



## العمل التجاريّ (خبرة ومهارة، استمراريّة وصبر، متابعة ومراقبة، سلوك وأخلاقيات)

استنتاجات من خلال تجربة شخصية

بقلم الحاج حسيب عواضة

### تعريف التجارة :

- التّجارة عبارة عن عمليّة تبادل تقوم علي أساس بيع السّلع أو شرائها، وكذلك تبادل الخدمات من خلال عقد الكثير من الصّفقات التّجاريّة، وتقوم حرفة التّجارة علي أساس التّبديل أو البيع والشّراء، وتهدف إلي إشباع رغبات الفرد .
- تعدّ التّجارة أحد الأنشطة الاقتصاديّة المهمّة التي لا يستطيع أن يتخلى عنها البشر في يوم من الأيام، فمنها يستطيع أن يحصل على جميع إحتياجاته سواء كانت ماليّة أو بضائع (سلع)، وتتنوع السلع والبضائع فمنها الأوليّة ومنها المنتجة .
- التّجارة هي عبارة عن عملية بيع وشراء للسلع أو الخدمات، بحيث يدفع المشتري تعويضًا للبائع، ويمكن أن تتم التّجارة عن طريق تبادل السلع أو الخدمات بين الأطراف، وتُعرف هذه العمليّة باسم المقايضة. إلا أنّ أكثر المعاملات المعروفة تتم من خلال المال.
- ضمن ميدان الاقتصاد، التّجارة هي العامل الأوّل الذي يقوم عليه الاقتصاد، ومفهومها يتكوّن من عدد من العناصر منها : الطّلب - كسب المال - نوع السلع التي يتم استخدامها من أجل تحثيث منفعة.

### أهميّة التّجارة:

تتلخّص أهميّة التّجارة بما يلي:

- للتجارة أهمية كبيرة للمجتمعات فهي الوسيلة الوحيدة التي يتم من خلالها تداول المال، وذلك لأن لها الكثير من المصادر التي يستطيع الإنسان أن يحقق من خلالها المنفعة، كذلك تعدّ التجارة عملية مكمّلة للصناعة والزراعة، ولن يقوم أيّ منهم من دون كسب الأرباح ووجود التجارة .
- تساعد على تعزيز التنمية، والحدّ من الفقر، عن طريق زيادة فرص العمل والاستثمار، وتطوير القطاع الخاص الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاجية.
- تعزّز القدرة التنافسية وتساعد على تنوع الصادرات.
- تشجّع على الابتكار من خلال تسهيل عملية التبادل المعرفي، والاستثمار، والتنمية.
- توفّر فرصاً للشركات المحليّة للمشاركة في الأسواق الجديدة، الأمر الذي يؤدي إلى توسيع الأعمال التجارية، وإزالة الحواجز، وتسهيل عملية التصدير.
- تؤدي دوراً مهماً في تحسين الجودة، ومعايير العمل، والبيئة، من خلال زيادة المنافسة والتبادل المهني بين الشركاء.
- تخلق فرص عمل، من خلال تعزيز القطاعات الاقتصادية، والتي تؤدي إلى خلق وظائف مستقرة، وزيادة دخل الفرد، ومن ثمّ تحسين سبل العيش.

#### أهمّ المبادئ التي تؤدي الى نجاح مشروع تجاري:

- بداية انطلاق المشروع : تتطلب تحديد نوعية المنتج الذي سيتم التعامل معه في المنشأة ، بعد دراسة حاجة السوق المحلي له، وإمكانية تأمين المواد الأولية و تلبية هذه الحاجة.
- ارتفاع جودة المنتج مع خفض نسبة الأرباح، وهذا يتطلب حرص التاجر على تقديم المنتج بجودة عالية، والتّمييز بالسعر المقبول في السوق، وكلّ ذلك يتطلب دراسة دقيقة ومفصّلة .
- الحدّ من النفقات غير الضروريّة، وذلك باتّباع التاجر الاستمراريّة بالمتابعة والمراقبة ، والحرص على الموازنة من خلال مقارنة دائمة للنفقات والواردات والتأكيد على الأرباح المرصودة. والتّعديل على أساس ذلك.
- العمل على الاهتمام بالتدقيق النقدي، لأنّ الهدف من العمل التجاريّ هو بذل المال للحصول على مال أكثر، مع وجود هامش ربح. لذلك يجب مراقبة الأموال التي تخرج من المنشأة وتلك التي تحصل عليها.
- بيع المنتج (السوق) ويتطلّب ضرورة الترويج للمنتج بشكل سليم وبطريقة ناجحة، تجذب المستهلك. كما يتطلّب الترويج لاسم الشركة وذلك من خلال تفعيل قسمي المبيعات والعلاقات العامة.

#### أسباب نجاح العمل التجاري:

تتعدّد أسباب نجاح العمل التجاريّ ومن أهمّها:

- **الخبرة و المهارة:** الخبرة من سبل أسباب النّجاح، فهي تساعد التّاجر في أن يكون ملماً بكلّ ما يلزم منشأته. والمهارة تساعد في تحقيق الذات وتحقيق الهدف.
- **العمل:** عندما يمتلك الفرد المعارف والمهارات عليه أن يستغلها بالتّطبيق، ويسعى إلى العمل فيها، لأنّ العمل هو المرحلة الفعّالة لإخراج ما يمتلكه الفرد من القدرات.
- **الأمانة في العمل:** من بين العوامل الأساسيّة التي تؤدي إلى النّجاح هي الأمانة في إدارة المشروع، والأمانة في عرض السّلع وبيعها. وأهمّ من ذلك الأمانة في الحفاظ على الجودة التي تتمتّع بها السّلع.
- **الصّبر:** يعدّ من أهمّ أسباب النّجاح في كلّ الأعمال وبخاصّة في العمل التجاريّ، باعتباره يؤدّي إلى النتائج المرجوة وتنفيذ المهام في المراحل بدقة.
- **مواجهة المخاطر:** يتعرّض العمل التجاريّ إلى عدد من المخاطر والصّعوبات والمتغيّرات، لذلك فهو يتطلّب خبرة في كيفية مواجهتها وتخطّي الظروف الصّعبة التي تعترضها والتي تحدث متغيّرات داخلية وخارجية، بعضها يتعلّق بالسّلع، والبعض الآخر بالسّوق، والبعض الثّالث بالأحداث التي يتعرّض لها المجتمع. وهذا يتطلّب مواجهة الصّدمة وسرعة التصرف من دون حدوث إنهزام.

### عوامل نجاح المشروعات الصّغيرة :

تتعدّد العوامل التي تساعد في نجاح المشاريع التجاريّة الصّغيرة ومنها:

- امتلاك الخبرة اللّازمة لإطلاق المنتج التجاريّ باعتبار أنّ لكل نشاطٍ أسرارهِ و تصاميمه الخاصّة، لكي يُلبّي احتياجات المُستهلك، وهذا ما يسمّى بسر المهنة. ويتطلّب ذلك القدرة على تحديد ملامح المنتج، الأمر الذي يحتاج إلى تدريب الموظفين على إنتاجه ضمن الملامح المحددة.
- توافق استراتيجية الإنتاج مع مُتطلّبات المُستهلك حيث يركّز في استراتيجية إنتاج مُنتجات ذات تكلفة منخفضة على هامش ربح منخفض، شرط أن يتميّز المنتج بجودة عالية، يسعد بها العملاء المُستهدفين، وبالتالي يزداد الطّلب عليها .
- سرعة تطوير المنتج لزيادة القدرة التنافسيّة إذ تعدّ إمكانية تطوير المنتج من أهمّ العوامل التي تُساهم في استمرار نشاط المنشأة، وتمنحها قدرة تنافسيّة أكبر. فلا يمكن زيادة نسبة الإقبال على منتجات المنشأة، إن لم تكن مُواكبة لمُتغيّرات السّوق واحتياجات العملاء. لذلك يجب مراقبة تغيّرات السّوق من حيث الاحتياجات المُستهدفة، ومواكبة التغير الخاصل في المجتمع.

- اختيار فريق عمل يمتلك المهارات المطلوبة كونه يشترط في كل عمل تجاري مجموعة من الخبرات والمهارات التي يجب توافرها لدى فريق العمل، ليتم تنفيذ مراحل الإنتاج بالجودة والتكلفة المطلوبة. لذلك يجب التأكد من حسن اختيار فريق العمل وضمان استمراريتهم بأداء جيد لتقديم ما هو أفضل للعملاء.
- الخبرة في مجال العمل تساعد التاجر على زيادة شبكة علاقاته ومن ثم زيادة الطلب على علامته التجارية في السوق. لذلك عليه أن يحرص على المشاركة في الفعاليات والمؤتمرات المتعلقة بنشاط الشركة، وتكوين صورة واضحة عنه وعن مجال شركته على منصات التواصل الاجتماعي ووسائل الإعلام.
- إدارة التدفقات النقدية بطريقة سليمة لأن إدارتها بشكل مهني صحيح تعدّ من أهم عوامل بقاء واستمرار الشركة، بل ويسأهم أيضًا في نموها وتوسعها.
- التخطيط الجيد والإدارة الفعالة، لأن أي مشروع ناجح يتطلب وجود تخطيط جيد لمهام أقسام المشروع سواء كانت إدارية أو مالية أو تسويقية والالتزام بها مع معالجة الانحرافات التي تظهر من حين لآخر أولاً بأول. وهنا تأتي أهمية الإدارة المؤهلة التي لديها القدرة والخبرة لمراقبة ومتابعة تنفيذ العمل، بالإضافة إلى اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة لتحسين سير العمل والأداء.

#### نصائح تساعد على تطوير مشروع تجاري:

- الحرص على إبقاء العمل منظمًا، وذلك من خلال التركيز على قائمة مهام يومية والالتزام بتنفيذ كل أمر فيها؛ لضمان استكمالها من دون نسيان أيّ منها.
- دراسة الميزات والمكافآت التي سيتم الحصول عليها والتطلع إلى المخاطر التي يمكن الوقوع فيها وتعترض العمل.
- الاطلاع على الأفكار والنهج الجديدة التي تفيد في تحسين العمل وجعله مبتكرًا.
- استمرار التركيز على تحقيق الأهداف قصيرة المدى، وعدم الاستسلام أو توقّع جني الأرباح الكبيرة.
- العمل على فهم ومعرفة السياسات التي تقوم عليها المؤسسة.
- المواظبة على أن يكون العمل منظمًا، ويلتزم القوانين الاقتصادية.
- الحرص على تقديم الأفضل بشكل مستمر.
- تمتع المستثمر صاحب المنشأة بالهدوء والحكمة والبعد عن الاندفاع والتهور.

الأسباب التي تؤدي إلى الفشل في العمل التجاري ومن ثم إقفال المنشأة:

الخلل في أيّ عنصر من عناصر تكوين منشأة تجارية يؤدي إلى عدم استمراريّتها ثمّ فشلها، ومن أهمّ أسباب ذلك الفشل مايلي:

- قلّة الخبرة وعدم توفر الكفاءات المؤهّلة والمدرّبة القادرة على تسيير العمل والتعامل مع المنتج .
- انعدام الرّؤيا: عدم وجود استراتيجية لارتقاء بالمنشأة وتطويره لتواكب التّطور الحاصل في المجتمع.
- الجهل بالتفاصيل: ضرورة ترجمة الفكرة، والطّموح إلى مشروع تجاريّ ناجح يكون قادراً على الصّمود والبقاء .
- الأهمّال: عدم تجدّد الخدمات والمنتجات التي تسهم في زيادة عدد العملاء (الرّبائز) وعدم تطوّر المبيعات بسبب الأهمّال، كذلك عدم الالتزام بمعايير ومعايير الجودة التي تعتبر الفاصل في تفضيل منتجات المشروع.
- عدم التّفرغ: عادة المشروع الجديد يحتاج إلى عناية دقيقة من قبل المؤسس عبر قضاء اطول وقت ممكن (عدد ساعات أطول) بالتواجد ومراقبة العمل والتوجيه.
- انعدام النّقة التّجارية بين المنشأة والعملاء .
- التقليد الاعمى: بعض الذين يرغبون بالاستثمار التّجاريّ، يراقبون المنشآت التّجارية النشطة، ويقلّدون الأكثر نجاحاً، من دون دراسة وهذا يؤدي في أكثر الأحيان إلى سرعة انهيارها.



هنا بدأت التجارب العملية و حزت على ما وصلت الية من خبرة و نجاح ، وأحاول أن أنقلها اليوم  
للآخرين