي،2005م، ص38).

لا بد من الإشارة هنا إلى أن المؤسسات الصغيرة تحتاج إلى التمويل في فترات حياتها بدءاً بتأسيس المشروع وانطلاقه، وأثناء تطويره وتنميته وتحديثه، وكذلك في حالة استعداد المشروع أو الصناعة إلى الانطلاق نحو الأسواق التصديرية. وتحتاج المشروعات الاستثمارية الصغيرة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة الأسواق ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي يتعرض فيها المشروع لأي حدث استثنائي (العبيدي،2018م، ص99).

أهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية

تلعب المشروعات الاستثمارية الصغيرة دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني والعالمي إذ تشكل رافداً مهماً من روافد الاقتصاد الوطني، كما أنها تشكل تكاملاً واضحاً مع الشركات العالمية العابرة للقارات من خلال تكامل الوظائف

معها. ورغم التوجه العالمي الحالي نحو التكتلات الكبرى إلاّ أن الاهتمام بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة ما زال قائماً في الدول أو الشركات رغم تباعد الدول في الاتفاق على حجم المشروعات الاستثمارية الصغيرة على مستوى العالم (عطية، 2015م، ص369).

المشروعات الاستثمارية الصغيرة: لقد بذلت جهوداً كبيرة لتعريف المشروع الصغير، واستخدمت معايير عديدة مثل (عدد العاملين، حجم المبيعات، ومبلغ الأصول)؛ لتحديد التعريف، ولكن هنالك عدة تعاريف تنطلق بشكل عام من رغبة متخذ القرار التي غالباً ما تتأثر ببيئة السياسات الاقتصادية والسياسات الرامية إلى تحقيق هدف تنموي أو اجتماعي ما (عطية، 2015م، ص369)..

ولقد اختلفت التعريفات المطروحة للمشروعات الصغيرة من دولة لأخرى باختلاف إمكاناتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية، والاجتماعية، ومدى التقدم التكنولوجي السائد، ومرحلة النمو التي بلغتها. فالمشروع الذي يعتبر صغيراً في الولايات المتحدة أو اليابان، قد يعتبر مشروع كبير الحجم في دولة أخرى نامية، بل وإنه في داخل الدولة الواحدة ذاتها يختلف تقييم حجم المشروع بحسب مرحلة النمو (علوان، 2009م، ص95).

وتعرِّف منظمة الأمم المتحدة للتنمية "يونيدو "المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأنها " تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها الطويلة الأجل (الاستراتيجية) والقصيرة الأجل (التكتيكية)، كما يتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 – 50 عاملاً، ويصف البنك الدولي المشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمال بالمشروعات البالغة أو المتناهية الصغر، والتي يعمل فيها بين 10 و50 عاملاً بالمشروعات الصغيرة، وتلك التي تزيد فيها بين 50 و100 عاملاً بالمشروعات المتوسطة (العبيد، 2018م، ص91)

المعايير المستخدمة في تصنيف المشروعات الاستثمارية الصغيرة

يمكن تقسيم المعايير التي يتم على أساسها تصنيف المشروعات الاستثمارية الصغيرة إلى نوعين هما المعايير الكمية والمعايير النوعية، ويمكن تلخيصها على النحو التالي: (العبيد، 2018م، ص91)

المعايير الكمية: وتتمثل في حجم رأس المال المستمر في المصنع والماكينات، وعدد العاملين، وحجم الإنتاج أو معدل دورات الأعمال والتكنولوجيا المستخدمة وقيمة المبيعات، إلا أن معيار عدد العاملين في المنظمة هو الأكثر انتشاراً وذلك لسهولته في التعامل، وثباته لفترة من الزمن. وكذلك معيار رأس المال المستثمر.

ونلاحظ أن هناك تفاوت في تعريف المشروعات الاستثمارية الصغيرة من دولة لأخرى، وذلك نابع من التقدم الاقتصادي للدولة، ومستوى معيشة أفرادها، ومدى التقدم في الاستخدام التكنولوجي الصناعي في تلك الدول (العبيد، 2018م، ص91).

ويمكننا أن نلاحظ التباعد في الدول المختلفة من خلال الجدول رقم (1):

الدولة / الجهة	المعيار	متناهية الصغر	صغيرة	متوسطة
مصر (تعريفات متعددة منها)	عدد العمال	1-4 عامل	5-49 عامل	50-99 عامل
	أصول ثابتة	أصغر من 25 ألف جنيه	من 25 إلى أصغر من 100 ألف جنيه	من 100 ألف جنيه إلى 2 مليون جنيه
الوكالة الدولية للتنمية	عدد العمال	1-5 عامل	6-15 عامل	
	أصول ثابتة		أصغر من 25 ألف جنيه	
الاتحاد الأوروبي	عدد العمال	حتى 10 عمال	حتى 50 عامل	حتى 250 عامل
إنجلترا	عدد العمال		أصغر من 15 عامل	
	رأس المال		أصغر من نصف مليون جنيه إسترليني	
المكسيك	عدد العمال	أصغر من 15 عامل	16-100 عامل	101-250 عامل
غانا	عدد العمال		أصغر من 9 عامل	10 – 30 عامل
ماليزيا	عدد العمال	من 5-50 عامل	أصغر من 75 عامل	
تايوان	عدد العمال	أصغر من 50 عامل		
اليابان	عدد العمال	أصغر من 300 عامل		

المعايير النوعية: إلى جانب المعايير الكمية هناك معايير وصفية (نوعية) تركز على الخصائص النوعية للمشروع الصغير من حيث درجة تأثيره في السوق، وأيضاً شكل إدارته وملكيته (علوان، 2009م، ص67)..

وتعرف لجنة التنمية الاقتصادية بالأمم المتحدة المشروع الصغير بأنه المشروع الذي يتضمن اثنين على الأقل من الخصائص التالية:

1-عدم انفصال الملكية عن الإدارة، فعادةً ما يكون المدير مالك المشروع.

2-تتمثل الملكية ورأس المال في فرد أو مجموعة صغيرة من الأفراد.

3-مجال نشاط المشروع عملياً في الغالب، حيث يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد، ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية.

4-حجم المشروع يكون صغيراً بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة التي تعمل في نفس المجال (العبيد، 2018م، ص91).

ومن خلال هذه المعايير الوصفية يمكن القول بان المشروع الصغير: منشأة شخصية مستقلة في الملكية والإدارة، تعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة في بيئة محلية وبعناصر إنتاج محصلة استخدامها محدودة مقارنة بمثيلاتها (عبد الغني، 2016م، ص39).

- **أهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة**

تمثل المشروعات الاستثمارية الصغيرة نسبة كبيرة من المشروعات في العديد من دول العالم في مراحل نمو مختلفة، كما أنها تمثل المستوعب الأساسي للعمالة وتساهم بفعالية في التصدير وزيادة قدرات الابتكار. وتشير بعض الإحصائيات إلى أن" المشروعات الاستثمارية الصغيرة تمثل نحو 90% من إجمالي الشركات في معظم اقتصاديات العالم، وتوفر ما بين (40% - 80%) من إجمالي فرص العمل وتوظف من (50%- 60%) من القوى العاملة في العالم (عطية، 2015م، ص96).

وتسهم هذه المشروعات بحوالي 46% من الناتج المحلى العالمي، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلى للعديد من الدول، فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الاستثمارية الصغيرة بنحو 85%،51% من إجمالي الناتج المحلى في كل من انجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب" وتوضح الإحصاءات المتاحة عن بعض دول العالم العربي أن عدد المشروعات التي تشغل أقل من عشرة عمال تمثل 95% في مصر و42% في تونس و50% في المغرب (علوان، 2009م، ص61)..

وتوضح البيانات المتاحة أن الأمر لا يختلف كثيراً في بقية دول العالم. وقد بدأت حكومات بلدان العالم المتقدم والنامي على حد سواء أن تعي أهمية الدور الذي تلعبه المشروعات الاستثمارية الصغيرة في اقتصاداتها، وبالتالي بدأت الحكومات مساندة هذه المشروعات من خلال وضع عدد من السياسات والقوانين واللوائح التي تساعد المشروعات الاستثمارية الصغيرة على الازدهار والعمل في بيئة اقتصادية صحية.

وسواءً بالدول المتقدمة أو بالدول النامية ستظل المشروعات الاستثمارية الصغيرة هي الأكثر عدداً بالمقارنة بعدد المشروعات المتوسطة والكبيرة والأكثر توظيفاً للعمالة والأقل تكلفة في توفير فرص العمل، كما تعد صاحبة الدور الأكبر في تلبية احتياجات السكان المحلية من السلع والخدمات بأسعار تتوافق مع قدراتهم الشرائية، والأكثر اعتماداً على الخامات الموجودة في البيئة المحلية والأكثر استخداماً للتكنولوجيا المحلية؛ مما يزيد من القيمة المضافة لديها، كما أنها توفر البديل المحلي لكثير من السلع المستوردة. (علوان، 2009م، ص62).

وهي مزايا تتوافق مع ظروف المنطقة العربية التي تعاني من ارتفاع معدلات البطالة؛ حتى إن البنك الدولي قد أشار في عام 2004 إلى حاجة المنطقة العربية إلى تدبير 74 مليون فرصة عمل خلال العشرين عاماً القادمة، وهي فرص عمل ذكرت دراسة كويتية حديثة أن تحقيق التكامل العربي وعودة أموال العرب بالخارج لا يكفيان معاً لتدبير نفقات هذه الملايين من فرص العمل.

الدول العربية والمشروعات الاستثمارية الصغيرة

تتفاوت درجة اهتمام الدول العربية بالمشروعات والصناعات الصغيرة: (علوان، 2009م، ص67).

ففي مصر يكاد يقترب عدد الجهات الراعية للصناعات الصغيرة من الأربعين جهة، ومع ذلك لا يوجد أب شرعي يرعى تلك المشروعات؛ حتى أناط قانون خاص بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة صدر في عام 2004 الأمر إلى الصندوق الاجتماعي للتنمية للقيام بدور التنسيق بين كل تلك الجهات، كما جاء بالقانون إنشاء نظام الشباك الواحد لتلقي طلبات الترخيص للمشروعات بالمحافظات، وإنشاء صناديق خاصة لتمويل المشروعات الاستثمارية الصغيرة بالمحافظات. إلاّ أن هذا القانون جاء خالياً من أي مزايا ضريبية أو تأمينية للمشروعات الصغيرة؛ مما جعل الآمال المعقودة عليه محدودة، خاصة أنه لم يقترب من خضوع تلك المشروعات لنحو 18 قانوناً ونحو 100 قرار جمهوري ووزاري وإقليمي؛ مما يعدد من جهات الرقابة والتفتيش، وفي دول مجلس التعاون الخليجي أشارت ورقة بحثية لاتحاد غرف المجلس إلى أنه لا توجد لدى دول المجلس سياسات اقتصادية وحوافز محددة خاصة بالمشروعات الصغيرة؛ فالسياسات والإجراءات ذات طبيعة عامة، بل إنها – خاصة سياسات الاستثمار الأجنبي- متحيزة ضد المشروعات الصغيرة، كما أن الامتيازات والحوافز المقدمة للمشروعات تخضع للعديد من الشروط والضوابط التي لا ينطبق الكثير منها على الصناعات الصغيرة(علوان، 2009م، ص67).

وفي اليمن نفذ الصندوق الاجتماعي للتنمية الذي أنشئ عام 1997 وحدة لتنمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة والأصغر، وكان هناك مشروع للإقراض الصغير لتمويل المشروعات الاستثمارية الصغيرة منذ عام 2000 يتبع وزارة الشئون الاجتماعية؛ بحيث لا يتجاوز القرض الواحد حوالي ثلاثمائة دولار، ولقد بلغت نسبة السداد 100% رغم ارتفاع نسبة الفائدة لحوالي 20%، وتوزعت القروض به ما بين 50% للتجارة، و43% للصناعة، و7% للخدمات. وشكلت النساء نسبة 86% من المقترضين، كما أنشئ صندوق لتمويل الصناعات والمشروعات الاستثمارية الصغيرة عام 2002 يعمل تحت إشراف وزير الصناعة (علوان، 2009م، ص67).

وفي لبنان تقوم المؤسسة الوطنية للاستخدام بتوجيه الشباب الباحثين عن عمل لتلقي التدريب في مسار مهني تتوافر فيه فرص عمل بالقطاع الخاص، وتتولى المؤسسة الوطنية للاستخدام تكلفة التدريب لتسهيل اندماج الخريجين بسوق العمل.

وفي المغرب تم إنشاء المجلس الوطني للشباب والمستقبل في عام 1991 الذي أعد ميثاقاً وطنياً لتشغيل الشباب وتنمية الموارد البشرية، وتم تعيين مسئولين عن تشغيل الشباب في الأقاليم، كما شكلت لجان محلية للغرض نفسه (العوسي،2017م، ص68)..

وفي الجزائر تم إنشاء مندوبيات لتشغيل الشباب بالولايات، تقوم باستقبال الشباب، وتقديم خدمات التوجيه والإعلام حول مختلف البرامج التشغيلية، كما تقوم بإعطاء قروض بلا فوائد للتعاونيات التي تنشئها، إلاّ أن محدودية مواردها المالية قد حد من أنشطتها عام 1996، ومن هنا تم إنشاء الوكالات الوطنية لدعم تشغيل الشباب في العام نفسه، وبخاصة في مجال المشروعات المصغرة المنشأة من قبل الشباب، والتي تعتمد في تمويلها على موارد الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ومساعدات الجهات الدولية (العوسي،2017م، ص68).

وفي تونس توجد عدة مسارات، منها الصندوق الوطني للنهوض بالصناعات الخفيفة والصناعات الصغرى. ونظام الشباك الموحد لتلقي طلبات تأسيس الشركات، والبنك التونسي للتضامن المتخصص في توفير قروض لخريجي الجامعات بسقف لا يتجاوز 10 آلاف دولار لإقامة صناعات صغيرة.

وفي السودان قام البنك الصناعي بتخصيص إدارة لتمويل الوحدات الصغيرة وإنشاء شركة خاصة تتبع البنك لجلب المعدات لهذه المشروعات، بالإضافة إلى توفير مدخلات الإنتاج، كما خصص 15% من السقف الائتماني للبنك لصالح المشروعات الصغيرة، كما أعفي أصحاب المشروعات الاستثمارية الصغيرة من شرط المساهمة في ثلث التكلفة الكلية للمشروع والمنصوص عليها في لائحة البنك ومن دفع القسط الأول فوراً في حالة التمويل بالمرابحة، وتوزع نمط التمويل ما بين نسبة 78% للتمويل بالمرابحة، و22% للتمويل بالمشاركة.

وفي المملكة العربية السعودية تمثل المشروعات المتوسطة والصغيرة ما نسبته 88-90% من إجمالي المشروعات العاملة بالمملكة.

- **المشروعات الاستثمارية الصغيرة وتحقيق التنمية الاقتصادية:**

من المتعارف عليه أن للمشروعات الصغيرة دوراً كبيراً في التنمية الاقتصادية بوجه عام وفي التنمية على وجه الخصوص، فهي تمثل العمود الفقري بالنسبة للقطاع الخاص، وتُشَكِّلُ ما يزيد على نسبة 90% من مجموع المشروعات في العالم، وتُسهم بنسبة ما بين 60:50 % من الاستخدام (غرير،2018م، ص87)..

وتسهم المشروعات العاملة منها في قطاع الصناعات التحويلية بنسبة ما بين 80:40 % من الاستخدام في هذا القطاع. وفي البلدان الأقل نمواً، وهي بؤرة اهتمام اليونيدو، وتزداد أهمية دور تلك المشروعات على اعتبار أنها تمثل الآفاق الواقعية الوحيدة لنمو الاستخدام والقيمة المضافة، وينطبق الوضع نفسه على بلدان التحول الاقتصادي حيث بدأت المؤسسات الحكومية الكبيرة عديمة الكفاءة تفسح المجال لتحل محلها مشروعات خاصة أصغر حجماً وأكثر كفاءة. كما أن هذه المشروعات قادرة على أن تساهم وبشكل فعال في إعادة تقويم وهيكلة الإنتاج في العديد من الدول النامية، والتي تعد مصر منها، فهي تمثل الأساس الذي تقوم عليه التنمية الشاملة حيث تقوم بتشغيل العديد من الأيدي العاملة، وتساهم في الحد من تفاقم ظاهرة البطالة مما يحقق التوازن الإقليمي للتنمية الشاملة (غرير،2018م، ص64).

جرت العادة أن يتم قياس دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة ومساهمتها في الاقتصاد من خلال ثلاثة معايير رئيسية هي **المساهمة في التشغيل، الإنتاج وحصتها من العدد الكلي للمنشآت في الاقتصاد**.

وتظهر أهم المزايا لهذه المنشآت فيما يلي: (محفوظ، 2018م، ص55).

1. توفر المشروعات الاستثمارية الصغيرة مصدر منافسة محتمل وفعلي للمنشآت الكبيرة وتحد من قدرتها على التحكم في الأسعار.
2. تعتبر هذه المنشآت المصدر الرئيس لتوفير الوظائف في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء.
3. هذه المنشآت هي عبارة عن بذور أساسية للمشروعات الكبيرة، مثلاً شركة بنيتون، بناسونيك(محفوظ، 2018م، ص55)..
4. تمتاز هذه المشروعات بأنها توفر بيئة عمل ملائمة حيث يعمل صاحب المشروع والعاملين جنباً إلى جنب لمصلحتهم المشتركة.
5. هذا النوع من المشروعات يساعد في تطوير وتنمية المناطق الأقل حظاً في النمو والتنمية وتدني مستويات الدخل وارتفاع معدلات البطالة.
6. تعتبر هذه المشاريع من المجالات الخصبة لتطوير الإبداعات والأفكار الجدية.

لذا فإن المشروعات الاستثمارية الصغيرة أكثر أهمية لاقتصادنا لتحقيق التنمية الشاملة. ولها العديد من الآثار الاقتصادية فهي تلعب دوراً رئيسياً في الاقتصاد الوطني والتنمية المحلية، ويمكن تناول **أهميتها للاقتصاد الوطني في النقاط التالية**:

1- زيادة متوسط دخل الفرد، والتغيير في هياكل الأعمال والمجتمع: تعمل المشروعات الاستثمارية الصغيرة على زيادة متوسط الدخل الفردي والتغيير في هيكل الأعمال والمجتمع، وهذا التغيير يكون مصحوباً بنمو وزيادة في

المخرجات، وهذه تسمح بتشكل الثروة للأفراد عن طريق زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية، مما يحقق العدالة في توزيع مكاسب التنمية (محفوظ، 2018م، ص55).

2- الزيادة في جانبي العرض والطلب: إن تأمين رأسمال جديد يوسع جانب النمو في العرض، كما أن الانتفاع من المخرجات والطاقات الجديدة في المشروع تؤدي إلى نمو في جانب الطلب، حيث تعمل على زيادة كلاً من جانبي العرض والطلب.

3- التجديد والابتكار والقدرة على ردم الهوة بين المعرفة وحاجات السوق

يعتمد التطوير على الإبداع، ليس فقط بتطوير منتج أو خدمة جديدة للأسواق، ولكن أيضاً الاهتمام بالاستثمار المتزامن في تأمين مشاريع جديدة. لذلك كانت المشروعات الاستثمارية الصغيرة مصدر من مصادر التجديد والابتكار والمخاطرة أكثر من المؤسسات الكبيرة، فالمشروعات الريادية قادرة على ردم الهوة بين المعرفة وحاجات السوق وهي النقطة المعيارية في عملية تطوير المنتج لتزويد المجتمع بمنتجات إبداعية جديدة ناصر، 2017م، ص68).

- **توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة**: تستطيع الدول أن تشجع الاتجاه نحو الريادة في أعمال معينة مثل: الأعمال التكنولوجية، أو تشجع التوجه نحو مناطق معينة وذلك عن طريق بعض الحوافز التشجيعية لأصحاب المشروعات الاستثمارية الصغيرة والريادية لإقامة مشاريعهم في تلك التخصصات أو تلك المناطق.
- **تنمية الصادرات والمحافظة على استمرارية المنافسة**: تستطيع المشروعات الاستثمارية الصغيرة المساهمة في تنمية الصادرات سواءً من خلال الإنتاج المباشر أو غير المباشر، ومن خلال تغذيتها للمنظمات الكبيرة بالمواد الوسيطة التي تحتاج إليها. حيث يمكن أن تعتمد عليها المشروعات الكبيرة في إنتاج جزء من إنتاجها؛ مما يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج في المشروعات الكبيرة، وإعطائها القدرة على استمرارية المنافسة في الأسواق العالمية (محفوظ،2018م، ص74)..
- **التكامل مع المشروعات الكبيرة وترابط الأعمال التجارية**: تتكامل المشروعات الاستثمارية الصغيرة مع المشروعات الكبيرة من خلال إمدادها بالمواد والأجزاء التكوينية التي تحتاج إليها وتعمل كذلك على ترابط الأعمال التجارية لأن صاحب العمل التجاري الحديث ليس وحدة قائمة بذاتها، وإنما يشتري ويبيع من المشروعات الأخرى. ومما يدل على التكامل بين المشروعات الكبيرة والمشروعات الريادية الصغيرة تتعامل شركة جنرال موتورز مع أكثر من (37) ألف عمل من المشروعات الاستثمارية الصغيرة لتزودها بالبضائع والخدمات المختلفة (ناصر، 2017م، ص68).
- **العمل على تطور الاقتصاد**: المشروعات الاستثمارية الصغيرة في الغالب هي الأصل في تطور الاقتصاد من خلال تحولها فيما بعد إلى مشروعات كبيرة أو بالأفكار التي تقدمها. وبنظرة سريعة على تطور الاقتصاد الأمريكي نلاحظ أن أكبر خمسمائة شركة صناعية أسسها رياديون برؤوس أموال محدودة، فقد كان "سوفت" جزاراً، بينما "فورد" كان ميكانيكي، أما "كرايستلر" فقد كان ميكانيكي أيضاً في مصنع للسكك الحديدية قبل

أن يصبح مهندس محركات، أما "جيلمان" مؤسس شركة الأطلسي والباسفيك للشاي فقد كان يبيع الشاي بجانب وظيفته (محصول،2018م، ص74).

- **تعظيم العائد الاقتصادي:** على الرغم من أن إنتاجية العامل في المشروعات الكبيرة أعلى منها في المشروعات الصغيرة، وقد يعود ذلك إلى اعتماد المشروعات الاستثمارية الصغيرة على تقنيات إنتاج غير متقدمة وكثيفة الاستعمال للعمل، ورغم ذلك لو أننا ربطنا رأس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي سيظهر أن المشروعات الاستثمارية الصغيرة هي الأكفأ من حيث تعظيم الفائض الاقتصادي لوحدة رأس المال، ورأس المال المستثمر (محصول،2018م، ص74).

- **إسهامات المشروعات الاستثمارية الصغيرة في العملية التنموية**

تعتمد المشروعات الاستثمارية الصغيرة على العمالة المكثفة، وتميل إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. فهي تلعب دوراً هاماً في خلق فرص الاستخدام بما يخفف من حدة الفقر إذ أنها كثيراً ما توفر فرص عمل مقابل أجور معقولة للعمال من الأسر الفقيرة والنساء اللاتي يفتقرن إلى المصادر البديلة للدخل (محمود، 2016م، ص54).

- وتُسهم المشروعات الاستثمارية الصغيرة في رفع كفاءة تخصيص الموارد في البلدان النامية، فهي تميل إلى تبني الأساليب الإنتاجية كثيفة العمالة بما يعكس وضع تلك البلدان من حيث وفرة قوة العمل وندرة رأس المال. وكلما تَوَسَّعَ نشاط تلك المشروعات في الأسواق " غير الرسمية"، أصبحت أسعار عوامل الإنتاج والمنتجات التي تتعامل بها تعكس بصورة أفضل تكاليف الفرص البديلة مقارنة بالأسعار التي تتعامل بها المشروعات الكبيرة.
- تدعم المشروعات الاستثمارية الصغيرة بناء القدرات الإنتاجية الشاملة. فهي تساعد على استيعاب الموارد الإنتاجية على كافة مستويات الاقتصاد وتسهم في إرساء أنظمة اقتصادية تتميز بالديناميكية والمرونة، تترابط فيها الشركات الصغيرة والكبيرة. وهي تنتشر على نطاق جغرافي أوسع من المشروعات الكبيرة، وتدعم تطور ونمو روح المبادرة ومهاراتها وتساعد على تقليص الفروق الاقتصادية بين المناطق الحضرية والريفية (محمود، 2016م، ص45).

دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توليد القيمة المضافة:

تساهم المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توليد القيمة المضافة، وذلك من خلال مقدار الإضافة التي تولدها المشروعات الاستثمارية الصغيرة من عملياتها الإنتاجية إلى الناتج المحلي. ويمكن قياس حجم القيمة المضافة (الدخل) التي تولدها المشروعات الصغيرة، وكذلك حصتها في إجمالي القيمة المضافة للقطاع الصناعي ككل. فكلما كانت القيمة المضافة كبيرة كلما دل ذلك على أهمية المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توليد الدخل القومي (مسعداوي،2014م، ص69).

ويمكن احتساب القيمة المضافة بطريقتين:

أولهما: جمع عوائد عناصر الإنتاج الأربعة (الأجور والأرباح والفوائد والإيجار).

وثانيهما: استبعاد مستلزمات الإنتاج من قيمة الإنتاج الإجمالية: ومن خلال العلاقة بين أرقام القيمة المضافة وأرقام قيمة الإنتاج الإجمالية نحصل على نسبة القيمة المضافة إلى قيمة الإنتاج الإجمالية، وهذه تمثل ما يعرف بدرجة التصنيع.

فكلما ارتفعت درجة التصنيع كلما دل ذلك على تطور العملية التصنيعية وازدياد عمليات التصنيع المحلية وارتفاع مساهمة المشروع الاستثماري في توليد الدخل (المرشدي،2018م، ص57).

دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في توفير فرص العمل:

لا شك أن تشغيل الأيدي العاملة المحلية يمثل هدفاً مهماً من أهداف التنمية وخصوصاً في البلدان النامية، وعليه فلابد من معرفة مساهمة المشروعات الاستثمارية الصغيرة في هذا المضمار، ويتعين احتساب عدد العاملين الذين تقوم المشروعات الاستثمارية الصغيرة بتشغيلهم، وكذلك نسبة العمالة المحلية إلى إجمالي العمالة التي توفرها المشروعات الصغيرة.. وكلما ارتفع عدد العاملين المحليين الذين توظفهم المشروعات الصغيرة، ارتفعت نسبتهم في إجمالي العمالة لدى المشروعات الصغيرة، وارتفعت نسبة الأجور المدفوعة للعاملين المحليين في إجمالي الأجور المدفوعة من قبل المشروعات الاستثمارية الصغيرة كلما كان ذلك دليلاً على ارتفاع العائد الاقتصادي للمشروعات الصغيرة، وجدير بالذكر أن النسبة الغالبة والأصل في المشروعات الاستثمارية الصغيرة أن العاملين هم عاملين محليين، وهنا تظهر الفائدة الاقتصادية الكبيرة للمشروعات الصغيرة على الاقتصاد الوطني (مسعداوي،2014م، ص69)

دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في مواجهة مشكلة البطالة :

تستخدم الصناعات الصغيرة فنوناً إنتاجية بسيطة نسبياً تتميّز بارتفاع كثافة العمل، وهي تعمل على خلق فرص عمل تمتص جزءاً من البطالة وتعمل في ذات الوقت على الحد من الطلب المتزايد على الوظائف الحكومية؛ مما يساعد الدول التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون تكبّد تكاليف رأسمالية عالية، وتوفر هذه المشروعات فرصاً عديدة للعمل لبعض الفئات، وبصفة خاصة الإناث والشباب والنازحين من المناطق الريفية غير المؤهّلين للانضمام إلى المشروعات الكبيرة والقطاع المُنظّم بصفة عامة. وقد فطنت الدول المتقدمة إلى أهمية الصناعات الصغيرة فقد أصبحت الصناعات الصغيرة اليابانية تستوعب حوالي 84 % من العمالة اليابانية

وتساهم بحوالي 52% من إجمالي قيمة الإنتاج الصناعي الياباني وفي إيطاليا 2 مليون و300 ألف مشروع فردي صغير! (مسعداوي،2014م، ص69).

وفي أمريكا... وفرت الصناعات الصغيرة بالولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من 1992 وحتى عام 1998أكثر من 15 مليون فرصة عمل، مما خفف من حدة البطالة وآثارها السيئة، وأن المشاريع الصغيرة تستوعب 70% من قوة العمل الأمريكية. وفي دراسة عن دول الاتحاد الأوربي في عام 1998، تبين أن الصناعات الصغيرة توفر حوالي 70 % من فرص العمل بدول الاتحاد (موسى، 2019م، ص97).

الفصل الثالث : الاطار العملي

نتائج الدراسة الميدانية

تمهيد:

يهدف هذا الفصل إل عرض ومناقشة الإطار العملي للدراسة والذي يشتمل على نتائج التحليل الاحصائي للبحث

وسيتكون الفصل من المباحث الاتية :

- **منهجية البحث و الاطار العملي**
- **عرض نتائج التحليل الديموغرافي لمجتمع البحث**
- **عرض نتائج التحليل الوصفي لمجتمع البحث**

المبحث الأول

مجتمع وعينة البحث

1- منهج البحث

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، ويعرف المنهج الوصفي التحليلي بأنه: عبارة عن وصف دقيق وتفصيلي لظاهرة أو موضوع محدد على صورة نوعية أو كمية، فالتعبير الكيفي يصف الظاهرة ويوضح خصائصها، أما التعبير الكمي فيعطينا وصفاً دقيقاً يوضح مقدار هذه الظاهرة، أو حجمها، أو درجة ارتباطها مع الظواهر المختلفة، وقد يقتصر هذا المنهج على وضع قائم في فترة زمنية محددة، أو تطوير يشمل عدة فترات زمنية، ولا يقتصر المنهج الوصفي على جمع البيانات والحقائق وتصنيفها وتبويبها، وتحليلها التحليل الكافي الدقيق المتعمق، بل يتضمن قدراً من التفسير لهذه النتائج، لذلك كثيراً ما يقترن الوصف بالمقارنة؛ إضافة إلى استخدام أساليب القياس والتصنيف والتفسير بهدف استخراج النتائج ذات الدلالة، ثم الوصول إلى تعميمات بشأن الظاهرة موضوع الدراسة

2- مجتمع الدراسة وعينتها:

يتكون مجتمع الدراسة من كافة العاملين في المشروعات الاستثمارية الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء حيث تم اختيار ثلاثة مشروعات صغيرة في الامانة، وهي فلافل المعلم ومركز الخليل للدعاية والاعلان وعمو عاطف للفلافل، حيث تم توزيع (25) استمارة لدى فلافل المعلم، و(25) استمارة لدى عمو عاطف، و(10) استمارات لدى العاملين في مركز الخليل بلغ إجمالي الاستمارات الموزعة (60) استبانة تم استرجاع (50) استمارة وهي الصالحة للتحليل

3- أداة البحث

سيتم استخدام استمارة الاستبانة كأداة للدراسات الميدانية.

4- الصدق والثبات

صدق الاداة: صدق الاداة تعني التأكد من انها سوف تقيس ما اعدت لقياسه وتم التأكد من صدق الاستبانة (الاداة) بطريقتين او نوعين من الصدق هما (الصدق الظاهري) و (الصدق الذاتي).

الصدق الظاهري : صدق المحكمين ويقصد بصدق المحكمين : هو ان يختار الباحث عددا من المحكمين المختصين في مجال الظاهرة او المشكلة موضوع الدراسة، حيث قامت الباحثات بعرض الاستبانة على مجموعة من المحكمين المختصين في مجال ادارة الاعمال والبحث العلمي في بعض جامعة المستقبل والملحق رقم (1) يوضح اسماء المحكمين الذين قاموا مشكورين بتحكيم اداة الدراسة ، وقد ابدى المحكمين آرائهم واقتراحاتهم وملاحظاتهم في مدى ملائمة العبارات لقياس ما وضعت له ومدى وضوح هذه العبارات ومناسبتها وكفايتها لكل مجالات ومتغيرات الدراسة واستنادا الى ملاحظات وتوجيهات المحكمين قام الباحث بعد العودة للمشرف بإجراء التعديلات المتفق عليها وبلغ عدد عبارات الاستبانة في صورتها النهائية (30) فقرة والملحق رقم (1) يوضح الاستبانة في صورتها النهائية

5- ثبات الاداة:

ويقصد بثبات اداة الدراسة: التأكد من ان الاجابة ستكون واحدة تقريبا لو تكرر تطبيقها على الاشخاص ذاتهم وللتحقق من الصدق والثبات تم تطبيق الأداة على عينة استطلاعية وتم حساب معامل الفاكرونباخ والصدق الذاتي كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم1 (يوضح قيم معامل الثبات والصدق الذاتي لمحاور الدراسة)

المحاور	الأبعاد	عدد الفقرات	قيمة معامل الفا كرونباخ	الصدق الذاتي
المحـــور الأول: تحليل السوق	البعد الأول: دراسة وتحليل السوق	10	.94	97%
	البعد الثاني: تحديد العملاء واستهدافهم	5	.91	94%
	البعد الثالث: تحليل المنافسة	10	.93	96%
	الإجمالي	25	.96	93%
المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة		5	.92	97%
الاداة ككل		30	0.94	95%

يتضح من جدول (1) أن جميع معاملات الثبات أكبر من الحد الأدنى المحددة لقبول ثبات الأداة، وذلك على مستوى كل متغير، وهذا يعني توفر خاصية الثبات في كافة محاور أداة البحث الحالي وبدرجة مرتفعة، فقد تراوحت قيمة معامل الثبات للمحاور بين (0.91 -0.94)، وهي قيم مرتفعة وتؤكد صلاحية الأداة لأغراض البحث.

6- الاساليب الاحصائية المستخدمة في الدراسة:

لتحقيق اهداف الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها فقد تم استخدام العديد من الاساليب الاحصائية المناسبة باستخدام برنامج التحليل الاحصائي (SPSS) على النحو التالي:

أ- قامت الباحثات بترميز وادخال البيانات الى الحاسب الالي

ب- قامت الباحثات باختبار الفا كرونباخ والصدق الذاتي لمعرفة مدى ثبات وصدق ادة الدراسة

ت- تم حساب التكرارات والنسب المئوية لحساب تكرار ونسبة البيانات العامة لأفراد العينة

ث- تم حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمعرفة متوسط اراء العينة المشاركة في الدراسة ومدى انحراف اجابات العينة عن متوسطها الحسابي.

ج- اختبار T لعينة واحدة لمعرفة دلالة الفروق في اراء العينة عن المتوسط الفرضي.

ح- اختبار T لعينتين مستقلتين لمعرفة دلالة الفروق في اراء العينة حسب متغيراتها الشخصية

خ- تحليل التباين الاحادي (ANOVA) لمعرفة دلالة الفروق في اراء العينة حسب متغيراتها الشخصية التي تحتوي على ثلاث فئات وأكثر.

7- تحليل أراء عينة الدراسة

كيفية احتساب التقدير اللفظي (الحكم):

جدول رقم 2(يوضح طريقة احتساب التقدير اللفظي لفقرات ومحاور الدراسة)

إذا كان المتوسط	إذا كانت النسبة	التقدير اللفظي
من 1 الى 1.79	0 % إلى36%	منخفضة جدا
من 1.80 الى 2.59	36.1% إلى 51.8%	منخفضة
من 2.60 الى 3.39	52% إلى 68%	متوسطة
من 3.40 الى 4.19	68.1% إلى 84%	عالية
من 4.20 الى 5	84.1% إلى 100%	عالية جدا

8- خصائص افراد عينة الدراسة

قامت الباحثات بتحليل البيانات الشخصية لمعرفة مدى تمثيل اجابات افراد العينة لمجتمع الدراسة وثم تقديم احصاء وصفيا للبيانات الشخصية وعليه: فقد تم تلخيص هذه البيانات في جداول واشكال توضح قيم كل متغير لتوضيح عدد المشاهدات للقيمة الواحدة داخل المتغير في شكل ارقام ونسب مئوية وتتمثل افراد العينة في المتغيرات التالية:

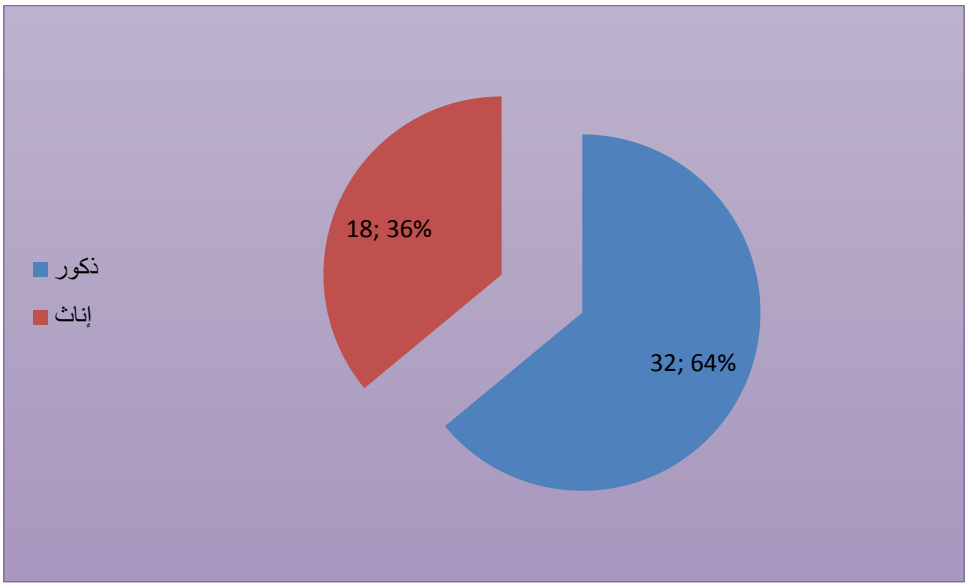
9- توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي:

جدول رقم 3(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي)

النوع الاجتماعي	التكرار	النسبة
ذكور	**32**	**64%**
إناث	**18**	**36%**
الإجمالي	50	100%

يتضح من الجدول (3) أعلاه الخاص النوع الاجتماعي بأن أغلب عينة الدراسة كانوا من الذكور حيث جاءت في المرتبة الأولى حيث بلغ عددهم (32) وبنسبة مئوية بلغت (64%) من إجمالي العينة الكلية، فيما جاءت في المرتبة الأخيرة الإناث حيث بلغت عددهم (18) وبنسبة بلغت (36%) أي أغلب عينة الدراسة من الذكور.

شكل رقم 1 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير النوع الاجتماعي)



10 - توزيع افراد العينة حسب العمر:

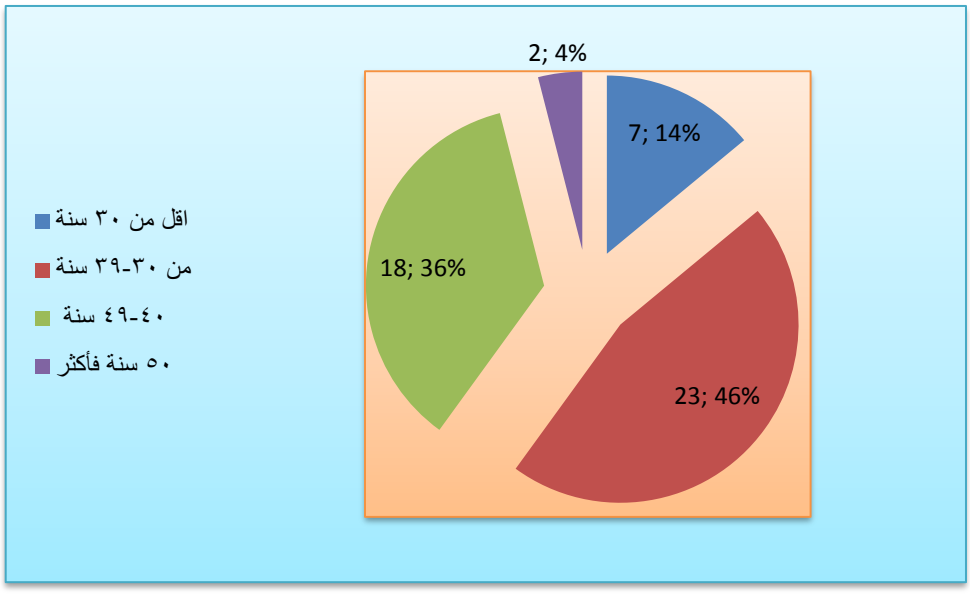
جدول رقم (4)

جدول رقم 4(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير العمر)

العمر	التكرار	النسبة
اقل من 30 سنة	**7**	**14%**
من 30-39 سنة	**23**	**46%**
40-49 سنة	**18**	**36%**
50 سنة فأكثر	**2**	**4%**
الإجمالي	**50**	100%

يتضح من الجدول (4) أعلاه أنَّ الفئة العمرية لأغلب أفراد عينة الدراسة هي الفئة العمرية" من 30-39 سنة " حيث بلغ عددهم (23) فرد وبنسبة مئوية بلغت (46%) من إجمالي العينة الكلية بينما اقل أفراد العينة من الفئة العمرية " 50 سنة فأكثر حيث بلغ عددهم (2) فردان وبنسبة مئوية (4%) من إجمالي العينة الكلية، وهذا يشير إلى " أن أغلب عينة البحث هم في سن العمل والانتاجية وهذا مؤشر إيجابي.

شكل رقم 2(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير العمر)



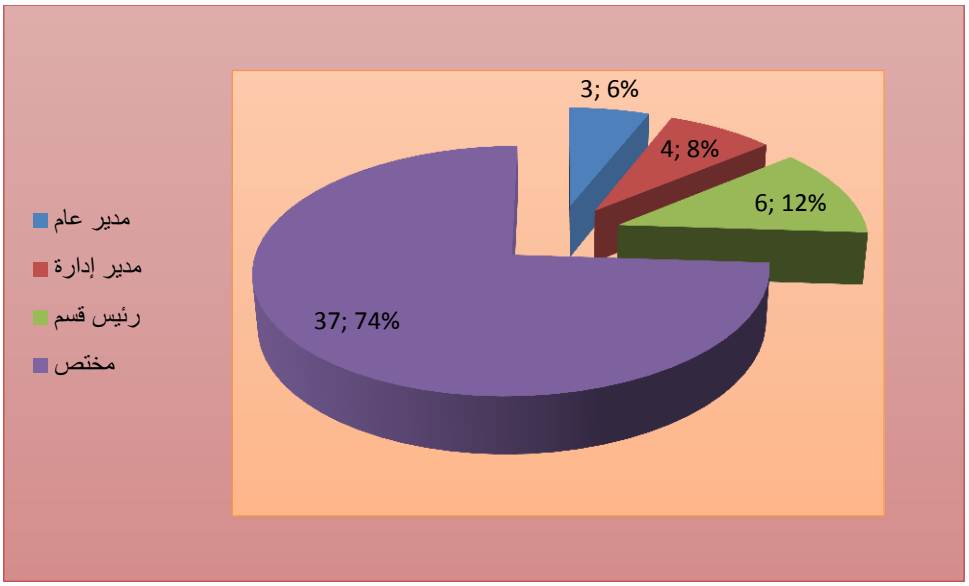
11- توزيع افراد العينة حسب المستوى الإداري

جدول رقم 5(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المسمى الوظيفي)

المسمى الوظيفي	التكرار	النسبة
مدير عام	**3**	**6%**
مدير إدارة	**4**	**8%**
رئيس قسم	**6**	**12%**
مختص	**37**	**74%**
الاجمالي	50	100.0

يتضح من الجدول (5) أعلاه الخاص **المستوى الإداري** أنَّ أغلب أفراد العينة " بلغت يعملون بوظيفية مختص حيث بلغ عددهم (37) مفردة وبنسبة مئوية بلغت (42%) من إجمالي العينة الكلية بينما اقل أفراد العينة ويعملون بوظيفية مدير إدارة حيث بلغ عددهم (3) مفردات وبنسبة مئوية بلغت (6%) من إجمالي العينة الكلية، وهذا يشير إلى أن من ذوي التخصصات والمختصين وهذا مؤشر إيجابي.

شكل رقم 3(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المسمى الوظيفي)



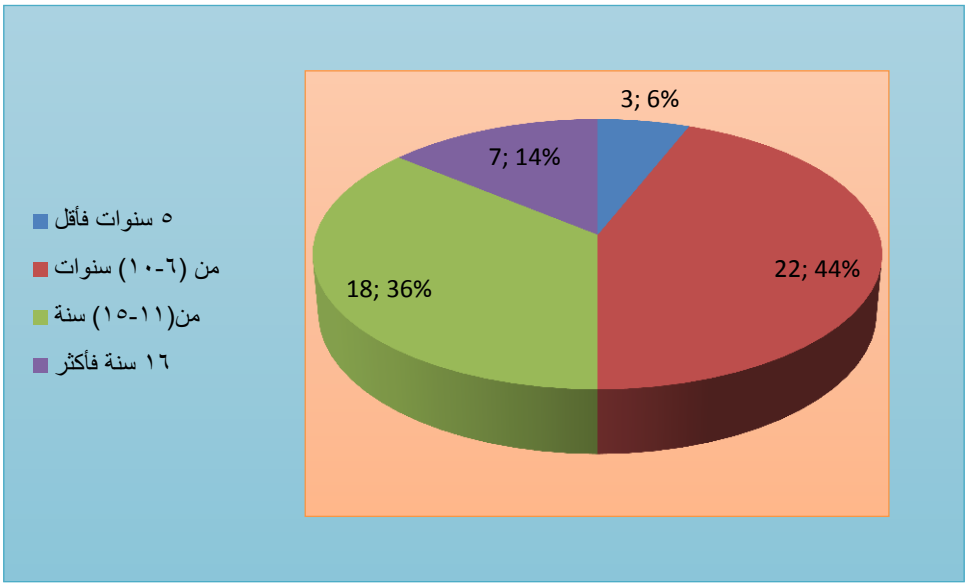
12- توزيع افراد العينة حسب سنوات الخبرة:

جدول رقم 6(يوضح توزيع افراد العينة حسب سنوات الخبرة)

سنوات الخدمة	التكرار	النسبة
5 سنوات فأقل	3	6%
من (6-10) سنوات	22	42%
من (11-15) سنة	18	36%
16 سنة فأكثر	7	14%
الإجمالي	50	100%

يتضح من الجدول (2) أعلاه الخاص بسنوات الخبرة أنَّ أغلب أفراد العينة من" لديهم سنوات خبرة تمتد من" **من (6-10) سنوات** " حيث بلغ عددهم (22) مفردة وبنسبة (41%) من إجمالي العينة الكلية بينما اقل أفراد العينة من الذين لديهم خبرة من الفترة " **5 سنوات فأقل**" حيث بلغ عددهم (3) مفردة وبنسبة مئوية لم تتجاوز (6%) من إجمالي العينة الكلية، وهذا يشير إلى أن افراد عينة الدراسة لديهم خبرة متوسطة.

شكل رقم 4(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير سنوات الخبرة)



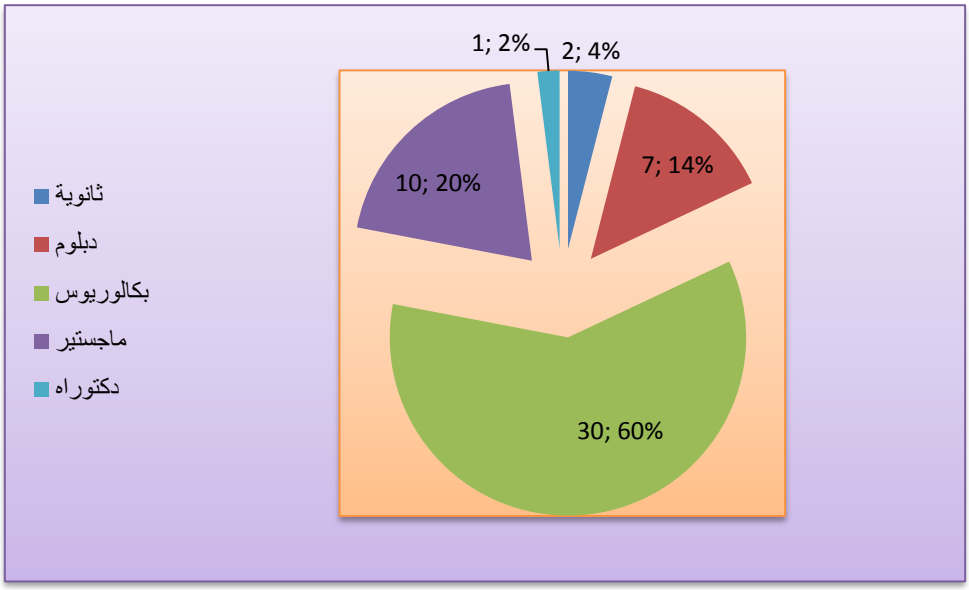
13- توزيع افراد العينة حسب المؤهل العلمي:

جدول رقم 7(يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير المؤهل العلمي)

المؤهل العلمي	التكرار	النسبة
ثانوية	**2**	**4%**
دبلوم	**7**	**14%**
بكالوريوس	**30**	**60%**
ماجستير	**10**	**20%**
دكتوراه	**1**	**0%**
الإجمالي	**50**	100%

يتضح من الجدول (7) أعلاه الخاص **بالمؤهل العلمي** أنَّ أغلب أفراد العينة من الحاصلين على مؤهل" شهادة بكالوريوس" حيث بلغ عددهم (30) مفردة وبنسبة مئوية بلغت (60%) من إجمالي العينة الكلية بينما اقل أفراد العينة من" حاصلين على مؤهل " دكتوراه" حيث بلغ عددهم (1) مفردة وبنسبة مئوية (2%) من إجمالي العينة الكلية، وهذا يشير إلى " أن أغلب المبحوثين من الفئة المتعلمة والمتخصصة والحاصلة على درجة البكالوريوس وهذا مؤشر إيجابي.

شكل رقم 5(يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير المؤهل العلمي)



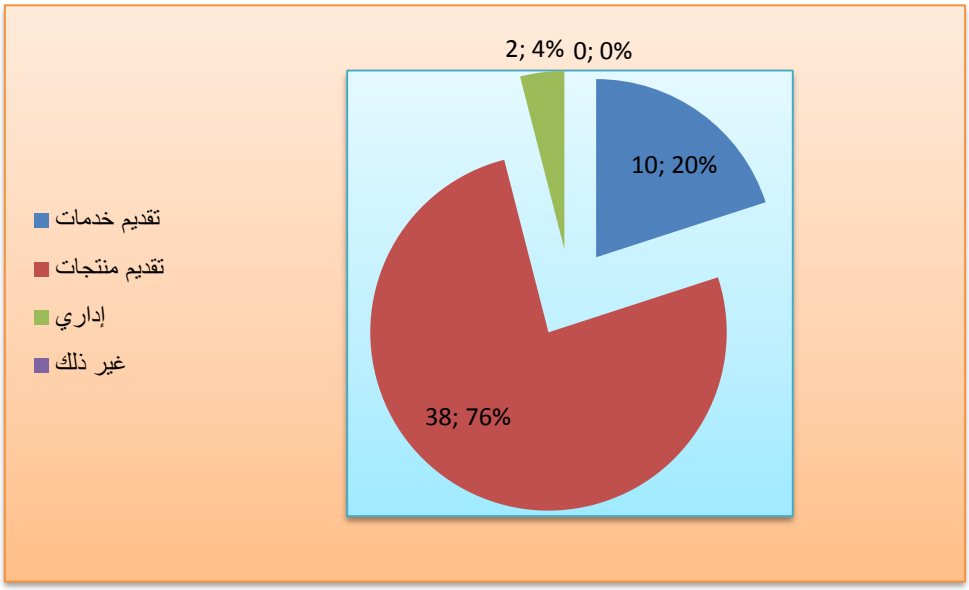
13- توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل:

جدول رقم 8 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل)

المؤهل العلمي	التكرار	النسبة
تقديم خدمات	**10**	**20%**
تقديم منتجات	**38**	**76%**
إداري	**2**	**4%**
غير ذلك	**0**	**0%**
الإجمالي	**50**	100%

يتضح من الجدول (4) أعلاه الخاص **بالمؤهل العلمي** أنَّ أغلب أفراد العينة من الحاصلين على مؤهل" تقديم منتجات" حيث بلغ عددهم (38) مفردة وبنسبة مئوية بلغت (76%) من إجمالي العينة الكلية بينما اقل أفراد العينة من" يعملون في المجال الإداري" حيث بلغ عددهم (2) مفردتين وبنسبة مئوية (4%) من إجمالي العينة الكلية، وهذا يشير إلى " أن أغلب المبحوثين يعملون في مجال المنتجات كون المنتجات وتقديم المأكولات والمشروبات والمطاعم من انجح المشاريع الصغيرة في اليمن.

شكل رقم 6 (يوضح توزيع افراد العينة حسب متغير مجال العمل)



المبحث الثاني:
اختبار صحة الفرضيات تحليل البيانات

سوف يتناول هذا الجزء اراء واجابات افراد عينة الدراسة حول فقرات ومحاور الاداة وذلك كما يلي:

جدول رقم 9(المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والوزن النسبي لاستجابات أفراد العينة لكافة الأبعاد)

المحور		المتوسط النظري 3=			N= (50)	
	الأبعاد	الترتيب	المتوسط	الانحراف المعياري	الوزن النسبي	مستوى التوافر
المحور الأول: تحليل السوق	البعد الأول: دراسة وتحليل السوق	1	4.32	0.84	86.34%	عالية
	البعد الثاني: تحديد العملاء واستهدافهم	5	3.27	0.71	65%	متوسطة
	البعد الثالث: تحليل المنافسة	4	3.44	0.87	61%	متوسطة
المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة		2	3.75	1.20	75 %	عالية
لكافة الأبعاد			3.70	0.91	72%	متوسطة

يتبين من جدول (8) ان المتوسط العام لكافة الأبعاد حصلت على متوسط حسابي قدره(3.70) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري البالغ(3) وانحراف معياري قدره (0.91) وبتقدير لفظي ودرجة عالي، وهذه النتيجة تؤكد على وجود أثر لاستخدام نظم المعلومات التسويقية بجميع أبعادها (دراسة وتحليل السوق، تحديد العملاء واستهدافهم، تحليل المنافسة) على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة كذلك يتضح من الجدول السابق رقم(8) بأن البعد الأول من المحور الأول: **دراسة وتحليل السوق** حصل على أعلى ترتيب وجاء في المرتبة الأولى مقارنة ببقية الأبعاد حيث بلغ المتوسط الحسابي (4.32) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري البالغ(3) وانحراف معياري قدره (0.84) وبتقدير لفظي ودرجة عالي، وهذا يدل على **دراسة وتحليل السوق** كبعد هام من **تحليل السوق** على **جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة**.

1- اجابات عينة الدراسة على المحور الأول: تحليل السوق

اجابات عينة الدراسة البعد الأول من المحور الأول: البحوث التسويقية

جدول رقم 10(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الأول من المحور الأول: دراسة وتحليل السوق)

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي للمتوسط	الرتبة	مستوى الدلالة	الدلالة اللفظية
.1	تحليل ودراسة السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.	3.65	1.30	73.07%	8	.000	عالي
.2	تستهدف هذه الخطوة الوصول إلى معلومات واضحة حول حجم السوق الكلي.	3.75	1.20	75.05%	7	.000	عالي
.3	دراسة وتحليل السوق تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول التأثير على العملاء.	3.99	1.14	79.80%	5	.000	عالي
.4	دراسة وتحليل السوق تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول والقطاع أو القطاعات الأكثر جاذبية من جهة أخرى.	4.17	0.87	83.37%	3	.000	عالي
.5	المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق في غاية الأهمية لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.	4.32	0.84	86.34%	1	.000	عالي جداً
.6	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السويق ستحدد حجم السوق المحدد لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.	3.32	0.96	66.12%	10	.000	عالي
.7	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستسهم في تحديد حجم الاستثمار.	3.75	1.20	75.05%	6	.000	عالي جداً
.8	المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق أنها ستسهم والقطاعات الواجب التركيز عليها،	3.99	1.14	79.80%	4	.000	عالي جداً
.9	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستسهم في تحديد نوع الاستثمار.	3.59	1.04	71.91%	9	.000	عالي
.10	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستسهم في تحديد التوقيت المناسب الاستثمار.	4.29	0.85	85.90%	2	.000	عالي جداً

المتوسط العام البعد الأول من المحور الأول: دراسة وتحليل السوق	3.88	1.05	77.64%		.000	عالي

يتبين من جدول (10) البعد الأول من المحور الأول: دراسة وتحليل السوق " حصل على نسبة عالية حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه المحور ككل (3.88) أي بدرجة أكثر من المتوسط النظري (3) وبانحراف معياري قدره (1.05) ونسبة مئوية بلغت (79.52 %) وهي نسبة عالية، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر دارسة وتحليل السوق كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

أما بالنسبة لفقرات البعد الأول من المحور الأول فقد اتضح من الجدول السابق رقم (9) بأن الفقرة رقم (5) والتي تنص على: (المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق في غاية الأهمية لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) حصلت على أعلى ترتيب حيث جاءت في المرتبة الأولى وبمتوسط حسابي بلغ (4.32) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (0.84) وبتقدير لفظي ونسبة " عالية"

كما أن الفقرة رقم(6) والتي تنص على "المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السويق ستحدد حجم السوق المحدد لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة " جاءت في المرتبة العاشرة والأخيرة وبمتوسط حسابي بلغ(3.65) وبدرجة أعلى من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (1.30) وبدرجة متوسطة، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر دارسة وتحليل السوق كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، وخاصة الفقرة التي تنص على المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق في غاية الأهمية لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة وبدرجة عالية.

اجابات عينة الدراسة على البعد الثاني من المحور الأول: تحديد العملاء واستهدافهم

جدول رقم 11(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الثاني من المحور الاول: تحديد العملاء واستهدافهم)

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي للمتوسط	الرتبة	مستوى الدلالة	الدلالة اللفظية
.1	تحديد العملاء واستهدافهم يساهم في إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بصورة ناجحة	4.04	0.96	81.22%	5	.000	عالي جداً
.2	تحديد العملاء واستهداف يساهم في تسريع الجهود التسويقية والتي تساهم في إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.32	0.80	86.34%	4	.000	عالي جداً
.3	تقسيم العملاء إلى فئات وشرائح أثناء عملية تحليل ودراسة السويق يزيد من جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.36	0.77	87.13%	2	.000	عالي جداً
.4	إعداد قوائم بالعملاء المحتملين، وترتيبهم حسب أهميتهم الشرائية يعد مؤشرا إيجابيا لجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.	4.41	0.85	88.12%	1	.000	عالي جداً
.5	الاستعانة بالخبراء المخصيين في تحليل السويق يؤثر في جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة،	4.34	0.87	86.73%	3	.000	عالي جداً
المتوسط العام البعد الثاني من المحور الأول: تحديد العملاء واستهدافهم		4.29	0.85	85.90%			عالي جداً

يتبين من جدول (10) بآن البعد الثاني من المحور الأول: تحديد العملاء واستهدافهم " حصل على نسبة عالية حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه المحور ككل (4.29) أي بدرجة أكثر من المتوسط النظري (3) وبانحراف معياري قدره (0.85) ونسبة مئوية بلغت (85.90%) وهي نسبة عالية، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر تحديد العملاء واستهدافهم كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

أما بالنسبة لفقرات المحور الثاني فقد اتضح من الجدول السابق رقم (10) بأن الفقرة رقم (4) والتي تنص على: (إعداد قوائم بالعملاء المحتملين، وترتيبهم حسب أهميتهم الشرائية يعد مؤشرا إيجابيا لجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.) حصلت على أعلى ترتيب حيث جاءت في المرتبة الأولى وبمتوسط حسابي بلغ (4.41) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (0.85) وبتقدير لفظي ونسبة " عالية"

كما أن الفقرة رقم(1) والتي تنص على " تحديد العملاء واستهدافهم يساهم في إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بصورة ناجحة " جاءت في المرتبة الخامسة والأخيرة وبمتوسط حسابي بلغ(4.04) وبدرجة أعلى من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (0.96) وبدرجة عالية، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر تحديد العملاء واستهدافهم كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، وخاصة الفقرة التي تنص على أهمية إعداد قوائم بالعملاء المحتملين، وترتيبهم حسب أهميتهم الشرائية يعد مؤشرا إيجابيا لجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة وبدرجة عالية.

اجابات عينة الدراسة على البعد الثالث من المحور الأول: تحليل المنافسة

جدول رقم 12(يبين نتائج الاستبيان الخاص البعد الثالث من المحور الاول: تحليل المنافسة)

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي للمتوسط	الرتبة	مستوى الدلالة	الدلالة اللفظية
.1	تحليل المنافسة يؤثر في جدوى إقامة المشروعات الصغيرة.	4.30	0.82	86.03%	7	.000	عالي جداً
.2	التعرف على المنافسين المحتملين في الأسواق المستهدفة يؤثر في جدوى إقامة المشروعات الصغيرة.	3.61	1.02	72.24%	8	.000	عالي
.3	دراسة المشروعات المنافسة الاستثمارية المنافسة بدقة يحسين من جدوى إقامة المشروعات الصغيرة ويزيد من فرص نجاحها.	3.26	1.00	65.65%	9	.000	عالي
.4	تتعرف على نقاط القوة التي يتمتعون بها، ونقاط الضعف التي يعانون منها،	3.04	1.12	61.42%	10	.000	عالي
.5	التعرف على نقاط القوة التي تتمتع بها المشروعات الاستثمارية المنافسة يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	3.41	1.04	68.97%	3	.000	عالي
.6	التكنولوجيا المستخدمة أثناء تحليل السوق تؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.32	0.80	86.34%	6	.000	عالي جداً
.7	التعرف على نقاط الضعف التي تتمتع بها المشروعات الاستثمارية المنافسة يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.36	0.77	87.13%	4	.000	عالي جداً

.8	التركيز على التكلفة أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.41	0.85	88.12%	2	.000	عالي جداً
.9	التركيز على الأسعار أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.	4.34	0.87	86.73%	5	.000	عالي جداً
.10	التركيز على مستوى الخدمة وسرعتها أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.47	0.63	89.31%	**1**	.000	عالي جداً
المتوسط العام البعد الثالث من المحور الأول: تحليل المنافسة		3.95	0.89	74.91%		.000	عالي

يتبين من جدول (11) بآن البعد الثالث من المحور الأول: تحليل المنافسة " حصل على نسبة عالية حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه المحور ككل (3.95) أي بدرجة أكثر من المتوسط النظري (3) وبانحراف معياري قدره (0.89) ونسبة مئوية بلغت (74.91%) وهي نسبة عالية، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر تحليل المنافسة كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة،

أما بالنسبة لفقرات المحور الثالث فقد اتضح من الجدول السابق رقم (11) بأن الفقرة رقم (10) والتي تنص على : (التركيز على مستوى الخدمة وسرعتها أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) حصلت على أعلى ترتيب حيث جاءت في المرتبة الأولى وبمتوسط حسابي بلغ(4.47) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (0.63) وبتقدير لفظي ونسبة " عالية"، كما أن الفقرة رقم(4) والتي تنص على " تتعرف على نقاط القوة التي يتمتعون بها، ونقاط الضعف التي يعانون منها " جاءت في المرتبة العاشرة والأخيرة وبمتوسط حسابي بلغ(3.04) وبدرجة أعلى من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (1.12) وبدرجة عالية، وهذه النتيجة تؤكد على أهمية وأثر تحليل المنافسة كبعد هام من تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة،.

2- اجابات عينة الدراسة على المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة

جدول رقم 13(يبين نتائج الاستبيان الخاص المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة)

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي للمتوسط	الرتبة	مستوى الدلالة	الدلالة اللفظية
.1	توجد العديد من العوامل التي تؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	4.38	0.78	87.52%	1	.000	عالي جداً
.2	الاهتمام بدارسة وتحليل السويق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	3.63	0.98	27.6%	2	.000	عالي
.3	تحديد العملاء واستهدافهم يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	3.20	1.03	64.19%	4	.000	عالي جداً
.4	دراسة المنافسين المحتملين يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	2.99	1.03	60.21%	5	.000	عالي
.5	الاستعانة بالخبراء والمتخصصين في تحليل السوق يساهم في نجاح إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	3.25	0.99	65.61%	3	.000	عالي
المتوسط العام للمحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة		3.49	0.92	61.02%		.000	عالي

يتبين من جدول (13) الخاص بالمحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة " حصل على نسبة عالية حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه المحور ككل (3.49) أي بدرجة أكثر من المتوسط النظري (3) وبانحراف معياري قدره (0.92) ونسبة مئوية بلغت (61.02%) وهي نسبة عالية، وهذه النتيجة أن هناك الكثير من العوامل التي تؤثر في جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة وخاصة تحليل السوق بأبعادها المختلفة، لان تحليل السوق يعد مؤشرا هاماً لنجاح أو فشل أي مشروع استثماري سواء كان صغيراً أو كبيراً.

أما بالنسبة لفقرات المحور الثاني فقد اتضح من الجدول السابق رقم (13) بأن الفقرة رقم (1) والتي تنص على: (توجد العديد من العوامل التي تؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) حصلت على أعلى ترتيب حيث جاءت في المرتبة الأولى وبمتوسط

حسابي بلغ (4.38) أي بدرجة أكبر من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (0.78) وبنسبة مئوية (78.52%) وبتقدير لفظي ونسبة " عالية".

كما أن الفقرة رقم (4) والتي تنص على" دراسة المنافسين المحتملين يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة." جاءت في المرتبة الخامسة والأخيرة وبمتوسط حسابي بلغ (2.99) وبدرجة اقل من المتوسط النظري (3) وانحراف معياري قدره (1.01) وبدرجة مخفضة، وهذه النتيجة أن هناك الكثير من العوامل التي تؤثر في جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة وخاصة تحليل السوق بأبعادها المختلفة، لان تحليل السوق يعد مؤشرا هاماً لنجاح أو فشل أي مشروع استثماري سواء كان صغيراً أو كبيراً، وخاصة الفقرة التي تنص على أن الاهتمام بدارسة وتحليل السويق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

ثانياً: عرض نتائج فرضيات البحث

باختبار الفرضية الرئيسية الأولى والتي تنص على أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام أبعاد تحليل السوق (دراسة وتحليل السوق، تحديد العملاء واستهدافهم، تحليل المنافسة)، على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء، ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط، ($y= a X +\beta$) الذي يقيس مستوى مساهمة المتغير المستقل في تفسير المتغير التابع ولتحقيق أبعاد تحليل السوق (دراسة وتحليل السوق، تحديد العملاء واستهدافهم، تحليل المنافسة)، على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء ، تم استخدام تحليل الانحدار من خلال برنامج (SPSS) على النحو التالي

جدول رقم 14(نتائج اختبار دور المتغير المستقل في المتغير التابع(الفرضية الرئيسية الأولى))

ملخص النماذج	تحليل التباين ANOVA	معاملات الانحدار

المتغير التابع	معامل الارتباط R	معامل التحديد R2	F المحسوبة	مستوى الدلالة	درجة الحرية df	المتغير المستقل	قيمة B	T	مستوى الدلالة
جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	**.78**	**.60**	**306.83**	**.000**	**(1) (49)**	**تحليل السوق**	**.80**	**17.52**	**.000**

تشير نتائج الجدول (14)إلى أن معامل الارتباط R بلغ (.78) والذي يدل على وجود علاقة ارتباط طردي موجب بين المتغير المستقل والمتغير التابع، كما أن هناك دور ذو دلالة إحصائية للمتغير المستقل (تحليل السوق) على المتغير التابع (**جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة**)، كما بلغت قيمة (F) المحسوبة (306.83) وبمستوى دلالة بلغ (0.00) وهو أقل من (0.05)، بالإضافة إلى أن قيمة معامل التحديد (R2 =.60) ما يؤكد معنوية الانحدار، ويتبين من الجدول أن المتغير المستقل يُفسر (60%) من التباين في المتغير التابع، كما يتضح من معاملات الانحدار أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية لمتغير تحليل السوق على المتغير التابع، حيث أظهرت النتائج أن قيمة معامل التحديد B بلغ (.80) مما يعني أي تغير في المتغير المستقل (تحليل السوق) بمقدار وحدة واحدة يؤثر إيجابياً على المتغير التابع (**جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة**) بمقدار (80%) ، و(20%) تعزى لمتغيرات أخرى لم يتم دراستها، وأن قيمة (t) عنده هي (17.52)، وبمستوى دلالة (0.00)، مما يشير إلى أن دور لهذا المتغير ذو دلالة إحصائية، وبالتالي يتضح لنا صحة الفرضية الرئيسية الأولي والتي كانت تنص على " يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام أبعاد تحليل السوق (دراسة وتحليل السوق، تحديد العملاء واستهدافهم، تحليل المنافسة) على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء.

اختبار صحة الفرضية الفرعية الأولى:

الفرضية الفرعية الأولى والتي تنص على " يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لدراسة وتحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء"، ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط ($y= a X +\beta$) الذي يقيس مستوى مساهمة المتغير المستقل في تفسير المتغير التابع ولتحقيق من وجود يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لدراسة وتحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء.

تم استخدام تحليل الانحدار من خلال برنامج (SPSS) على النحو التالي:

جدول رقم *15*(*نتائج اختبار دراسة وتحليل السوق على جدوى اقامة المشروعات الصغيرة (المتغير التابع)*

ملخص النماذج			تحليل التباين ANOVA			معاملات الانحدار			
المتغير التابع	معامل الارتباط R	معامل التحديد R2	F المحسوبة	مستوى الدلالة	درجة الحرية df	محور المتغير المستقل	قيمة B	T	مستوى الدلالة
جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	.59	.35	107.24	.000	(1) (49)	دراسة وتحليل السوق	.53	10.36	.000

تشير نتائج الجدول السابق رقم (15) إلى أن معامل الارتباط R (.59) والذي يدل على وجود علاقة ارتباط طردي موجب بين البعد الأول من المتغير المستقل (دراسة وتحليل السوق) والمتغير التابع (جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) كما أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية للبعد الأول من المتغير المستقل على المتغير التابع، كما بلغت قيمة (F) المحسوبة (107.27) وبمستوى دلالة بلغ (0.00) وهو أقل من (0.05)، بالإضافة إلى أن قيمة معامل التحديد (R2 =.35) ما يؤكد معنوية الانحدار، ويتبين من الجدول أن مجال المتغير المستقل يُفسر (35 %) من التباين في المتغير التابع، كما يتضح من معاملات الانحدار أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية لـ(دراسة وتحليل السوق)، حيث أظهرت النتائج أن قيمة معامل التحديد B بلغ (.53) مما يعني أي تغير في البعد الأول من المتغير المستقل (دراسة وتحليل السوق) بمقدار وحدة واحدة يؤثر إيجابياً على المتغير التابع (جدوى اقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) بمقدار (53%) ، و(35%) تعزى لمتغيرات أخرى لم يتم دراستها وأن قيمة (t) عنده هي (10.36)، وبمستوى دلالة (0.00)، مما يشير إلى أن أثر هذا المجال ذو دلالة إحصائية. مما سبق يتضح لنا صحة الفرضية الفرعية الأولى والتي كانت تنص على يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لدراسة وتحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء .

اختبار صحة الفرضية الفرعية الثانية:

الفرضية الفرعية الثانية والتي تنص على هناك يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحديد العملاء واستهدافهم على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء، ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط، $y= a X +\beta$) الذي يقيس مستوى مساهمة المتغير المستقل في تفسير المتغير التابع ولتحقيق من يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحديد العملاء واستهدافهم على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء، تم استخدام تحليل الانحدار من خلال برنامج (SPSS) على النحو التالي:

جدول رقم 16(نتائج اختبار لتحديد العملاء واستهدافهم على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة على المتغير التابع)

ملخص النماذج			تحليل التباين ANOVA			معاملات الانحدار			
المتغير التابع	معامل الارتباط R	معامل التحديد R2	F المحسوبة	مستوى الدلالة	درجة الحرية df	محور المتغير المستقل	قيمة B	T	مستوى الدلالة
جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	.59	.35	107.24	.000	(1) (49)	تحديد العملاء واستهدافهم	.53	10.36	.000

تشير نتائج الجدول السابق رقم (16) إلى أن معامل الارتباط R (.59) والذي يدل على وجود علاقة ارتباط طردي موجب بين البعد الثاني من المتغير المستقل (تحديد العملاء واستهدافهم) والمتغير التابع (**جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة**) كما أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية للبعد الثاني من المتغير المستقل على المتغير التابع، كما بلغت قيمة (F) المحسوبة (107.27) وبمستوى دلالة بلغ (0.00) وهو أقل من (0.05)، بالإضافة إلى أن قيمة معامل التحديد (R2 =.35) ما يؤكد معنوية الانحدار، ويتبين من الجدول أن مجال المتغير المستقل يُفسر (35 %) من التباين في المتغير التابع، كما يتضح من معاملات الانحدار أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية (لتحديد العملاء واستهدافهم)، حيث أظهرت النتائج أن قيمة معامل التحديد B بلغ (.53) مما يعني أي تغير في البعد الثاني من المتغير المستقل (تحديد العملاء واستهدافهم) بمقدار وحدة واحدة يؤثر إيجابياً على المتغير التابع (**جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية**

الصـــغيرة) بمقـــدار (53%) ، و(35%) تعـــزى لمتغيـــرات أخـــرى لـــم يـــتم دراســـتها وأن قيمـــة (t) عنـــده هـــي (10.36)، وبمســـتوى دلالـــة (0.00)، ممـــا يشـــير إلـــى أن أثـــر هـــذا المجـــال ذو دلالـــة إحصائيةـــ ممـــا ســـبق يتضـــح لنـــا صـــحة الفرضـــية الفرعيـــة الثـــاني والتـــي كانـــت تـــنص علـــى وجـــود أثـــر ذات دلالـــة إحصـــائية لتحديـــد العمـــلاء واســـتهدافهم علـــى جـــدوى إقامـــة المشـــروعات الاســـتثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء.

اختبار صحة الفرضية الفرعية الثالثة:

الفرضية الفرعية الثالثة والتي تنص على أنه" يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل المنافسة على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء، ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط، ($y= a X +\beta$) الذي يقيس مستوى مساهمة المتغير المستقل في تفسير المتغير التابع ولتحقيق من وجود يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.05) هناك يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل المنافسة على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء تم استخدام تحليل الانحدار من خلال برنامج (SPSS) على النحو التالي:

جدول رقم 17() نتائج اختبار تحليل المنافسة على المتغير التابع)

ملخص النماذج			تحليل التباين ANOVA			معاملات الانحدار			
المتغير التابع	معامل الارتباط R	معامل التحديد R2	F المحسوبة	مستوى الدلالة	درجة الحرية df	المتغير المستقل	قيمة B	t	مستوى الدلالة
جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة	.71	.53	222.79	.000	(1) (49)	تحليل المنافسة	.70	14.9	.000

تشير نتائج الجدول السابق رقم (17) إلى أن معامل الارتباط R (.71) والذي يدل على وجود علاقة ارتباط طردي موجب بين البعد الثالث من المتغير المستقل والذي ينص على تحليل المنافسة والمتغير التابع (جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة)، كما أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية للبعد الثالثة من المتغير المستقل على المتغير التابع، كما بلغت قيمة (F) المحسوبة (222.79) وبمستوى دلالة بلغ (0.00) وهو أقل من (0.05)، بالإضافة إلى أن قيمة معامل التحديد (R2 =.53) ما يؤكد معنوية الانحدار، ويتبين من الجدول أن مجال المتغير المستقل يُفسر

(53%) من التباين في المتغير التابع، كما يتضح من معاملات الانحدار أن هناك أثر ذو دلالة إحصائية (تحليل المنافسة)، حيث أظهرت النتائج أن قيمة معامل التحديد B بلغ (70.) مما يعني أي تغير في المجال الثاني من المتغير المستقل (تحليل المنافسة) مقدار وحدة واحدة يؤثر إيجابياً على المتغير التابع (جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة) بمقدار (70%) ، و(53%) تعزى لمتغيرات أخرى لم يتم دراستها وأن قيمة (t) عنده هي (14.93)، وبمستوى دلالة (0.00)، مما يشير إلى أن دور لهذا البعد ذو دلالة إحصائية، مما سبق يتضح لنا صحة الفرضية الفرعية الثانية والتي كانت تنص على " يوجد أثر ذات دلالة إحصائية لتحليل المنافسة على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بأمانة العاصمة صنعاء

الفصل الرابع

النتائج و التوصيات والمراجع والملاحق

ويتكون هذا الفصل من أربعة مباحث تم تصنيفها كالاتي

المبحث الأول : النتائج

المبحث الثاني : التوصيات

المبحث الثالث : المراجع وتم تصنيفها الى الاتي :

1- مراجع عربية

2- مراجع اجنبية

3- مراجع الكترونية

المبحث الرابع : الملاحق

1- قائمة بأسماء لجنة التحكيم

2- الاستبيان

المبحث الأول
النتائج

النتائج:

لقد توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج أهمها:

1. أظهرت الدراسة إثر لتحليل السوق بأبعاده على جــدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة في أمانة العاصمة صنعاء محل الدراسة وهذا يؤكد صحة الفرضية الرئيسية.

2. اظهرت الدراسة وتحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة في أمانة العاصمة صنعاء محل الدارسة وهذا يؤكد صحة الفرضية الفرعية الأولى.

3. يوجد أثر لتحديد العملاء واستهدافهم على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة في أمانة العاصمة صنعاء محل الدارسة وهذا يؤكد صحة الفرضية الفرعية الثانية.

4. أظهرت الدراسة ان تحليل المنافسة على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة في أمانة العاصمة صنعاء محل الدارسة وهذا يؤكد صحة الفرضية الفرعية الثالثة.

5. دراسة وتحليل السوق تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول حجم السوق الكلي، وكذلك تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول والقطاع أو القطاعات الأكثر جاذبية من جهة أخرى.

6. أظهرت نتائج الدراسة بأن المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق في غاية الأهمية لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، حيث أنه هذه المعلومات ستحدد حجم السوق المحدد لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة، كما أنها ستسهم في تحديد حجم الاستثمار، كما انها ستسهم والقطاعات الواجب التركيز عليها، بالإضافة إلى مساهمتها في تحديد نوع الاستثمار، كما أنها ستسهم في تحديد التوقيت المناسب الاستثمار.

المبحث الثاني
التوصيات

توصي الدراسة بالعديد من التوصيات أهمها:

1. توصي الدراسة قيادة المشروعات الاستثمارية الصغيرة الحرص على دراسة وتحليل السوق قبل البدا بمشروعها لأن دراسة السوق يعد مؤشراً هاماً لنجاح المشروعات الاستثمارية الصغيرة مستقبلا
2. عدم تجاهل مرحلة تحليل السوق وعدم الاعتماد على التوقع والحدس.
3. ينبغي الاهتمام بدارسة وتحليل السويق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة
4. توصي الدراسة بتحديد العملاء واستهدافهم لأن ذلك يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة
5. توصي الدراسة قيادة المشروعات الاستثمارية الصغيرة الحرص على دراسة المنافسين المحتملين.
6. ينبغي الاستعانة بالخبراء والمتخصصين في تحليل السوق لان ذلك في نجاح إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة
7. توخي الدقة اثناء اجراء تحليل السوق ومتابعة التحليل بشكل دائم ومستمر قبل واثناء وبعد إقامة المشروع.
8. توصي الدراسة بإجراء المزيد من الدراسات والأبحاث في هذا المجال مستقبلا
9. تقترح الدراسة العمل بما جاء فيها من توصيات ومقترحات والرفع بها إلى الجهات ذات العلاقة للاستفادة منها وتطبيقها مستقبلا.

المبحث الثالث
المراجع

اولاً : الأبحاث العلمية

1. إبراهيم، نعمة الله نجيب (2000)، أسس علم الاقتصاد، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
2. أبو مغلي، عزام عزمي مسعود(2007م) أثر تحليل السوق التجاري على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة: دراسة تحليلية على قطاع الخدمات في محافظة العاصمة عمان .(أطروحة ماجستير). جامعة الشرق الأوسط، الأردن.
3. الأسرج، حسين عبد المطلب (2006)، مستقبل المشروعات الاستثمارية الصغيرة في مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 229، القاهرة، مطابع مؤسسة الأهرام.
4. آل شبيب، دريد كامل، (2012)، "الأسواق المالية والنقدية" دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، عمان، الأردن.
5. برقوق، جمال الدين، مصطفى، كافي، محمود، ميريام & كافي، يوسف ،(2016)،إدارة الاستثمار، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان
6. بن مسعود نصر الدين، (2015م)، "دراسة وتقييم المشاريع الاستثمارية، دراسة حالة شركة الاسمنت ببني صاف"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، تلمسان.
7. بنداس، أبراهيم فطر، (2018)،" أثر التقارير المالية المنشورة في جذب الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية" ، مجلة العلوم الادارية ، كلية العلوم الادارية -جامعة أفريقيا العلمية ،العدد (2).
8. تنمية المشروعات الصغيرة، ، دورية جسر التنمية، العدد التاسع سبتمبر 2002، السنة الاولى، المعهد العربي للتخطيط بالكويت.
9. جرادي ، زكريا، (2016)، "دور الأسواق المالية في تمويل الاستثمارات دراسة حالة بورصة الجزائر"، رسالة ماجستير غير منشورة كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ،جامعة محمد خيضر –بسكرة.
10. حسين ، منى ، (2014)،" أثر تقلبات أسعار النفط على أداء الأسهم في السوق السعودي" ،رسالة ماجستير ،كلية الاقتصاد – جامعة دمشق.
11. خضر، حسان(2002م) ، تنمية المشروعات الصغيرة، دورية جسر التنمية، العدد التاسع، سبتمبر 2002، السنة الأولى، الكويت، ص3.
12. خيرة ،الداوي ،(2012)،"تقييم كفاءة و أداء الأسواق المالية دراسة حالة سوق عمان للأوراق المالية مابين الفترة (2005-2009) "،رسالة ماجستير منشورة،كلية العلوم الاقتصاديةو التجارية و علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة.
13. زبير، عياش ،أحلام ،برحايلي ،(2018) "أثر الحوكمة في تفعيل القرار الأستثماري في أسواق رؤوس الأموال"،جامعة طاهري محمد ،بشار، مجلة البشائر الأقتصادية، المجلد (4) ، العدد (1).
14. طنش، احمد2003.الاطر القانونية والاجتماعية والتنظيمية والمعلوماتية والمهنية الموجهة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورقة مقدمة الى الملتقى السنوي الإسلامي السادس: دور المصارف والمؤسسات المالية والإسلامية في تمويل المنشأت الصغيرة والمتوسطة.
15. سروار، هوبوم (2002)، المشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية: تجربة اليونيدو، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية،
16. شعبان، إسماعيل(2003م) ، "ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطورها في العالم "، "تمويل المشروعات الاستثمارية الصغيرة و المتوسطة " ، منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
17. صالحي، صالح (2004م)، " أساليب تنمية المشروعات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة " ، " مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير " سطيف – الجزائر ، العدد 2004/3

18. الصرايرة، رياض، وآخرون(2016م)، ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطية، منظمة العمل الدولية، تورينو – ايطاليا ، 2-6 ايلول 2016م
19. الصياد، محمد حامد (2006)، التأمينات الاجتماعية والعاملين بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، منظمة العمل العربية.
20. الطلاع، حمادة أحمد، (2018) ،"دور الوعي الاستثماري في تفعيل سوق فلسطين للأوراق المالية كمحرك لعملية النمو الاقتصادي "،رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية الاقتصاد و العلوم الإدارية جامعة الأزهر- غزة.
21. العبادلة، سعيد سفيان، (2014)،" دور سوق فلسطين للأوراق المالية في تمويل التنمية الاقتصادية (1997 – 2011)"، رسالة ماجستير ، غير منشورة ،كلية التجارة ، جامعة الإسلامية بغزة.
22. عبد الباقي، صابر أحمد(2017م)، المشروعات الاستثمارية الصغيرة وأثرها في القضاء على البطالة، كلية الآداب، جامعة المنيا، مصر.
23. عبد الحميد، فيجل & محمد، براق ،(2018)، "المتطلبات التشريعية و التنظيمية لأقامة سوق أوراق مالية أسلامية حالة سوق الأسهم السعودية وإمكانية استفادة منها لبورصة الجزائر "، مجلة المعيار ، كليةأصول الدين – جامعة الامير عبد القادر للعلوم الاسلامية – الجزائر، المجلد (22) ، العدد (44).
24. عبدالغني، سماح مصطفي(2016م)، تفعيل دور المشروعات الاستثمارية الصغيرة في خدمة أهداف التنمية الاقتصادية المصرية، وزارة المالية، القاهرة، الإدارة المركزية للبحوث المالية و التنمية الإدارية.
25. عبود، عمر،(2016) "الأسواق المالية و دورها في تعزيز أداء صناديق الأستثمار – دراسة تجارب دولية "،أطروحة دكتورا غير منشورة كلية العلوم الأقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة حسيبة بن بو علي بالشلف.
26. العبيدي، زهرة خضير عباس ،(2018) ،" سوق الأوراق المالية و دورها في تفعيل الأستثمارات "، ،جامعة واسط،كلية الأدارة و الأقتصاد، مجلة الكوت للعلوم الأقتصادية و الادارية،العدد (28).
27. عزيزة، أيت & فتيحة بوصيقع ، (2015)،"تقييم مدى فعالية الاسواق المالية في الدول النامية: دراسة حالة بورصة الجزائر "، رسالة ماجستير ، غير منشورة ،كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلو التسيير ، جامعة البويرة.
28. عطية ،حليمة ،(2015)،"دور السوق المالية في تمويل الاستثمارات دراسة حالة بورصة عمان خلال الفترة (2008-2013)"،رسالة ماجستير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ،جامعة محمد خيضر ، بسكرة.
29. علوان ، قاسم نايف ، (2009)"إدارة الإستثمار بين النظرية والتطبيق " الطبعة الأولى ،دار الثقافة للنشر، عمان .
30. العويسي ،سمير عبد الديم حسن ،(2017) ، "تحليل اتجاهات المستثمرين الأفراد في سوق فلسطين للأوراق المالية"،رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة ، الجامعة الأسلامية ، غزة.
31. غرير، نور الهدى، (2018)،" تقييم دور الأسواق المالية في تمويل القطاع السياحي،دراسة حالة سوقين عمان و مصر في الفترة 2013-2016"، رسالة ماجستير منشورة كلية العلوم الأقتصادية و التجارية و علوم التسيير- جامعة الجزائر.
32. القريشي، مدحت (2005)، الاقتصاد الصناعي، الطبعة الثانية، عمّان، دار وائل للنشر والتوزيع.
33. لرقط فريدة ، بوقاعة زينب ، بوروبة كاتبة(2017م) " دور المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاديات النامية و معوقات تنميتها ،) ، " تمويل المشروعات الاستثمارية الصغيرة و المتوسطة ص120
34. محفوظ، جبار (2018م)" المؤسسات المصغرة و الصغيرة والمتوسطة و مشاكل تمويلها، "ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تطورها في العالم ، ص 421
35. ناصر، سليمان(2017م) ،" أساليب تمويل المشروعات الاستثمارية الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي ،"ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطورها في العالم .

ثانياً : المجلات العلمية والدوريات:

36. محصول ،نعمان & محرز ،نور الدين ،(2018) ،" تقييم الاستثمار في الاوراق المالية في ظل نظرية المحفظة"، مجلة دراسات – العدد الاقتصادي ،المجلد (15) ، العدد(2) .
37. محمد حامد الصياد(2006)، التأمينات الاجتماعية والعاملين بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، منظمة العمل العربية، ص7.
38. محمد حامد الصياد(2006)، التأمينات الاجتماعية والعاملين بالمشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، منظمة العمل العربية، ص15.
39. محمود ،جمام ، دباش ،أميرة،(2016) ،"تأثير جودة المعلومات المحاسبية على اتخاذ القرارات الاستثمارية ،دراسة عينة من المؤسسات الاقتصادية بولاية قسنطينة الجزائر"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة ، العدد(47).
40. المرشدي، حيدر جواد كاظم ،(2018) ،"أثر بعض مؤشرات سوق العراق للأوراق المالية في تشجيع الاستثمار الاجنبي المباشر رؤية تحليلية"، مجلة المثنى للعلوم الأدارية والاقتصادية، جامعة المثنى،المجلد (8)، العدد(2).
41. مسعداوي ،يوسف،(2014) ،" كفاءة الاسواق المالية العربية دراسسة تحليلية لتجربة كل من بورصة الجزائر و السعودية ومصر "،مجلةكلية بغداد للعلوم الافتصادية الجامعة ، جامعة بغداد ، العدد(42) .
42. موسى ،شقيري نوري ، (2019) ، "الاسواق المالية وآليات التداول" ، الطبعة الاولى، دار الحامد للنشر والتوزيع،عمان.
43. زويل محمود امين 2000.دراسة الجدوى وإدارة المشروعات دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر.
44. النجار، د. فايز جمعه و أ.د. عبد الستار محمد العلي (2017)، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، ط2، عمَّان، دار الحامد للنشر والتوزيع.
45. نصر الدين، نمري،(2009) ،" الموازنة الاستثمارية و دورها في ترشيد الانفاق الاستثماري "دراسة حالة مشروع مهربة السكك الحديدية لضاحية الجزائر العاصمة "،رسالة ماجستير غير منشورة كلية العلوم الاقتصادية و علوم التيسير والعلوم التجارية ،جامعة الجزائر.
46. هوبوم، سروار (2002)، المشروعات الاستثمارية الصغيرة الصناعية في التنمية الاقتصادية: تجربة اليونيدو، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية.

ثالثاً المراجع الأجنبية :

1. ChoudhuryA,(2009),StatisticalCorrelation,http://explorable.com.statestical correlation
2. Faure, AP., (2013), Investment: An Introduction,1st edition, Quoin Institute (Pty)Limited & bookboon.com.
3. Frederic S. Mishkin, The Economics of Money, Banking and Financial Markets,2016, Eleventh Edition, Addison –Wesley, U.S.A, Page69.
4. Hiriyappa. B, (2008), Investment Management –Securities and Portfolio Management, New Age International (p) Limited, Publishers.
5. Nunnally, J.C. and Bernstein, I.H. (1994) The Assessment of Reliability. Psychometric Theory, 3, 248-292.

المبحث الرابع
الملاحـــــــــق

ملحق رقم (1)أسماء محكمي الاستبيان

قامـــت الباحثـــات باختيـــار عـــدد مـــن المحكمـــين المختصـــين فـــي مجـــال الظـــاهرة او المشـــكلة موضـــوع الدراســـة، حيـــث قامـــت الباحثـــات بعـــرض الاســـتبانة علـــى مجموعـــة مـــن المحكمـــين المختصـــين فـــي مجـــال ادارة الاعمـــال والبحـــث العلمـــي فـــي جامعـــة المســـتقبل والملحـــق رقـــم (1) يوضح اسماء المحكمين الذين قاموا مشكورين بتحكيم اداة الدراسة،

اسماء المحكمين الذين قاموا مشكورين بتحكيم اداة الدراسة: -

أسماء محكمي الاستبيان

الرقم	اسم المحكم	اسم الجامعة
1	1- دكتور/ جميل جويد	كلية العلوم الإدارية جامعة المستقبل
2	2- دكتور/ طارق الاكوع.	كلية العلوم الإدارية جامعة المستقبل
3	3- دكتور/ نبيل الجراد	كلية العلوم الإدارية جامعة المستقبل

وقد ابدى المحكمين آرائهم واقتراحاتهم وملاحظاتهم في مدى ملائمة العبارات لقياس ما وضعت له ومدى وضوح هذه العبارات ومناسبتها وكفايتها لكل مجالات ومتغيرات الدراسة واستنادا الى ملاحظات وتوجيهات المحكمين قام الباحث بعد العودة للمشرف بإجراء التعديلات المتفق عليها وبلغ عدد عبارات الاستبانة في صورتها النهائية (29) فقرة والملحق رقم (1) يوضح الاستبانة في صورتها النهائية.

ملحق رقم(2)الاستبيان

الجمهورية اليمنية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة المستقبل

الأخـ/ ت..... المحترمون

تحية طيبة وبعد:

نتوجه إليكم بفائق الشكر والتقدير شاكراً لكم سلفا دعمكم للأبحاث العلمية التي تعود على الجميع بالنفع والفائدة راجيا حسن تعاونكم لنجاح هذه الدراسة التي تحمل عنوان أثر تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.

دراسة تطبيقية على مشروعات الصغيرة العاملة في أمانة العاصمة صنعاء

لذا نأمل من حضرتكم التعاون من خلال المشاركة في تعبئة الاستبيان ليفي بالغرض الذي اعد من اجله، وحين سيكون لإجاباتكم أثر فعال في صدق نتائج الدراسة، مع العمل والمعلومات التي سنحصل عليها لن تستخدم إلا لغرض البحث العلمي فقط.

مع جزيل الشكر والتقدير لحسن تعاونكم

الباحثات

بشرى عبد الرحمن محمد الكهالي
سليمه عبد الرحمن محمد الاغبري
سمر شوعي علي السودي
عُـــلا محمد احمد العماري
مها أحمد مسعد ا لمنج

أولاً: المعلومات الشخصية:

يرجى التفضل بوضع علامة (/) أمام الإجابة المناسبة من وجهه نظرك

الجنس:	( )	ذكر	( )	أنثى		
العمر:	( )	أقل من 30 سنة	( )	30 -39 سنة		
	( )	40-49 سنة	( )	50 سنة فأكثر		
المستوى الإداري:	( )	مدير عام	( )	مدير إدارة		
	( )	رئيس قسم	( )	مختص		
سنوات الخبرة:	( )	5 سنوات فأقل	( )	6-10 سنوات		
	( )	11-15 سنة	( )	16 سنة فأكثر		
المؤهل العلمي:	( )	ثانوية	( )	دبلوم		
	( )	بكالوريوس	( )	ماجستير	( )	دكتوراه
مجال العمل:	( )	تقديم خدمات	( )	تقديم منتجات		
	( )	إداري	( )	غير ذلك		

ثانياً: الأسئلة المتعلقة بالدراسة:

يرجى التفضل بوضع علامة (/) حول الإجابة المناسبة من وجهة نظرك

المتغير المستقل: تحليل السوق

م	العبارة	تؤثر بشدة	تؤثر	غير متاكد	لا تؤثر	لا تؤثر على الاطلاق
البعد الأول: دراسة وتحليل السوق						
.1	تحليل ودراسة السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.					
.2	دراسة وتحليل السوق تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول حجم السوق الكلي					
.3	دراسة وتحليل السوق تساهم في الوصول إلى معلومات واضحة حول القطاع أو القطاعات الأكثر جاذبية من جهة أخرى.					
.4	المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق في غاية الأهمية لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.					
.5	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق ستحدد حجم السوق المحدد لإقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.					
.6	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستساهم في تحديد حجم الاستثمار.					
.7	المعلومات الناجمة عن تحليل ودراسة السوق أنها ستساهم والقطاعات الواجب التركيز عليها،					
.8	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستساهم في تحديد نوع الاستثمار.					
.9	المعلومات الناجمة عن تحليل ودارسة السوق أنها ستساهم في تحديد التوقيت المناسب الاستثمار.					
البعد الثاني: تحديد العملاء واستهدافهم						
.1	تحديد العملاء واستهدافهم يساهم في إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة بصورة ناجحة					
.2	تحديد العملاء واستهداف يساهم في تسريع الجهود التسويقية والتي تساهم في إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.3	تحديد تقسيم العملاء إلى فئات وشرائح أثناء عملية تحليل ودراسة السوق يزيد من جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.4	تحديدقوائم بالعملاء المحتملين، وترتيبهم حسب أهميتهم الشرائية يعد مؤشرا إيجابيا لجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.					
.5	الاستعانة بالخبراء المخصيين في تحليل السويق يؤثر في جدوى إقامة					

	المشروعات الاستثمارية الصغيرة،					
البعد الثالث: تحليل المنافسة						
.1	تحليل المنافسة يؤثر في جدوى إقامة المشروعات الصغيرة.					
.2	التعرف على المنافسين المحتملين في الأسواق المستهدفة يؤثر في جدوى إقامة المشروعات الصغيرة.					
.3	دراسة المشروعات المنافسة الاستثمارية المنافسة بدقة يحسين من جدوى إقامة المشروعات الصغيرة ويزيد من فرص نجاحها.					
.4	تتعرف على نقاط القوة التي يتمتعون بها، ونقاط الضعف التي يعانون منها،					
.5	تحليل المنافسين يؤثر على التعرف على نقاط القوة التي تتمتع بها المشروعات الاستثمارية المنافسة.					
.6	التكنولوجيا المستخدمة أثناء تحليل السوق تؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.7	التعرف على نقاط الضعف التي تتمتع بها المشروعات الاستثمارية المنافسة يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.8	التركيز على التكلفة أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.9	التركيز على الأسعار أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة.					
10	التركيز على مستوى الخدمة وسرعتها أثناء تحليل السوق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
المحور الثاني: جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة						
.1	توجد العديد من العوامل التي تؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.2	الاهتمام بدارسة وتحليل السويق يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.3	تحديد العملاء واستهدافهم يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.4	دراسة المنافسين المحتملين يؤثر على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					
.5	الاستعانة بالخبراء والمتخصصين في تحليل السوق يساهم في نجاح إقامة المشروعات الاستثمارية الصغيرة					

تَم بحمد اللَّه