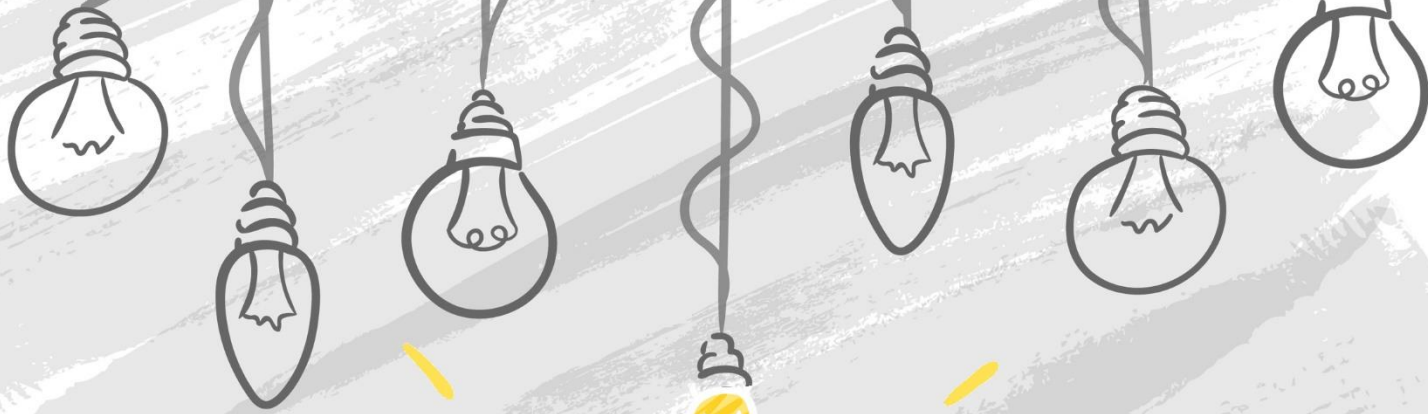


إعداد: فريق تفرير MBA

MBA GROUP  
مجموعات إدارة أعمال  
@IMAM UNIVERSITY

TAL5IS.COM



TAL5ISCOM  
Twitter  
TAL5ISCOM  
Instagram

Google play  
Available on the  
App Store

1438-1437  
اللقاءات الحية لمقرر  
**ريادة الأعمال**

المستوى الثامن - تخصص إدارة أعمال  
الانتساب المطور - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

# تفريغ اللقاءات الحية لمقرر ريادة الأعمال

المستوى الثامن تخصص إدارة أعمال  
الانتساب المطور - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية  
الإصدار الأول ١٤٣٨ - ٢٠١٧

## جمع وإعداد

مودي  
@mood8803



TAL5IS.COM

مؤسسة دار تلخيص  
المملكة العربية السعودية - الرياض

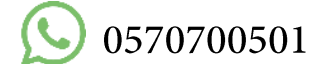
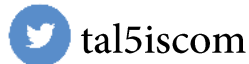
920005906

Email: info@tal5is.com

www.tal5is.com

جميع الحقوق محفوظة ولايسمح بتصوير هذه المادة أو طباعتها للاستخدام التجاري..

بإمكانكم طلب النسخة الأصلية الملونة من هذه المادة عبر الوسائل التالية:



اللقاءات الحية لمقرر

# ريادة الأعمال

المستوى الثامن تخصص إدارة أعمال

الانتساب المطور – جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

# مقدمة..

الحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله أما بعد..

يسعدنا ونحن نقدم بين يديك هذا الشرح والتفريغ لللقاءات الحية من مقرر ريادة الأعمال لطلاب إدارة الأعمال المستوى الثامن وهذا المذكرة قد تم إعدادها في الفصل الثاني من العام الدراسي ١٤٣٨ هـ وذلك لتكون أداة مساعدة يستنير بها الطالب في فهم هذا المقرر ..

ومن هذا المنطلق نود أن نشير إلى أنه من الضروري لكل طالب الرجوع إلى اللقاءات الحية وكذلك المحاضرات المسجلة وذلك حتى يتمكن من فهم المقرر بشكل كامل والحصول فيه على أعلى الدرجات بإذن الله .. وختاماً لا يسعنا إلا أن نقول أن هذه التفريغات هي جهد شخصي فما كان فيها من صواب فمن الله وحده وما كان فيها من خطأ فمن أنفسنا والشيطان ولا تنسونا من صالح دعائكم في ظهر الغيب نسأل الله العلي القدير لنا ولكم التوفيق والسداد في الدنيا والآخرة.

إخوانكم

Sara

Leader

مودي

طلباتكم من المقررات والملخصات وبنوك الأسئلة متوفرة لدى مكتبة دار تلخيص  
أفضل طباعة ملونة بأقل الأسعار ، وخدمة التوصيل إلى المنزل متوفرة في جميع أنحاء المملكة



920005906



@Tal5isCom



Tal5iscom



0570700501



@Tal5isCom

يسعدنا مشاركتكم لأفكاركم وآرائكم واستفساراتكم التي تخص الانتساب المطور - جامعة الإمام محمد بن سعود وذلك على حسابات مجموعة MBA على برامج التواصل الاجتماعي



[https://t.me/Imam\\_university](https://t.me/Imam_university)



قناة MBA للشروحات  
<https://goo.gl/iXX8tt>



@Mba\_imam



AMB\_a1



@MoOoDybot

# المحاضرة الأولى

تعريف - توظيف - لماذا ندرس ريادة الاعمال؟

## الأهداف

الهدف الأساسي لهذا المقرر هو تزويد الطالب بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحويل الأفكار و المبتكرات إلى مشاريع تطبيقية وفقاً لمنهجية وقواعد إنشاء المشاريع التجارية السليمة واستكشاف الجوانب المتعددة للعملية إنشاء وتنمية المنشآت الصغيرة .

## اسباب الاهتمام بتدريس ريادة الأعمال :

- ١- لأنها من الكفايات الأساسية ومهارة حياتية.
- ٢- لأن التوجه نحو التفكير الريادي و الابتكاري أصبح توجهها عالمياً في مؤسسات التعليم العالي.

## الفئة المستهدفة :

نستهدف فئة من الطلاب الخريجين أو وشيكي التخرج الذين يسعون إلى :

- تأسيس منشأة صغيرة خاصة بهم ، أو إلى - استعادة منشأة عائلية سابقة ، أو سيقومون على تطوير المنشأة القائمة أو المستعادة .
- أو الحصول على داخل منشأة خاصة قائمة كمدراء - رياديون مسئولون على إنشاء منتجات أو خدمات جديدة أو أنشطة جديدة صلب المنشأة .
- أو موظفون رياديون في جهات ذات العلاقة بمجال ريادة الأعمال و مؤسسات تدعم و تساند و ترشد رواد الأعمال من جهات -حكومية أو أهلية (غير حكومية) و مصارف و بنوك و شركات ذات رأس المال الجريء و غيرها .
- أيضاً أن يعاونوا خبراء أو مستشارون أو مدربون أو مرشدون متعاونون مع مكاتب استشارية وتدريب في ريادة الأعمال.

- ريادة الأعمال تتواجد في المجال العملي التطوعي الخيري وأيضاً تتواجد في القطاعات الحكومية وفي المؤسسات ، فتواجدها لا ينحصر في جانب ولكن تمتد لمختلف الجوانب وفي جميع الأماكن.
- الأصل هو أننا نملك مشروعاً خاصاً بنا لكسب الرزق ، والطارئ الجديد على الساحة هو موضوع الوظائف.

## الشركات الكبيرة أصبحت تتوجه إلى

- تصغير حجمها لأن المنظمة عندما تكبر ويزيد عدد المستويات الإدارية فيها تصبح مترهلة وينشأ فيها مايسمى البيروقراطية وهذه عادة تقتل الإبداع والابتكار.
- التعاقد مع رواد الأعمال للقيام ببعض من الأنشطة التي تحتاجها.
- منح رواد الأعمال اسم الشركة حتى دارسو الأعمال باسمها.
- المشاريع الريادية تتسم بأنها رشيقة واستجابتها سريعة للمنافسة في السوق وفي اقتناص الفرص الجديدة بتقديم سلع وخدمات قيمة مضافة ومطلوبة للمجتمع ، لذلك هنالك اهتمام كبير بها.
- تقول الدراسات أن الدول المتقدمة تعتمد على رواد الأعمال
- تصنف اقتصاديات الدول إلى 4 فئات :** دول تعتمد على الموارد وأخرى على الكفاءة ، وأخرى على الابتكار والمعرفة فنجد أن أقوى الاقتصاديات وأكثرها تطوراً هي التي كانت تعتمد على الابتكار والمعرفة

## المواضيع التي سنتناولها في هذا المقرر

- ١- أساسيات ريادة الأعمال.
- ٢- ما هي الصفات والمهارات التي يتمتع بها ريادي الأعمال.. <<مهم>>
- ٣- مفهوم الإبداع والابتكار.
- ٤- محفزات الإبداع ... المحفزات التي تنمي وتزيد المستوى الإبداعي.
- ٥- طريقة تحويل الأفكار الإبداعية إلى مشروع قائم.
- ٦- ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة.
- ٧- ماهي العوامل التي تزيد من نسبة نجاح المشروع ؟ وما هي الأسباب التي تؤدي إلى فشل المشروع ؟.
- ٨- خطة العمل (( المشروع.))
- ٩- كيف أنشئ فريق متكامل يبدأ المشروع..
- ١٠- التمويل ... كيف أحصل على التمويل اللازم للمشروع.



# المحاضرة الثانية

## أساسيات ريادة الأعمال

### تعريف مفهوم ريادة الأعمال ( Entrepreneurship )

مكونة من شقين : Ship / Entrepreneur

وهي كلمة دخيلة غربية حتى في الانجليزية ، فهي من أصل فرنسي مكونه من مقطعين Entrepreneur **رائد الاعمال** وهذه تمثل الحالة الذهنية لرائد الاعمال، بالاضافه الى Ship اي شخص ممتهن مهنة وله خبره في مجاله .

وقد عرفت الكلمه واعتمدت في دول الخليج والمشرق بان مصطلح ريادة الاعمال هو الترجمة للمصطلح الفرنسي السابق وقد قسم الى مقطعين المقطع الاول انه يركز على رجل الاعمال وحالته الذهنية للشخص الريادي ،

### تعريف ريادة الأعمال :

المادة العلمية بها مجموعة من التعريفات ، فمثلاً هناك تعريف موسّع يركّز على أنها (إنشاء جديد) .

وهو أبرز تعريف لريادة الأعمال ، وهو الدخول بجديد يقدم قيمة اقتصادية مضافة ، ويشبع حاجة غير مشبعة في السوق ، وليس كل جديد ذو قيمة ، فلذلك لا بد أن يكون رائد الأعمال

المقطع الثاني: ان الشخص يمتن مهنة لها خبرات ومهارات يجب ان يمتلكها الشخص الريادي ولا يكتفى فقط بحاله الذهنيه. تعريف الكلمة : توضح العلاقة ما بين مفهوم والشخص اللذي يتولى الرياده . نجاح أي مشروع معتمد على رائد الاعمال فاذا كان رائد الاعمال شخص يمتلك حالة ذهنيه والصفات والخبرات سيقود هذا الى نجاح المشروع الريادي واذا كان لايمتلكها فلن يكون لنجاح المشروع حظوظ. مفهوم ريادة الاعمال اصبح من اسس النمو الاقتصادي والتوظيف الامثل للموارد فطبق في

قادراً على إشباع حاجة اقتصادية ( حقيقية ) في السوق ، وقادراً على إدارة المواد بكفاءة لأن الموارد محدودة فيجب الحفاظ عليها وإدارتها والاستفادة منها إلى أقصى حد . رائد الأعمال عندما يبدأ مشروعاً لا تكفيه المواد المتوافرة ، فيجب إدارتها بحكمة وفاعلية ليحقق أهداف المشروع ، ويقدم الشيء الجديد

الدول المتقدمه وحقق نتائج عظيمة نستطيع ان نشاهدها بما نمتلكه من منتجات مبتكره اصبحت الدول النامية ودول العالم الثالث تهتم به لتحقيق نفس الفوائد من جميع البلدان العربية.

رائد الأعمال يعكس الدور المحور الأساسي ، لأنه هو الذي ينشئ المشروع .. وشخصيته لها تأثير كبير في صياغة شكل المشروع وطريقة إدارته ، فهذه خصوصية مهمة جداً تفرق وتميز ريادة الأعمال عن بقية المشاريع الأخرى .

سواء كانت خدمة أو منتج يؤثر في قطاع اقتصادي جديد ، كالحاسوب الذي أثر في قطاع جديد في القرن الماضي ، وهذا النشاط الاقتصادي غير حياة الناس وطريقة تفكيرهم وعملهم ، وهناك علاقة قوية بين رائد الأعمال (أي شخصيته) وريادة الأعمال .

أي لا يمكن أن يكون المشروع ناجحاً إذا كان رائد الأعمال لا يمتلك المهارات والخبرات والسمات الأساسية اللازمة لإنجاح الأعمال ، رائد الأعمال نجاح مشروعه يعتمد على ما يمتلكه من مهارات وخبرات مطلوبة وموارد وإدارة جيدة لهذه الموارد حتى يستطيع من خلالها أن يحقق أهداف المشروع ، وهذا كل ما يتعلق بالتعريف الموسع .

## التعريف البسيط

**إنشاء عمل حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة ،** وهذه العملية أيضاً تتسم بأنها متحولة ومتحركة تتفاعل مع ما يحدث في العالم من تغيرات تحدث في الأسواق وبيئة العمل .  
- حقيقةً هناك كثيرون ينظرون إلى زيادة الأعمال - حتى لو لم ينشئ الشخص الريادي مشروعاً جديداً- على أنها مهارة يجب أن يكتسبها حتى الموظف العامل ، أي يتعلم زيادة الأعمال حتى لو لم يكن لديه ممارسة للعمل الحر ، لتكسبه شخصية يستطيع أن يقوم خلالها في مجاله بعمل جديد ذو قيمة مضافة .  
- وهناك رأي يقول بأن الإنسان يولد ريادياً بطبيعته ولكن البيئة هي ما جعلته تقليدياً ومقيداً .  
- هناك أيضاً في المادة العلمية تعريفاً لرائد الأعمال ألا وهو : **هو المتعهد أو الوسيط بين العملاء والموردين ،** أي الشخص الذي يأخذ المواد ويجري عليها عمليات تحويلية ليقدّمها إلى الزبائن ، ولكن هذا التعريف ناقص ولا يعكس حقيقة رائد الأعمال ، فهو ليس فقط متعهد ، بل هو مبتكر قادر على تحمل خطئه ، ويستطيع أن يكتشف الفرص في السوق ويستغلها بما يملكه من موارد لتحقيق أهداف مشروعه .

- كيف نكتشف أن هذا العمل ريادي أم لا ؟ وكيف نميز أن هذه زيادة للأعمال أم لا ؟

هناك مجموعة من الخصائص المميزة التي تميز المشروع بكونه ريادي أم لا :

### ١- المخاطرة او المغامرة المحسوبة.

- لابد أن توجد المخاطرة ، إن لم تكن عالية فعلى الأقل تكون متوسطة ، أي أن هناك مغامرة وتقبّل لمخاطر الفشل لهذا العمل المنشأ ، فلا يوجد نجاح ١٠٠% .

### ما الفرق بين المغامرة والمقامرة ؟ كلاهما يحتمل المخاطرة ، ولكن الفرق بينهما :

• **المغامرة ،** قبل أن تقوم بها فأنت تُجري دراسة وتجمع أدلة تُشعرك بالاطمئنان بأن ما ستغامر به قابل للتحقق والنجاح ثم تتوكل على الله وتبدأ المشروع .  
• **أما المقامرة** فهي على البركة ، لا تجري فيها معلومات ولا نسعى فيها إلى التحقق والتأكد من أن هناك دلائل تُنبئ بأن ما سنقدم عليه .. احتمالية النجاح فيه أكبر من الخسارة  
**فإنشاء مشروع جديد يكون مغامرة وليس مقامرة.**

### ٢- الابتكار .

### ٣- المبادرة او السبق.

### ٤- شمولية الرؤية (اخذ المشروع بكافة جوانبه).

## تعريف رائد الأعمال:

ينظر له كوسيط يأخذ الموارد من الموردين ويجري عليها عمليات ليقدمها كمنتج جديد مبتكر للعملاء فهو بهذا المعنى يكون المتعهد أو كوسيط ما بين الموردين والعملاء لديه فكرة جديدة ويتحمل مخاطر انشاء المشروع لكسب العملاء

- تدمير خلاق : مثل الآلة الكاتبة وجاء الكمبيوتر ودمرها والبيجر دمره الجوال ونوكيا دمرتها الهواتف الذكية.تأتي ابتكارات جديدة تدمر ماكان سابقا.

## كيف تطورت ونمت ريادة الاعمال ؟

من خلال مجموعه من العلم والخبرة والقدرة على التكيف في البيئه .

لو اخذنا الدول الغربية من القرن العشرين القرن الماضي في السبعينات والتسعينات وجود بيئه ساهمت لوجود كثير من العلماء افادونا ومازلنا نستفيد. هناك عاملان :

### ١- عوامل ثقافيه اجتماعية :

الاسرة المغامرة و المخاطرة.

### ٢- عوامل متعلقة بالبيئه:

القانون السياسي وبنيه تحتيه ونظم للمعلومات ساعدت الدول المتقدمه ومساعدة رائد الاعمال.

## خلق الفرص ( opportunity ) او ايجادها

وهو موضوع مهم فعند السفر تكتشف فرصا ويتطلب من رائد الاعمال أن يسبق الغير ويقتنص الفرصه ويمتلك مهارات لانشاء المشروع. - إذا لدينا رائد أعمال ولدينا فُرص في السوق ولدينا موارد نحتاجها لاقتناص الفرص بالشكل الصحيح .

### نلخص العوامل الداعمة لظهور رواد الأعمال :

١- المجتمع بكافة فئاته من الأسرة والأقارب ، الجميع يجب أن ينظر إلى رائد الأعمال الذي ينشئ العمل ويوفر وظائف للعمل ويعزز اقتصاد البلد على أنه بطل نظرة ايجاييه . ورائد الأعمال في الأمة المتقدمة تُعطى له الفيزا وجنسية البلد المستضيف بسهولة ، فرائد الأعمال عندما يريد أن يهاجر تستقدمه هذه الدول الجاذبة له ، وأمريكا دولة قامت على رواد الأعمال من مختلف جنسيات

العالم ، وظهر تقرير قبل فترة قصيرة يتحدث عن أن نسبة كبيرة من الصينيين والكوريين قد هاجروا من بلدانهم وأنشؤوا مشاريع ريادية ، فأمريكا أصبحت قبلة لمختلف رواد الأعمال من مختلف أنحاء العالم وهذا هو أحد أسرار قوتها ، ونحن لا نشجع على هجرة رواد الأعمال بل نريدهم أن يعملوا في بلدانهم ويخدموا مجتمعاتهم ..

## ٢- التعليم كذلك

ريادة الأعمال أصبحت علماً يدرّس في جامعتنا وغالبية الجامعات تدرّسها ونطمح لأكثر من ذلك وأصبح معظمها يوجد لديه مراكز لدعم رواد الأعمال .

وذكر الدكتور صدقاً بأن هناك العديد من الجهات الداعمة لرواد الأعمال في المملكة العربية السعودية ، ورائد الأعمال إن وضعته في أي مكان ( أمريكا - السعودية - الصومال .. الخ )

فإنه قادر على إنشاء عمل حر كما قال الصحابي ( دُلّوني على السوق ) . البيئة لا نحملها كل الأسباب .

## ٣- هناك ثقافة لابد أن تغير نظرنا في القيام بالمشاريع

فمعظم المشاريع يتبنّاها الشباب في عمر الـ ٢٥ وما قبل ذلك .. والشباب في المملكة يشكلون الأغلبية العظمى حيث تبلغ نسبتهم تقريباً ٧٠% .

## ٤- التطور التكنولوجي :

التكنولوجيا مكّنت من منافسة المنشآت الصغيرة للمنشآت الكبيرة وهذا كان مستحيلًا سابقاً ولكن التكنولوجيا الحديثة كسرت هذا الحادّث وجعلتها تنافس بقوة .

## ٥- طبيعة الحياة ،

فأصبح الشاب والشابة له استقلالية أكبر في اتخاذ قراراتهم وصياغة حياتهم ، فكلّ منهما غير مجبر على أن يأخذ من والديه ماذا يعمل ؟ وماذا لا يعمل ؟ وكيف يعمل ؟ فله كامل الحرية في اتخاذ قراراته .. معظم الأسر تعطي أبناءها الحرية ، لهم أن يعملوا ما يشاؤون وكيفما كان وأينما كان ، فإذا أرادوا إنشاء مشروع فهو قرارهم وليتوكّلوا بعدها على الله .

## ٦- التجارة الإلكترونية :

ساعدت كثيراً في إنشاء قطاعات اقتصادية جديدة ، وهنا في السعودية الكثير من رواد الأعمال الذين استفادوا منها في إنشاء مشاريع مكنتهم من التميز وتحقيق دخلٍ عالي جداً ، وذلك سمح لمن يجد في نفسه القدرة والرغبة في اقتناص فرص جديدة لتحقيقها في إنشاء مشروع عبر التجارة والانترنت .

## ٧- التحول إلى الاقتصاد الخدمي

معظم اقتصاديات الدول حتى اقتصاد السعودية ، معظم الناتج القومي الإجمالي فيها من القطاع الخدمي وذلك هام جداً .. حيث أن كلفة تأسيس المشروع الخدمي أقل بكثير من كلفة تأسيس المشروع الصناعي وصحيح أن المشروع الخدمي يتطلب تكنولوجيا ولكن ذلك ب نسبة أقل من المشروع الصناعي .

وهذا لا يعني أن نتجاهل القطاع الصناعي .. بالعكس فهو قطاع مهم لابد أن نركز عليه ، يعطي القوة للبلد ويعزز اقتصادها وينتج منتجات ذات قيمة مضافة .

- **وهناك نقطة مهمة** ليست كل المشاريع الريادية هدفها فقط السوق المحلي ، ولكن إذا أردنا التميز فلا بد أن يكون هدفنا عالمياً وخارجياً وهذا هو التحدي والنجاح الحقيقي ، وهذا يجلب عملاً صعباً للبلد ، تدخل من خلال زيادة الصادرات ، وموضوع التنوع القائم على الشباب إذا لم تُنشئ مشاريع جديدة فإن اقتصادنا سيقوم على هذه الموارد وهذه لا تبني قوة اقتصادية حقيقية .. فلا بد من أن يقوم كلُّ بدورة كما هو حاصل في الدول المتقدمة ، فالشباب هم من يقومون بإنشاء المشاريع ويبتكرون .

- مثال .. دعم انتاج الكليجا من قبل الأسر المتعففة وتغليفها بشكل مميز وتصديرها عالمياً لكي يتعرف العالم على الحلا السعودي لغايات التصدير الخارجي ، فلا نستهن دائماً بأي فكرة كهذه الأفكار البسيطة . فالإبداع هو أن تأتي بجديد يتصف بالغرابة .

## فوائد ريادة الأعمال :

١- **الاستقلالية** : لا أحد يأمرك ، أنت سيد نفسك ، أنت تقرر ما يجب فعله .. وغير مطلوب منك الاستيقاظ للتوقيع على الحضور والدوام لساعات محدودة ثم تخرج ، أنت تحدد كل شيء .

٢. **فرصة للتميز** : وعندما تنشئ المشروع ، تُظهر تميزك وشخصيتك وتفوقك.

٣. **تحقيق الطموحات** : كل هذا يساعد على تحقيق حاجة من حاجات هرم ماسلو وخاصة الحاجة الأعلى وهي تحقيق الذات والطموحات والفخر والرضا عن النفس .

٤. **فرصة تحقيق الأرباح** : والاكتفاء مالياً .

٥. **المساهمة في خدمة المجتمع** : وأثبتت بذلك أنك أنسانٌ مميزٌ ولست عادياً .

٦. **إيجاد وخلق فرص عمل أخرى للآخرين** : وقدمت فرصةً لمساعدة أبناء بلدك سواء بتوفير أشياء جديدة تشبع رغبات قائمة ، أو توظيف الناس أو تنويع الاقتصاد .. وهذه أمور عظيمة نحن بأمس الحاجة لها

- كثير من رواد الأعمال هم من الفتيات ، ولابد أن ننظر إلى الجزء الممتلئ من الكأس ، وكل ما يقتل طموحاتنا نتجنبه .. دائماً نلقي اللوم على الآخرين أو البيئة ونعفي أنفسنا من المسؤولية .

- كثير من العلماء يقولون أن ٩٠% من النجاح يعتمد على الرائد بعد التوكل على الله ، ومن أراد تحقيق شيء ناجح فلن يعيقه شيء ، والأمثلة كثيرة وهذا شيء حقيقي . - فعلينا التفكير بما يجب القيام به وعدم إلقاء اللوم على الآخرين لأنها نزعة تقتل الإبداع والمبادرة .

- وكما أن للريادة فوائد .. لها مخاطر كذلك .. ولن نقول سلبيات ، وعندما نعرفها .. نعرف كيف نتعامل معها ونعرف الجهات الداعمة لمواجهتها :

الداعمة للاستفادة منها في كيفية قيام دراسة جدوى صحيحة لتكون مهيناً لخوض إنشاء عمل جديد - وفي هذا المقرر سنُعطيكم الطريق المقترح والمبادئ وأسماء الجهات الداعمة وهي كثيرة في المملكة للتعاون مع رائد الأعمال في بداية مشروعه أو بعد انطلاقه أو لاحقاً .

.. وقد نُعاني من الضغوط ، فلديك متطلبات أسرتك ومتطلبات عملك ، فيجب التوفيق بينهما وتحمل المسؤولية الكاملة تجاه مشروعك وتجاه أسرتك ، وإذا خسر المشروع فأنت من سيسدد ديونك ، وهذه المعلومات ليست للتوتر أو الإحباط بل للاستفادة منها في التعامل مع هذا القلق والإحباط والاستفادة من الجهات

ومنها أننا عندما نقوم بإنشاء مشروع ، فيجب علينا ألا نتوقع أرباحاً مباشرة ولكن على العكس من ذلك ، ستكون كلها تكاليف .. فلا بد أن ندفع الكثير على المنتج ونصبر ويكون عندنا نفس طويل وساعات طويلة كذلك خاصة في البداية ، وقد ينخفض مستوى معيشتك كِبداية حتى يقف المشروع على رجليه ليشتهر ويتعرف عليه

هناك مجموعة من المواصفات والمقومات والمهارات التي لا بد أن تتوفر لدى الشخص ، قبل أن يقرر أن يصبح رائد أعمال ، وهي خمس مواصفات :

يتمتع بالخبرة ؟ خاصة وأنه من الممكن أن يكون طالباً ؟ والأرجح أنه نعم ، لا بد من الخبرة المكتسبة سواء من القطاع العام أو الخاص .

داخل المشروع ، أو من البيئات الخارجية ، كالموردين والموزعين والقطاعات الحكومية المختلفة ) .

١- إلى أي مدى أنت تتقبل عنصر المخاطرة ، ولديك القدرة على تحمل الضغوط والمشاق التي يتطلبها إنشاء مشروع جديد.

٤- يجب أن تتمتع بتأهيل علمي ومهارات في المجال الذي تمارسه وكذلك المهارات الأساسية لتشغيل المشروع . وهناك جدلٌ حول الإجابة على هذا السؤال : هل يجب أن يكون الرائد

٢- إلى أي مدى أنت قادر على تقبل روح العزيمة والإصرار والمثابرة .

٣- المهارات الإنسانية والاجتماعية في التعامل مع الآخرين (سواء كانوا ممن يعملون معك

# صفات

## رائد الأعمال

### 1- وضوح الهدف:

الهدف لديهم واضح فهم يعرفون ما يفعلون ، وهذا يعكس أنهم يفهمون كيف تتداخل الأجزاء المختلفة للمشروع مع بعضها البعض وتعمل باتساق ، علاقة الإنتاج بالتسويق بالتمويل بالتوزيع ، فكل ذلك واضح لدى رائد الأعمال فهو ينظر بصورة كاملة للمشروع وهذا يعكس مدى ثقتهم بنفسهم ، ومثابرتهم في ملاحقة أهدافهم وقدرتهم العالية على ضبط النفس والتحكم في سلوكهم ، بحيث يتقدمون نحو الهدف الواضح الذي يسعون إلى تحقيقه بما يمتلكونه من دوافع ذاتية ورغبة في تحقيق النجاح .

### هل هناك فرق بين رائد الأعمال ورجل الأعمال ؟

#### رائد الأعمال :

نظرتة طويلة الأمد ، مستقبلية ، يحب مشروعه ، متمسك به ، يريد أن يخدم مجتمعه من خلال ذلك المشروع .

### 2- الاستمتاع بالعمل

رواد الأعمال بالنسبة للنقطة المتعلقة بالبحث عن أسلوب معين في الحياة ، فإن شأنهم شأن الفنانين ، فهو ليس مجرد عمل يقومون به كي يعيشوا بل أنهم يستمتعون بذلك ، فالعملية الريادية شيء ممتع وميزة أساسية. فالاستمتاع عنصر أساسي في ريادة الأعمال ، فبالرغم من المصاعب والمشاق والعقبات إلا أنهم يستمتعون بهذا الشيء .

### 3- عدم الخوف من الفشل

لا يسيطر عليهم الخوف من الفشل : هناك أشخاص يسيطر عليهم الخوف من الفشل وهؤلاء الأشخاص من الصعب أن يكونوا رواد أعمال ، لأن هذا الخوف يمنعهم من الإقدام والمبادرة والمغامرة ومواجهة المخاطر ، الخوف من الفشل ليس من سمات رائد الأعمال ، فهم لا يخافون من الفشل بل على العكس ، الفشل فرصة لبناء النجاح ، فيتعلمون من الأخطاء حتى لا تتكرر لاحقاً .

### 4- شخصيات حاملة

هم شخصيات حاملة ، أي أنها ليست شخصيات تعتني بأشياء بعيدة عن الواقع بل هي شخصيات لديها حلم كمال قال بعض المفكرين ( I have a dream ) ، أي أنا أمتلك حلماً وأسعى لتحقيقه .

### 5- لايميل للتسويق

ويفسر ذلك أنهم فاعلون ، بمعنى أن لديهم ميلاً نحو الإنجاز وتحقيق ذلك الحلم ، بعيداً عن المماثلة والتسويق .

### 6- لا يستسلم للعوائق

ولا يستسلمون للعوائق ، ولا يعرفون اليأس والإحباط والاستسلام ، بل دائماً لديهم رغبة ملتهبة في التغيير ، وبالرغم من مواجهتهم لعوائق البيئة وأشخاص محبطين إلا أنهم أشخاص مثابرون

#### رجل الأعمال :

نظرتة مادية .. ربحية ، قصيرة الأمد ، يسعى من خلال المشروع إلى تحقيق أكبر قدر من الربح حتى ولو كان ذلك على حساب المجتمع .

# ملخص

## تعريف ريادة الأعمال

### لدينا عدة تعريفات منها:

- ١- أنه نشاط ينصب على إنشاء مشروع عمل جديد ويقدم فاعلية اقتصادية مضافة
- ٢- إدارة الموارد بكفاءة متميزة لتقديم أو ابتكار نشاط اقتصادي و إداري جديد
- ٣- إنشاء عمل حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة (ابسطها).

### العلاقة بين مفهوم ريادة الأعمال ورائد الأعمال

هي أن نجاح أي مشروع ريادي مرتبط برائد الأعمال فإن كان رائد الأعمال يمتلك تلك الحالة الذهنية والصفات والمهارات والخبرات فسيقود هذا إلى نجاح المشروع الريادي والعكس صحيح \* ريادة الأعمال هي كفاية أساسية ، فكثير من الدول المتقدمة والتي حققت نجاح تعتبر ريادة الاعمال مهارة يجب تعلمها مدى الحياة.

### الخصائص المُميزة لريادة الأعمال

١-المخاطر المحسوبة.

٢- الابتكار .

٣- المبادرة.

٤-شمولية الرؤيا.

٥- التفرد.

رائد الأعمال مغامر وليس مقامر ... والفرق بين الاثنين هو أن المغامرة يتم فيها إجراء دراسة

،وجميع الأدلة تؤيد وتدعم اقدامنا على انشاء المشروع بينما المقامرة بدون دراسة وبدون أدلة تدعم الخطوة التي نقدم عليها ( على البركة)

### تعريف رائد الأعمال

ينظر له كوسيط يأخذ الموارد من الموردين ويجري عليها عمليات ليقدمها كمنتج جديد مبتكر للعملاء فهو بهذا المعنى يكون المتعهد أوالوسيط مابين الموردين والعملاء.

### كيف تطورت ريادة الأعمال ؟

### ريادة الأعمال تصقل من خلال مجموعة من الأمور:

منها العلم والخبرة والقدرة على التكيف، فلو أخذنا الدول الغربية المتقدمة في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي لوجدنا أن البيئة ساهمت بشكل كبير في تطور العديد من رواد الأعمال ال ذين بفضلهم وبفضل ابتكاراتهم أصبحنا نعتمدعليها ولانستطيع الاستغناء عنها لذلك هنالك.

### عوامل ساعدت على نمو وتطور ريادة الأعمال

١-عوامل ثقافية اجتماعية.

٢- عوامل متعلقة بالبيئة.

٣- خلق الفرص.

### العوامل الداعمة لظهور رائد الأعمال

١- نظرة المجتمع .

٢- التعليم.

٣ - الحياة المستقلة.

٤- التطور التكنولوجي.

٥- العوامل الاقتصادية والديمقراطية

٦- التجارة الالكترونية.

٧- التحول للاقتصاد الخدمي

### فوائد ريادة الأعمال

١- الاستقلالية.

٢- فرصة للتميز وتحقيق الطموحات.

٣- تحقيق الأرباح.

٤- المساهمة في المجتمع.

٥- إيجاد وخلق فرص عمل لأفراد المجتمع.

### سلبات ريادة الأعمال

١- عدم استقرار الدخل.

٢- المخاطرة .

٣- ساعات عمل طويلة.

٤- مستوى معيشة أقل.

٥- المعاناة من ضغط العمل .

٦- المسؤولية الكاملة .

٧- الشعور بالإحباط والقلق.

### صفات رائد الأعمال "صفات مهمة"

١- وضوح الهدف.

٢- البحث عن أسلوب معين" الاستمتاع

بالعمل "

٣- لا يخاف من الفشل .

٤- شخصية حاملة.

٥- فاعل .

٦- لا يستسلم للعوائق.

### الفرق بين رجل الأعمال ورائد الأعمال

### رجل الأعمال

نظرتة قصيرة المدى ويهدف إلى تحقيق ربح سريع ومستعد للتخلي عن مشروعه بسرعة .

### رائد الاعمال

نظرتہ طویل المدی ومستقبلية وعنده انتماء و  
إخلاق مشروعہ.



# المحاضرة الثالثة

## مدارس اهتمت بدراسة وتفسير سلوك رائد الأعمال (موضوع مهم)

لدينا أربعة مدارس اهتمت بدراسة وتفسير سلوك رائد الأعمال :

١. مدرسة السمات .
٢. المدرسة البيئية .
٣. المدرسة السلوكية .
٤. المدرسة المعاصرة .

### الأولى: مدرسة السمات

ركزت على الشخصية الداخلية لرائد الأعمال ، أي ما هي مجموعة الصفات والخصائص والسمات الداخلية التي تمكنه من إدارة المنشأة بنجاح ، ومن مشاكل هذه المدرسة ، أن الصفات بها كثيرة وهل من الضروري توافرها كلها أم فقط توفر الهام منها ؟ وإلى أي مدى تكون موجودة ، وهناك كذلك صعوبة في الإجماع والقياس عليها .

ولكن هناك دراسات أشارت إلى أهم السمات الهامة في مدرسة السمات ، والتي تميز الشخصية الداخلية لرائد الأعمال وتمكنه من ادارة المنشأة بنجاح وهي :  
الحاجة الشديدة للإنجاز والمنافسة ، الإبداع ، الذكاء ، القدرة على تحمل المخاطر ، القدرة على التفكير الابتكاري ، الميل للاستقلالية ، القدرة على الضبط الذاتي ، العزيمة والإصرار والثقة بالنفس .

### الثانية: المدرسة البيئية

وهي عكس مدرسة السمات ، فهي ركزت على البيئة الخارجية وما تحويه من عوامل خارجية تؤثر في بناء شخصية رائد الأعمال **مثل** : الثقافة والبيئة والحرام الاجتماعي والأسرة والتعليم . **وهناك مجموعة من النظريات الهامة التي خرجت بها المدرسة البيئية ( وهي مهمة وآمل أن تفهموها ) :**

الثقافة/نظرية الجذب والدفع /الأسرة والتعليم

#### -نظرية الجذب والدفع :

هناك عوامل إيجابية تجذب رائد الأعمال ، وهناك عوامل سلبية تدفع رائد الأعمال .

مثال على العوامل الإيجابية (الجاذبة) :

مثلاً أنا أعمل في وظيفة في قطاع حكومي أو خاص ، ثم أجد في السوق فرصة ما ، فأترك الوظيفة وأقتنص هذه الفرصة ، مثل قطاع الاتصالات الذي أصبح الآن جاذباً للشباب ، كونه قد تمت سعودته ، فأترك وظيفتي وألتحق به

مثال على العوامل السلبية (الدافعة) :

أنا أعمل في شركة ، ولكن لا يوجد لديها تقدير لجهودتي ، أو مثلاً أنا غير مقتنع بألية العمل ، فأرفض هذا الواقع واترك الوظيفة وأنشئ عملاً حراً ، فالشيء السلبي هنا هو الذي جعلني أنشئ عملاً حراً .

## ٢- منهج الحراك الاجتماعي

باختصار ، أن الأفراد الذين يعيشون على هامش المجتمع ( المَهْمَشِينَ ) نوعاً ما ، ليس بالخيار ولكنهم مجبرون ، فليس عندهم طريق للوصول إلى الوظائف، فهم مجبرون على ممارسة الأعمال الحرة، فهم لذلك **مسيطرون على القطاع الخاص** ، لأنهم لم يجدوا فرصاً في التوظيف، فيذهبون لممارسة العمل الحر بالضرورة وليس اختياراً وهذا هو الحراك الاجتماعي .

## ثالثاً: المدرسة السلوكية

المنظرون فيها قالوا أن الموضوع لا يعتمد على مجرد سمات شخصية الموضوع سلوك ، ولكن يعتمد على أداء الوظيفة ( الوظائف الإدارية ) بشكل فعال ، وامتلاك الشخص لمهارات سلوكية تستثمرها في تطوير العمل . **وصنفوها إلى نوعين :**

### ١-مهارات تفاعلية

وهي مهارات انسانية ، أهم ما يميزها بأنها تساعد في تكوين وبناء وإنشاء علاقات مع الآخرين سواءً من داخل المشروع أو من خارج المشروع (موردين، موزعين) ، على أسس متينة وصحيحة ، فهي مبنية على أسس المشاركة والتقدير والاحترام والعدالة والعمل بروح الفريق داخل العمل وخارجه .

### ٢-مهارات تكاملية

نستفيد من هذه العلاقات بالجهد الجماعي ، بالتنسيق ، بالتكامل ما بين مختلف الأشخاص .. عاملين ، مديرين ، موظفين وحتى من خارج العمل .. كفريق وجسد متكامل ، ونعتمد على بعضنا البعض ونتعاون على تحقيق الأهداف المحددة والموضوعة سلفاً .

## رابعاً: المدرسة المعاصرة

دمجت ما بين المدارس الثلاثة السابقة ، وركزت على مفهوم الفرصة وقالت إن سلوك رائد الأعمال ناتج عن عاملين رئيسيين :

- ١- ولكن الاحساس (اكتشاف) بالفرصة غير كافٍ .. بل يجب أن يكون هناك ( استغلالاً واقتناصاً ) للفرصة ، ويتطلب ذلك امتلاك المهارات اللازمة لإدارة المواد المتاحة لتحقيق الأهداف
- ٢- وهو أنك تشعر بـ(فرصة) بإمكانك اقتناصها لتُنشئ المشروع، وهذه الفرصة تنتج من شخصيتك أنت كَمُبدع والبيئة المؤثرة التي تعيش فيها، إذ أن هذه المدرسة دمجت بين العوامل الشخصية والبيئة الخارجية والعوامل السلوكية في المدارس السابقة مع بعضها البعض حول محور اكتشاف الفرص و الاحساس بها ثم اقتناصها واستغلالها ..

## ٤-التعليم والخبرة

وأثرهما الكبير في القدرة على حل المشكلات وتعلم المهارات اللازمة لإنشاء المشروع وإنجاحه.

إذ أن هذه هي عوامل البيئة الخارجية التي ركزت على بناء الشخصية الريادية

## ٣- الخلفية الأسرية

الاسره التي تربي على ثقته النفس ينشاء الابناء على الريادة هناك مثل سائد ، بأن يقال : تاجر من ظهر تاجر أي أنه عاش في أسرة اشتهرت بالتجارة كأن تكون أمه تاجرة أو أبوه أو عمه أو خاله .. فهو بذلك يعيش في بيئة ريادية تمارس ريادة الأعمال ، فتكسبه الثقة بالنفس والاستقلالية والرقابة الذاتية ويحافظ على تقليد العائلة في ممارسة العمل الحر وإنشاء المشروع وإدارته .

هناك ملخص للمدارس الأربعة ( في المادة العلمية ) وما ركزت عليه كل مدرسة :

- ١- مدرسة السمات التي ركزت على الشخصية الداخلية لرائد الأعمال .
  - ٢- المدرسة البيئية ركزت على عوامل مؤثرة متعلقة بالثقافة ومتعلقة بنظرية الجذب والدفع ومنهج الحراك الاجتماعي والخلفية الأسرية وكذلك التعليم والخبرة .
  - ٣- المدرسة السلوكية وركزت على الأداء المبدع الانتاجي في المنظمة ، هذا الاختلاف عن وجود مهارات تفاعلية وتكاملية .
  - ٤- المدرسة المعاصرة تمزج ما بين السمات الشخصية لرائد الأعمال والمؤثرات الموجودة في البيئة ووجود مهارات إدارية تساعد رائد الأعمال على النجاح .
- وأضفت المادة العلمية كذلك مجموعة أخرى من السمات وهي تكرار للصفات التي ذكرناها.

## مدخل لتصنيف رواد الأعمال

كان هناك حاجة ل تصنيف رواد الأعمال المتقدمين إلى الجهات الداعمة وصنّاع القرار الذين يحتاجون إلى تصنيف رواد الأعمال .للحصول على الدعم وانشاء مشروع خاص.

عبدالله ٢٠٠٤ قدّم تصنيفاً أعتُمد من كثير من الجهات الداعمة ، حيثُ صنّف أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة مجموعات :

- ١-المجموعة الأولى أصحاب المنشآت الذين ليس لهم سابق خبرة عملية ، أي التي لم يسبق لأيّ منهم امتلاك منشآت ويسعى لتكوين منشأة جديدة .
- ٢-المجموعة الثانية أصحاب خبرة غير متصلة ، أي أنه كان لديهم مشروع ، وتخلصوا منه وتركوه لأي سبب من الأسباب لفشله ، أو لعدم توفّر الوقت .. وتخلّصوا منه إما بالبيع أو الإفلاس ولكن مع ذلك .. لا زال لديهم الهاجس والرغبة في إنشاء المشروع ، لذلك تقدموا إلى الجهات الداعمة .
- ٣-المجموعة الثالثة أصحاب خبرات متصلة ، يمتلكون ويديرون حالياً منشأة واحدة أو أكثر وتقدموا إما لتطوير منشآتهم القائمة ، أو إنشاء مشاريع جديدة وهي أكثر المجموعات تقدماً .رواد متسلسلين. وهذا التصنيف كان مثيراً جداً لصنّاع القرار والجهات الداعمة .

## الإبداع والابتكار: وريادة الأعمال

ماذا نقصد عندما نقول إبداع وماهي سمات المبدع؟هناك ثلاثة مداخل باختصار :

**المدخل الأول:** ركّز على أنه عملية فكرية ذهنية وهبة أودعها الله في الفرد .( إعادة ترتيب ماتعرفه ومالاتعرفه).

**المدخل الثاني:** ركز على موضوع تحقيق الإنتاج الجديد ذو القيمة ، وهذا ما يظهر في تعريفات من تبنوا المدخل الثاني :

**تعريف روشكا ١٩٧٩:** " النشاط أو العملية التي تقود إلى إنتاج يتصف بالجودة والأصالة والقيمة من أجل المجتمع "

**البناء لغة:** أبدعت الشيء اخترعته على غير مثال سابق . **والمبدع:** هو المنشئ أو المحدث الذي لم يسبقه أحد

فهي متعلقة جميعها بفكرة أساسية وهي أن تخرج بجديد ذو قيمة .

**المدخل الثالث :**

وهو السائد حالياً، دمج ما بين المدخلين السابقين ، دمج ما بين كونه عملية فكرية ذهنية ينتج عنها شيء جديد تؤدي للتوصل إلى الحلول أو الأفكار أو المفاهيم أو التغيرات الفنية والنظريات والأعمال التي تكون جديدة وفريدة ذات قيمة .  
**الاول ذهنيه الثانيه انتاج جديد الثالثه جمعهم.**

## من أين يأتي الإبداع بيولوجياً ؟

يتكون الدماغ من شقين : أيمن وأيسر .. والإبداع ينشأ في المنطقة اليمنى من الدماغ .

## من أشهر النماذج ، نموذج نصفي المخ ( الأيمن والأيسر ) :

### ١- المنطقة اليمنى :

مرتبطة بالعمليات الإدراكية المرئية الشكلية ( البصرية ) وهي تتحكم بتحريك الجزء الأيسر من الجسم وتتحكم بالوظائف المرتبطة بالحدس والانفعال والإبداع واستخدام الخيال والتأمل ، فمثلاً الأشخاص المصابون في الشق الأيمن لديهم خلل في الوظائف اليسرى .

### ٢- المنطقة اليسرى :

مرتبطة بالعمليات الإدراكية السمعية واللفظية وهي تتحكم بتحريك الجزء الأيمن من الجسم وتقوم بالدور التحليلي وضبط الكلام والتفكير النقدي والتحليلي والمراكز العصبية .  
الدماغ ينظر له كعضلة وإن لم يَمرن او لم يستخدم يَضمَر ، حاله حال باقي أعضاء الجسم . بحاجة لتدريب .

## ماذا نفعل حتى نكون مبدعين ؟

### التمرين وحل المشكلات.

## من الوسائل اللازمة المساعدة لتحقيق الإبداع ، ما يلي

- ١- التأمل والتفكير
- ٢- القراءة الواعية قراءة قصص المبدعين .
- ٣- الاحتكاك بالمبدعين ( صاحب صاحب ) .
- ٤- السفر والاطلاع على تجارب الآخرين
- ٥- حل المشاكل بطريقة إبداعية .
- ٦- حل الألغاز الموجهة لعضلات المخ المختلفة .-
- ٧- النظر في التاريخ والتأمل .
- ٨- تحليل أي مشكلة قبل حلها
- ٩- تنمية المواهب والهوايات العقل السليم في الجسم السليم ( رسم ، تأليف ، .. )
- ١٠- تنمية القدرات مهارات الحاسوب ( كمبيوتر ، مهارات سمعية ، .. )

فهذه الوسائل جميعها تزيد المخزون المعرفي وتزيد قدرتنا على التفكير ، وتساعدنا على أن نكون أكثر إبداعاً .

## الفروق بين النصف الايمن والنصف الايسر

الأشخاص ونصفي الدماغ : خصائص الأشخاص بحسب استخدامهم لأي منطقة من الدماغ (الجدول مقتبس من تفريغ الأخت نائلة العياف)

من يستخدم النصف الأيسر	من يستخدم النصف الأيمن
١- يفضلون الشرح اللفظي اللغوي	١- يفضلون الشرح العملي
٢- يستخدمون اللغة والتركيز	٢- يستخدمون الصور العقلية
٣- يعالجون المعلومات بالتتالي	٣- يعالجون المعلومات بطريقة كلية
٤- ينتجون الأفكار بالمنطق	٤- ينتجون الأفكار بالحدس
٥- يفضلون الأعمال التي تتطلب تفكيراً محسوساً	٥- يفضلون الأعمال التي تحتاج الى تفكير مجرد
٦- يركزون على عمل واحد دائماً	٦- ينشغلون في أكثر من عمل في وقت واحد
٧- يفضلون النشاطات التي تتطلب البحث والتنقيب	٧- يفضلون أنشطة التأليف و التركيب
٨- يفضلون الأعمال المنظمة المرتبة	٨- يستطيعون الارتجال بسهولة
٩- يفضلون الخبرات المحددة	٩- يفضلون الخبرات الحرة غير المحددة
١٠- يفضلون التفاصيل	١٠- يفضلون الأفكار العامة
١١- يواجهون المشكلات بجدية	١١- يواجهون المشكلات دون جدية

## الاکثر إبداعاً هم من تسيطر لديهم المنطقه اليمنى

### المنتج الإبداعي

هو ما ينتج عن عملية الإبداع ، إما شيء محسوس وملمس ، أو غير محسوس وملمس كالأفكار والمخططات الهندسية ، فلا يشترط دائماً أن يكون المنتج الإبداعي محسوساً وملمساً

### سمات الإبداع

خمس سمات أساسية :

#### ١-الطلاقة :

الطلاقة الفكرية أو التعبيرية / لغوية ، أو الطلاقة الترابطية (قدرة تكلمة الشيء). والطلاقة هي القدرة على إنتاج أكبر عدد من الأفكار خلال مدة زمنية معينة .

#### ٢-المرونة :

مرونة عفوية / تلقائية ، المرونة التكييفية . والمرونة هي القدرة على التكيف مع المشاكل المستجدة ، عكس الجمود والتصلب .

#### ٣- الحساسية للمشاكل :

احساس مرهف وقدرة عالية على التعرف على المشكلات في الموقف الواحد. أي يستطيع تشخيص المشكلة والرؤية من زوايا مختلفة ويساعد ذلك على إيجاد الحلول

للمشكلة ، فكما يُقال إذا عُرِفَ السبب بطل العجب ، فمعرفة المشكلة الحقيقية تؤثر على إيجاد الحل .

#### ٤-الأصالة :

وهي إنتاج جديد أصلي لا يتم فيه تقليد الآخرين ، وغير مألوف .

#### ٥- مواصلة الاتجاه :

الطريق والهدف واضح بالرغم من المشتتات والمعوقات ، ولكن طريقنا واضح وهدفنا الانخراط في العمل الريادي ونسعى إلى إنشاء مشروع ناجح.

# المحاضرة الرابعة

## عوامل دعم الإبداع تصنف الى نوعين

### ١- البيئة الداخلية

المألوف والمعتاد يتعامل مع الافكار الجديدة يبحث عنها يتمتع ب التحدي والحماس والخيال ويفكر بطريقة إيجابية

بالبيئة التي ينشأ فيها الإنسان اما ان تكون داعمه او معيقة . ومن الامثله عليها ان يكون الشخص ذا تفكير خاص يحاول ان يخرج عن

يمكن ان نتحكم بها ، لنا سيطرة عليها وهي بيئة تعزز او تعيق الإبداع وهي مرتبطة بطبع الشخص نفسه وقدراته الشخصية التي تتأثر

### ٢- البيئة الخارجية

تقوم على الثقة المتبادلة والتعاون المثمر وتشجيع الأفكار الجديدة وتوفير الوقت اللازم للإبداع وتحقيق تكافؤ الفرص . اذا كان المجتمع يشجع لها يكون داعم ومنمي للإبداع والعكس بالعكس

للإبداع كأن يعطي الحرية للإفراد بالتفكير بطريقة مستقلة وان يوفر لهم الامن النفسي والاجتماعي ، وان يشجع الشورى في المنزل في بيئة الدراسة و في بيئة العمل التشجيع على التجربة والمغامرة والتحدي ، ثقافة المجتمع

تمثل المحيط الذي يعيش فيه الإنسان ، قدرة الانسان بالتغيير محدودة مقارنة في البيئة الداخلية وهي تنبع من الأسرة والدراسة او بيئة العمل او البيئة الكلية المحيط الاقتصادي والسياسي، اي ان المحيط قد يكون مشجع

ومن ذلك نستخلص أربعة مقومات أساسية مستمدة من كل من البيئة الداخلية والخارجية :

١. التعليم والتدريب له آثار إيجابية في تنمية الإبداع كالتفكير الإبداعي وتحليل وحل المشكلات .
٢. استخدام أسلوب حل المشاكل الإبداعي ضمن فريق العمل .
٣. بيئة المنظمة التي تشجع على التعليم من خلال التجربة والخطأ وذلك في المنظمات الداعمة للإبداع ، فهناك منظمات أخرى غير متساهلة في التجارب وهي المنظمات المعيقة للإبداع .
٤. الاتصال وهو وسيلة للتواصل بين الأشخاص وفرق العمل والإدارة .

## عوائق الإبداع وتصنيفات ودراسات على عوائق الإبداع

ومن أشهر الدراسات والتصنيفات ، دراسة أجرتها أمابيل ( ١٩٨٦ ) ، فقد صنفت هذه العوامل إلى خمسة عوائق كالتالي :

### ١. التقويم المتوقع من قبل الآخرين :

الاهتمام الكبير بنظرة الآخرين وكيف سيقومون مانقوم به من اقول او افعال وهذا يقيد الإبداع هذا عامل معيق للإبداع فالمبدعون بصفة عامة لا يحبون أن يقيمهم الآخرون وهذا يعكس ثقتهم بنفسهم ، فكلما زاد تقييمهم قلّ إبداعهم .

٢. **المبدعون لا يحبون المراقبة والإشراف الدائم**: لأن المبدع سيكون همّه أن يرضي المراقب أو المشرف ويقدم ما هو مطلوب منه فقط وهذا يقتل المبادرة والمبادرة لدى الفرد .

٣. **المكافأة**: أثبتت الدراسات ان الانسان عندما يقوم بعمل يستمتع به لأنه يشعر انه يقدم رسالة ولكن عند حصوله على مكافأة مادية او معنوية فإن ذلك يقلل ويقتل الإبداع

٤. **الاختيار العقيد**: أي يحدّد لك الخيارات ويلزمك بمجموعة منها ويجب ألا تخرج عن هذه الخيارات بل تختار منها وهذا يقتل الإبداع ويحد من مجال التفكير إذ لا بد أن يترك لك الحرية لاختيار الأفكار التي تعتقد بأنها صحيحة ولم تخطر لهم.

## ٥. التوجه الخارجي :

الشخص الذي يهتم كثيراً بالعوامل الخارجية ، أقل إبداعاً ممن يهتم بالعوامل الداخلية وبنفسه وقدراته .. فإذا سيطرت عليك فكرة أن تُرضي البيئة وتدرسها فإنها ستقتل الإبداع وستوجهك وتقارنك بالخارج وليس بالداخل .

هناك تصنيف آخر لعوائق الإبداع ، حيث صنف العوائق إلى ثلاثة عوائق من خلال دراسات وقع ذكرها المرجع :

١-عائق الاعتقادات الخاطئة .  
٢-عائق الاعتياد / العائق الذهني .

٣-عوائق الاعتقاد (التفكير السلبي المتشائم ، الخوف من الفشل).

( وذكر الدكتور أن تصنيف أمابيل كافي )

## الابتكار وريادة الأعمال

هل هناك فرق بين الإبداع والابتكار ؟

**الإبداع** هو عملية ذهنية تتم في العقل تهدف إلى أفكار ونظريات وعمليات جديدة غير مألوفة .

**الابتكار** هو تطبيق الإبداع على أرض الواقع بأن تستفيد منه من خلال قيمة مضافة للمجتمع مثل مشروع اقتصادي يضيف قيمة اقتصادية للمجتمع أو مشروع تجاري يقدم قيمة اقتصادية واجتماعية .

## مفهوم الابتكار :

يتعلق بإنتاج وتوزيع واستخدام المعرفة بطريقة جديدة واقتصادية ، وهذا يحقق الميزة التنافسية للمشاريع الريادية .

ف المنتجات التي نشاهدها كانت إبداعاً ثم تحولت إلى ابتكارات ، والدول تهتم كثيراً بتشجيع الابتكار فهناك مقترحات قدمتها المادة العلمية لصناع القرار وواضعي السياسات وهي:

١- تشجيع ريادة الأعمال والابتكار وتنميتها من خلال وضع سياسة عامة يشارك فيها أكثر من جهة مختصة .

٢- الاهتمام بوضع سياسة إبتكارية تشجع على تحويل المعرفة ( الإبداع ) إلى قيمة اقتصادية وتجارية ( الابتكار ) .من خلال انشاء المشاريع

٣- تشجيع حاضنات التقنية والتي بدأت تنتشر في المملكة وتساهم في تنمية الابتكارات

والاختراعات العلمية ومن ثم تحويلها إلى مشروعات تجارية .

٤- تهيئة البيئة التعليمية والتي من أهدافها التشجيع على الابتكار . وخاصة الجامعات سواء الأهلية أو الحكومية ، والتي تساعد على الشراكة ما بين القطاع العام ومؤسسات وشركات القطاع الخاص ، ليتعاونوا على احتضان وتبني الابتكار والاستثمار في الابتكار.



## تمرين / مهم

### إلى أي مدى أنت مبدع ؟

نستطيع من خلال مؤشرات معينة ، أن نميز الشخص المبدع من غير المبدع عن طريق العبارات التالية :

بعض العبارات التي تدل على الشخص المتميز بالإبداع :

- أحياناً أعبّر عن آراء تزعج الناس

بما أنّ رضا الناس غاية لا تُدرَك .. فلا بدّ أن يطرح أفكاراً جديدة قد لا تعجبهم .

- احترام الذات قبل احترام الآخرين

وهذا بديهي فمن لا يحترم ذاته لا يحترمه الآخرون .

- أستطيع التخلي عن الكسب السريع والراحة من أجل الوصول إلى أهدافي  
عنده عزيمة وإصرار وينظر للمكاسب على المدى الطويل ولا ينظر لما بذله  
من جهود .

بعض العبارات التي تدل على الشخص المقاوم للإبداع :

- احرص كثيراً على كيفية تقويم الآخرين لي

كأن تسأل أحدهم : ما رأيك في ؟ كيف تنظر إلي ؟  
... فهذا يُضعف من ثقة المبدع ويقاوم إبداعه .

- إن الاحساسات الداخلية لا يعتمد عليها في حل المشكلات

بل على العكس ، كثير من الاحساس الداخلي يقودنا إلى اختيار القرارات الصحيحة وهذا يعكس ثقفتك بنفسك واعتمادك عليها مصداقاً للقول ( استفت قلبك وإن أفتوك ) .

المضمونة في المستقبل هم أشخاص مقاومون للإبداع .

- عند تقويم المعلومات تهمني مصادرها أكثر من مضمونها

الأصل أن يهتم بمضمون الخبر أكثر من المصدر ، ولكن هناك البعض ممن إذا ما وثق بالمصدر قال بأن كل شيء يأتي منه صحيح وينفي جميع المصادر التي لا يؤمن بها .

- أكره الأمور الغامضة وغير المتوقعة

بل على العكس ، لا بدّ من تقبل الغموض غير المتوقع ، كثير من الناس يتقبلون الغموض في الحياة لا يخافون منه ولا يخشونه ويعتبرونه جزءاً طبيعياً من الحياة . والبعض الآخر يحبون أن تكون الأمور واضحة ومضمونة ١٠٠% وهذا يقتل الإبداع ، والأشخاص الذين يتبنون هذه النظرة التي تبحث عن الوضوح الكامل والأمور

٥-الإخلاص .

٦-الأساس .

٧-المعرفة الصحيحة .

٨-تجنب المصائد .

محفزات الإبداع والابتكار ( وهي ثمانية ) :

١-الصفات الشخصية لرائد الأعمال .

٢-الفكرة .

٣-الرؤية .

٤-الابداع والخيال .

## المحفز الأول : الصفات الشخصية لرائد الأعمال والتي تدفعه للإبتكار والإبداع :

١-موظف صعب وعُرضة للفصل من العمل :

وذلك لأن لديه استقلالية ، لا يأخذ الأمور كَ مسلّمات ، فوظيفته المستقلّة تُزعج من حوله وتجعله عرضةً للفصل .

٢-صعب الانقياد :

لديه استقلالية ويتحمل المسؤولية وهذا ما يدفعه كثيراً إلى ترك العمل في شركة معينة ليبدأ عمله الخاص .

٣-ناقد لما حوله والبحث عما هو إيجابي : ناقد ولكن ليس بطريقة سلبية بل حبه للتطوير والتجديد والتغيير والخروج عن المألوف يجعله ناقداً لما هو معتاد بدليل وحجة .

٤-قائد :

القيادة تتشابه مع الريادة ، فالريادة علم وفن شأنها شأن القيادة ، ويكتسب الرائد خبرة القائد يوماً بعد يوم بفاعلية وكفاءة ومن ذلك الشجاعة والالتزام والجد والمثابرة والتوجه نحو الهدف والحماس والعقلانية والرغبة في مساعدة الآخرين على النجاح.

# المحاضرة الخامسة

## محفزات الإبداع

المقصود فيها فكرة المشروع الجديد ، يجب أن تكون جديدة وغير مسبوقة وتتناسب مع قدرات رائد الاعمال ومهاراته أي يكون قادر على تنفيذها وتحقيقها ، ورائد الاعمال تفكيره كبير وخياله واسع ويأتي بفكرة لمشروع جديد يتناسب مع ما يمتلكه من صفات ومؤهلات .

**المحفز الثاني (الفكرة) :**  
**ايهما اهم الفكره ام رائد الاعمال ؟**  
أي فكرة المشروع ، اتفقنا على أن تكون جديدة وغير مسبوقة نابعة من الريادي نفسه وتتناسب مع قدراته ومهاراته .  
والريادي تفكيره كبير وخياله واسع ويأتي بفكرة لمشروع جديد يتناسب مع ما يمتلكه من صفات ومؤهلات .  
لذلك يجب ان ينصب اهتمامنا أن نطور من مهارات وقدرات رائد الاعمال

## المحفز الثالث ( الرؤية )

هناك مجموعة من الأمور التي توضح ماذا نقصد من الرؤية ؟

- ✓ شخصية تجد الإجابة بينما لا يعرف الآخرون حتى الأسئلة .
- ✓ والرؤية هي فن رؤية الأشياء غير المرئية .

✓ ليس لرائد الأعمال فكرة فقط بل رؤية ، فهي شخصية بعيدة المدى لها رؤية شاملة وواسعة تستطيع أن ترى الأشياء التي لا يراها الآخرون ✓ شخصية تبحث عن الفرص بينما يجد الآخرون المشاكل فقط .

## المحفز الرابع ( الإبداع والخيال ) :

هناك من يقول (امتلاك الخيال والافق الواسع شيء أهم من المعرفة) لأن المعرفة قد تكون مقيدة ومقلدة

هنا رائد الاعمال من سماته انه لا يضيق تفكيره في نطاق محدد بل يعطي مجال واسع للافكار الجديده يمتلك عقليه متفتحة لا تلغي الاحتمالات تعطي جميع الاحتمال فرص متساوية لان الحل قد يكون في احتمال لم ينظر له الآخرون ولم يعيروه اهتماما كبيرا.

## المحفز الخامس ( الإخلاص ) :

رائد الاعمال يكون مخلص اولاً لنفسه باستغلال ما يمتلكه قدرات ومهارات مواطن القوه التي يتمتع بها مخلص لفكرته التي خرج بها ، وتجده مخلص في مساعدة الآخرين .

## المحفز السادس (الأساس) :

نحن ذكرنا في المحاضرة الماضية ايهم اهم الفكره ام رائد الاعمال ؟  
وكانت الاجابة ان رائد الاعمال هو الاصل  
الفكرة قد تفشل ورائد الأعمال سيخرج بفكرة جديدة ويطبقها وتنجح ..

فالأساس هو رائد الأعمال لانه مصدر الافكار من حيث مهاراته وقدراته  
التي يستغلها ويطورها ويستطيع من خلالها اقتناص الفرص في جانب  
العلم وجانب الفن.

## المحفز السابع / المعرفة الصحيحة :

هناك معارف يجب ان يمتلكها رائد الاعمال لانه يحتاجها ولانها اساسيه

- ✓ يجب ان يكون لديه معرفة في المجال الذي يرغب في انشاء مشروعه به
- ✓ يجب ان يمتلك مهارة التخطيط .
- ✓ الموارد البشريه وبالذات كيفية اختيار الأشخاص المناسبين ذوي الخبرة والمعرفة الذين تحتاج إليهم وسوف يعملون معك ويقومون بإنجاح مشروعه.

## المحفز الثامن ( تجنب المصائد )

- ✓ النظرة السلبية التي قد تسيطر على الاخرين وهي من الامراض  
المعدية
- ✓ الغرور أي المبالغة في الغرور يجب أن يكون واقعياً ، ولا يغتر بعروضه  
من منتجات وخدمات قد تُنسيه تقييم ما إذا كان العملاء يرغبون  
فيها وقادرين على شرائها ، فيجب أن ينظر إلى الواقع بعيون العملاء

- ✓ لأنهم هم من سيشترون المنتج ولن يشتروا المنتج إلا إذا كانت هناك  
حاجة ورغبة لدى هؤلاء المُشترين ، فهم سادة الموقف بالسوق .
- ✓ وضع مجموعة من التنبؤات ( المتشائمة على حد أكبر والمتفائلة أيضاً )  
، فلا بد أن تكون الشخصية وسطية ومُتّزنة .

## دوافع إنشاء المشروع الصغير

الدوافع دائماً من داخل بيئة الشخص اما المحفزات فمن البيئة الخارجية

ما هي الدوافع الحقيقية لإنشاء المشروع الجديد ؟

إن سلوك الإنسان تحركه مجموعة من الدوافع و المتغيرات النابعة من  
القوى الداخلية للنفس البشرية و التي تكسبها من البيئة المحيطة وهذه  
الدوافع تختلف من شخص لآخر

١. أسباب مالية : تحقيق دخل وربح إضافي ، تحقيق الاستقرار والأمن  
الوظيفي
٢. أسباب اجتماعية : كسب مركز ومكانة اجتماعية ، التقدير والاحترام.

٣. أسباب عائلية : تحقيق أمن ومستقبل الأولاد والأسرة ، استمرار  
النشاط العائلي في مشروعات الأعمال والمحافظة على تقاليد العائلة  
وعلى مشروع العائلة .
٤. أسباب تحقيق الذات : مثل الاستقلالية وعدم الرغبة في العمل لدى  
الآخرين واستخدام قدراته وخبراته في إنجاز مشروعه الخاص

الدوافع هذه يجب ان تكون مستمرة حقيقية ويؤمن بها الفرد دائما ويسعى اليها ، يجب ان تكون لها اولوية قصوى في حياته وليس عند اول عائق او هدف اخر يتركها وينشغل عنها لأن نجاح ريادة الاعمال يتطلب تفرغ والتزام ومثابرة .

## تحويل الفكرة الى مشروع

مزاولة العمل الحر يتطلب التركيز على ثلاثة عوامل رئيسيه لتحقيق النجاح :

### ١- صاحب العمل

صاحب العمل الريادي الذي يقوم بالعمل ولا بد من توفر قدرات شخصية ومهارات فنية وتقنية وإدارية متخصص ، يقوم بتوظيفها حتى يدير مشروعه ومنشأته بشكل صحيح .

### ٢. المنشأة

توفر المواد اللازمة لإنشاء المشروع و تشغيله (مادية أو معنوية).

### ٣. البيئة

البيئة التي يعمل بها هو ومنشأته ، وتتكون من مجموعة من البيئات الفرعية ، الاجتماعية والاقتصادية والمعلوماتية والثقافية ، ولا بد من أن تؤخذ بعين الاعتبار لاستغلال ما يمكن توفيره من فرص وتجنب التهديدات .. ولا بد كذلك من أن تكون العوامل متوازنة فيما بينها لينجح العمل الحر.

# المحاضرة السادسة

## مصادر الافكار لإنشاء المشروع

### ١- الخبرة الشخصية السابقة

( التعليمية ، العملية ، التدريبية ) وتكون مختزنة في عقلك أنت وتمكّنك من اختيار فكرة جديدة .

### ٢- التعليم والتدريب .

### ٣- المصادر الرسمية :

الخارج فلماذا لا نخرج بفكرة لإنشاء مشروع لتوفير تلك المواد محلياً عوضاً عن دفع العملة الصعبة لاستيرادها من الخارج وعوضاً عن الشراء من مصانع خارجية توظف عمالة خارجية ، فلم لا ننشئ مصنعاً نوظف فيه أبناء الوطن ونوفر من خلاله العملة الصعبة .

هناك جهات رسمية توزع كُتبيات وتُنشر على الانترنت هذه الكُتبيات وكذلك الأدلة لتساعدك على اختيار فكرة المشروع ، مثل الغرفة التجارية تضع دليلاً بشكل مستمر للفرص الاستثمارية في المملكة ولقائمة الواردات التي تدل على أن هناك مواد لها حاجة كبيرة في المملكة ونستوردها من

### ٤- المعرفة بالعلاقات الصناعية :

علاقات بمزارع ومصانع تمور وأنشئ مشروعاً يعتمد على التمور لإنتاج سلع جديدة ، أو أن تكون شركات تحتاج إلى مدخلات غير موجودة في السعودية فأنشئ مشروعاً ينتج هذه المدخلات .

وبالمصانع والشركات التي تستطيع أن تأخذ أفكار لمنتجات ، فعلى سبيل المثال قد تكون مخرجات شركة أخرى حافز لك لإنشاء مشروعك للاستفادة من تلك المخرجات والاعتماد عليها لإنتاج منتجات أخرى ، فقد تكون لي

### ٥- التقليد والمحاكاة مع التميز في ا لمعرض من منتجات :

أقلد وأحكي مشروع قائم وفي هذه مخاطرة من حيث الدخول كمنافس مباشر للشركة القائمة ، فلا بد من وجود التميز والتنوع في المنتجات والتواجد في قطاع أو سوق غير مخدوم ويستشير أصحاب الخبرة الذين قد يكونون أكاديميين أو أصحاب خبرة سابقة .

### هناك طرق كثيرة لإنتاج الأفكارالابداعية :

- عصف ذهني .
- أسلوب المقابلات
- طريقة مجموعات التركيز.

## الفكرة وأثرها على نجاح رائد الأعمال

- ✓ الفكرة هي نتاج للعمل الدءوب والإلهام.
- ✓ ان الافكار موجودة ولكن العبرة في التنفيذ .
- ✓ يجب ان ندرس الافكار .
- ✓ لا نقتصر على فكره واحدة بل نقارن بينها وبين العديد من الافكار لنحصل على افضل النتائج.

## التفكير التخيلي الإبداعي

نوعان هما :

### ١- التفكير العمودي :

تفكير تقليدي والهدف منه أن تختار الفكرة وتسير هذه الفكرة بطريقة منهجية ومتسلسلة خطوة بخطوة ، ومحاولة أن نحلل كل خطوة قبل الانتقال للخطوة الثانية ، ولذلك نتحقق من أن الخطوة الأولى صحيحة قبل الانتقال إلى أخرى ، لذلك نركز على ما هو صحيح وخطأ ، ونستبعد ما هو غير مناسب أو غير مألوف ،

لأننا نعتمد فيه على ما نمتلكه من معرفة وما هو مألوف ، لذلك نحن نركز على المشكلة أو الفكرة التي نناقشها فيكون التفكير متسلسلاً ومتتابعاً ويسير بخطوات متتابعة ومنطقية وناقدة .

### ٢- التفكير الأفقي :

غير خطي ولا متسلسل ، طبيعته تنبؤية استباقية وهدفه أن تولد أكبر عدد من الأفكار

الجديدة الغريبة الغير مألوفة ، لذلك لا نركز كثيراً على أن هذا صحيح وهذا خاطئ ، نأخذ جميع الاحتمالات ولا نسير بطريقة متسلسلة نمطية خطية ، بل نقفز ونعود وندور ، وفي التفكير الأفقي نأتي بأشخاص ذوي معرفة وعلم ودراية بالموضوع المبحوث للخروج بأفكار جديدة لمشروع معين .

## الخطة

نظرا لاهمية الخطة يجب ان يعد كل رائد اعمال خطة لمشروعه.

هي أداة تنظيم وتحليل وتقييم المعلومات التي تم جمعها رائد الاعمال أي صاحب المنشأة الصغيره ، وهذه مهمة جداً وأساسية ، جزء كبير من هذه المعلومات يجمع مباشرة من صاحب المنشأة ولكن يستعان بأخرين من أجل جمع المعلومات لتلافي المخاطر والفشل

### الخطة لها مسميات عديدة

- خطة المنشأة .
- التخطيط للمشروع .
- مخطط الأعمال .

في الخطة نجمع معلومات لنحدد نقاط قوتنا ونقاط ضعفنا وما هي الفرص الموجودة في السوق وما هي التهديدات الموجودة في السوق استغلال نقاط القوه ومعالجة نقاط الضعف لنقتنص الفرص المتاحة في السوق ونتجنب التهديدات

- خطة عمل المشروع .
- دراسة الجدوى الاقتصادية .

## هل هناك فرق بين خطة المشروع ودراسة الجدوى الاقتصادية ؟

خطة المشروع تبين بها القرارات المتخذة ، الاجراءات المتبعة ، يفضل ان لا تكون موسعة ومعقدة لرائد اعمال يرغب بإنشاء مشروع ريادي صغير .

### خطة المشروع تتضمن مجموعه من العناصر

- ✓ مقدمة المشروع .
- ✓ أهداف المشروع .
- ✓ شكل المشروع القانوني ( فردي ، تضامن ) .
- ✓ وصف مفصل للسوق .
- ✓ دراسة سوقية .
- ✓ فنية .
- ✓ تنظيمية .
- ✓ تمويلية أو مالية .

## الفرق بين دراسة الجدوى وخطة المشروع :

### تتضمن دراسة الجدوى اربع دراسات

١- الدراسة التسويقية : نجمع المعلومات عن السوق دراسة تسويقية توضح من هم العملاء والمنافسين وما هي طبيعة السوق المستهدف وهذا ما درسناه في مبادئ التسويق .

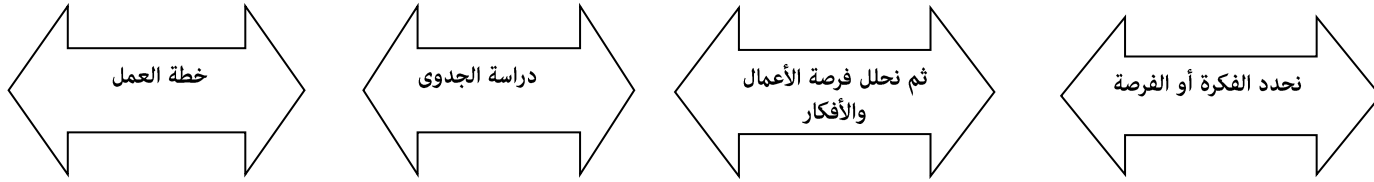
٢- بعدها الدراسة الفنية : المتعلقة بالخطوات الفنية والتشغيلية ومراحل الانتاج ومكونات المنتج والأمور التقنية المتعلقة بعملية الإنتاج والعمليات التشغيلية وهذا ما درسناه في مادة إدارة الانتاج .

٣- الدراسة التنظيمية : كيفية عمل الهيكل التنظيمي وتنظيم وتوزيع العمل على مختلف الأفراد والوظائف والموارد داخل المنظمة وهذا ما درسناه في السلوك التنظيمي ومبادئ الإدارة .

٤- آخر دراسة هي الدراسة التمويلية أو المالية : التي تتنبأ فيها بالعائدات وتنتج عنها القوائم المالية ، كقائمة التدفقات النقدية والميزانية والأرباح والخسائر وهي أساسية ومطلوبة جداً وهذا ما درسناه في مبادئ المحاسبة ومحاسبة التكاليف والمبادئ المالية .

إعداد الخطة يتطلب معارف تم تغطيتها في أكثر من مقرر سابق ، مجموعة الدراسات هذه مع بعض تسمى دراسة الجدوى الاقتصادية ثم ننظمها ونوضحها ونختصرها بملخص واستنتاجات توضع في خطة المشروع وهي تسهل فهم كل ما سبق على الممول والمستثمر والعامل في إدارة العمل وهذا الفرق بين خطة المشروع ودراسة الجدوى .





## خيارات إنشاء المشروع الصغير :

هناك نقاط تساعد على القرار الصحيح لاختيار المشروع :

- **العميل :** يجب ان نلبي احتياجات العميل لذلك يجب ان نقيس مدى ملائمة الفكرة وتقبل الزبائن وحاجتهم لما سيتم تقديمه لها أي نركز على السوق عند البحث عن المعلومات نسعى الى التعلم من الاخرين الناجحين
- **طبيعة ما سنقدمه:** اما من سلعه ام خدمات او نشاط معين
- **الخيارات المتاحة :** وتتعرف على عيوبها ومزاياها وهي أربع خيارات أساسية :
  - ١) إنشاء مشروع جديد لأول مرة
  - ٢) شراء مشروع قائم.
  - ٣) الحصول على امتياز تجاري .
- ٤) إدارة مشروع من المنزل من خلال الشبكة العنكبوتية.

وأكثر هذه الخيارات جاذبية من وجهة نظر الدكتور هي ( إنشاء مشروع جديد ) ولكن المادة العلمية ركزت على الامتياز التجاري .

- **التوكل على الله والانطلاق .**

## الامتياز التجاري

هو طريقة في التجارة تقوم من خلال شركة ( مانحة الامتياز ) بمنح الآخرين ( مشتري الامتياز ) الحق في إنتاج وتوزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتري للامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلاماتها التجارية وسمعتها وإجراءاتها وتقنياتها في البيع ز

## فكرة الامتياز :

وإذا فشلت ليس لأن الفكرة فاشلة بل لأن رائد الأعمال فاشل ، مثل الفنادق العالمية ، ماكدونالدز ، كوكا كولا ، بيبسي .  
وذلك كله مقابل مبلغ مادي أثناء توقيع العقد إضافة إلى نسبة من المبيعات .

أنت كرائد أعمال في السعودية ، بدلاً من أن تجرب فكرة هل ستنجح أم لا ؟ هناك أفكار خارج الدولة نجحت ولكنها غير مطبقة في بلدك ، فأنت تشتري الفكرة الناجحة والتي لها سمعتها وإجراءاتها ، تشتري الاسم التجاري وحق الانتاج والتوزيع والطريقة التي قام بها صاحب الانتاج وتطبقها في منطقة مختلفة على سوق مختلف

## مميزات وعيوب الامتياز التجاري

المزايا	العيوب
الاستفادة من خبرة مانح الامتياز	التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز بحذافيرها
توفير الدعم والتدريب المستمر	موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد
إمكانية الحصول على تمويل بتقسيط مبالغ تكاليف بدء التشغيل	ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات مما يقلل الربحية
شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في مؤسستك بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار منخفضة	محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز
الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء	إلزام الممنوح شراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز حتى ولو كانت أعلى من السوق
مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج	أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة الممنوح

## هل يمكن تطبيق الفكرة ؟

توجد مجموعه من الاسئلة يجب ان يجيب عليها رائد الاعمال وتكون الاجابة واضحة دقيقه مستفيضة .

### أولاً / المنشأة الصغيرة :

١- ما هي منشأتك ؟

٢- ما حجمها ؟

٣- ما هي إمكانياتها المالية والبشرية ؟

٤- كيف يمكن أن تتميز عن الغير ؟

### ثانياً / العملاء :

١- من سيشتري منك ؟

٢- ما هو حجم السوق ؟

٣- ماهي صفاتهم الديموغرافية المفصلة

؟(الجنس ، العمر ، الدخل ، التعليم ، مكان

السكن )

٤- كيف ستقنع العملاء ؟

### ثالثاً / المنافسون :

١- من هم المنافسون المباشرين وغير المباشرين؟

٢- ما هي نقاط القوة والضعف لكل منهم ؟

٣- لماذا سيختارك العملاء ويتركونهم ؟

### مراحل تطوير الفكرة إلى مشروع :

١- اختر المشروع الذي يناسبك وتبدع به ، اكتب

قائمه وقارن بينها وتامل بالخيارات وحدد اثرها

عليك وعلي الاسره وهل ستكون قادر على

تطبيق تلك الفكرة .

٢- جمع المعلومات واختبر افتراضاتك التي تم

بنائها في المرحله الاولى المعلومات تجمع من

جهات حكوميه وخاصة ورواد اعمال المنشورات

والابحاث والاهل والاصدقاء والعائلة .

٣- اعمل على تطوير مهاراتك الإدارية والفنية

المتخصصة .

مهم جدا يجب ان يكون لديك وسيله لتدوين الملاحظات والمعلومات الجديده والمواعيد وقوائم الاعمال وعدم الاعتماد على الذاكره لانها تخون كثيرا. لانه عندما تتعدد المطالب ستنسى، البعض يحب ان يستخدم وسيله تقليديه مثل دفتر ملاحظات وقلم صغير دائما موجود معه والبعض الاخر يستعين بالبرامج في الجوال لتدوين الملاحظات.

## كيف نقلل من مخاطر البدء في مشروع جديد؟

المهارات الادارية هي سر النجاح بين الفرق بين الدول المتقدمه والدول النامية

اكتسب الخبرة في الإدارة :

يفضل اكتساب خبره عمليه قبل بداية المشروع التخطيط المكتوب المسبق للمشروع: سنتحدث عنه بالتفصيل

شجع دعم الأسرة لك وابداء الاستعداد للمساندة المعنوية .

يجب عليك كرائد أعمال أن تتفق مع أسرتك وتجلس معهم وتوضح لهم رغبتك في إنشاء مشروع جديد ، وتطلب منهم دعمهم نفسياً ومعنوياً وان لا تهمل اسرتك.

قوة الاحتمال والإصرار :

خصوصاً أنك تقدم على شيء يتطلب مجهوداً فإنك ستواجه صعوبات وإحباطات وإذا ما كنت تتحلى بالإصرار وقوة التحمل فإنك عند أول عقبة ستقول بأنك لا تستطيع الإكمال والموضوع أكبر مما تحتمل ولا تقدر على هذا ، فلابد من التحلي بالصبر ولو كان موضوع إنشاء العمل الريادي سهلاً لأصبح الجميع رواد أعمال.

القرارات المتسرة :

القرارات المتسرة غير المبنية ع معلومات وحقائق وأدلة دائماً نتجنبها ونحاول أن نجمع الأدلة التي تُسند القرار المتخذ وان لا نقرر على معتقدات سابقة وانطباعات واهواء .

مصادر القوة :

تحديد مصادر القوه قد تكون شخصيه او ماليه قد تكون مهارات.

ضع خطه لاستخدام مصادر القوه بطريقة مثلي لتحقيق اهدافك وتستغل الفرص

لا تخجل من ترك العمل :

اذا اكتشف بعد إنشاء المشروع أن المعلومات كانت خاطئة أو غير دقيقة ، أو تغير وضع السوق يجب ان تكون مستعد وتتخذ قرار في ترك المشروع لا ان تستمرو وتخلق لنفسك مزيد من الصعوبات .

## مصادر المعلومات لإنشاء المشروع الجديد هذا الموضوع مهم :

تحدثنا سابقا عن مصادر المعلومات للحصول على الافكار الان سنتحدث عن مصادر المعلومات لكي ننشئ المشروع.

من أين أحصل على معلومات لأنشئ مشروعاً جديداً ؟

مصادر المعلومات هي التي من خلالها أحصل على معلومات ، عند اختيار مشروع معين وأبني عليها قرارات وخطة .

ومن تلك المصادر ما يلي :

- التجارب السابقه واصحاب الخبرة : يجب ان يستشير الخبراء ورواد الاعمال والاكاديمين للبحث عن المعلومات

- الغرفة التجارية :

التي توفر في كل مدينة في المملكة معلومات عن السوق والمنشآت وتعطي دليلاً للفرص الاستثمارية ، والآن عن طريق الموقع الخاص بها

بإمكانك الحصول على كل ما يهمك من معلومات مرتبطة بمنطقتك .

- المعارض :

مثل مركز الدولي للمعارض بمدينة الرياض معرض يقام على مدار العام (معارض تجاريه متخصصة ) يشارك بها رواد في الصناعات

بها يتم التعرف على احدث المنتجات وعلى الموزعين والموردين المحتملين

- الكتب المتخصصة والعامه في مجال ريادة الأعمال وكذلك الكتب الالكترونية :

الكثير منها اصبح الكتروني نستطيع الحصول عليه من خلال الانترنت

## من الامثلة :

المكتبة الرقمية السعودية (sdi) توجد بها احدث المعلومات وهي مفيدة جدا،مجانيه يمكن استخدامها للحصول على معلومات دقيقه علميه. ولا يقلل من اهمية الانترنت والمنتديات ولكن يتم البحث عن مصادر موثقه للمعلومات

- مجلات متخصصة لريادة الاعمال :مثال  
المجلات في موقع linkedin.

مثال موقع عين الرياض  
- مصلحة الاحصاءات العامه للحصول على  
معلومات عدد ودخل العائلات الموجوده في أي  
مكان بالمملكة.

الجهات الداعمة كثيرة منها معلوماتي او  
تويني.

- المقابلات والزيارات للمشاريع المماثلة.  
- المجلات التجارية : مثل مجلة رواد الاعمال  
والمنشآت الصغيرة

## كيف نحدد أن هذه المنشأة صغيرة أم لا ؟

### من التعريف الشائعة للمنشأة الصغيرة :

واعتمادها ع الخدمات المتوفرة محلياً وعلى تصريف وتسويق منتجاتها في  
نفس المنطقة التي تنشأ بها والمناطق المجاورة لها .

تعتبر المنشآت الصغيرة والمتوسطة هي تلك المنشآت التي تتميز بانخفاض  
رأس مالها وقلة عدد العمال الذين تستخدمهم وصغر حجم المبيعات وقلة  
الطاقة اللازمة لتشغيلها ، كما تتميز بارتباطها الوثيق بالبيئة المحيطة بها

هناك طريقتين لنميز بهما المنشأة الصغيرة عن غيرها من المنشآت :

### 1- الطريقة النوعية أو الوصفية :

توفير رأس المال من خلال الريادي نفسه إما من جيبه الشخصي أو من  
أهله أو أقاربه الذين ساعدوه في توفير رأس المال .

ج - العمل في منطقة محلية :

أي في منطقة محدودة .

د - حجم المشروع :

تأثيره بالسوق قليل بسبب صغر حجمه .

المقصود بها وصف خصائص المشروع الصغير التي من الضروري توافرها  
في المنشأة لنقول عنها بأنها منشأة صغيرة ومن هذه الخصائص :

أ- استقلال الإدارة :

أي بأن المالك هو المدير نفسه .

ب - رأس المال :

### 2- الطريقة الكمية ( الأرقام ) :

ويقصد بها الاعتماد على معايير كمية مثل :

أ - عدد العمال ، معيار كمي لأنه عبارة عن رقم .

ب - رأس المال ، المقصود به حجمه (كقيمة) أي رقم .

ج - إيرادات المبيعات ، عبارة عن رقم .

د - حجم الأصول أو الموجودات ، عبارة عن رقم .

في المملكة العربية السعودية أنها ( منشأة صغيرة ) ، إذا كان عدد العاملين بها أقل من ٥٠ عاملاً .  
أما في الكويت ، فإن ( المنشأة الصغيرة ) هي تلك التي عدد العاملين اقل من ١٠ .

ويُلجأ للحكم على المنشأة بأنها صغيرة أم لا من خلال الطريقة الكمية لأنها أسهل من الطريقة الوصفية أو النوعية التي تتسم بالغموض والتفسيرات المختلفة .  
الجدير بالذكر أنه في أمريكا فإنه يُطلق على المنشأة أنها ( منشأة صغيرة ) إذا كان عدد العاملين بها أقل من ٥٠٠ عاملاً .

## مجالات أنشطة المشروعات الصغيرة :

المنشأة الصغيرة تعمل في كل المجالات : المشروعات الصناعية ، الخدمية ، التجارية ، التقنية ، المشروعات المختلطة كالمشروع الصناعي والتجاري ، أو الصناعي والتقني أو التجاري أو الخدمي ، أو الصناعي والخدمي ، الزراعي.

## الشكل القانوني للمنشأة الصغيرة

١. المنشأة الفردية :

أي ان الريادي هو من يديرها

٢. الشركة ، وتأخذ الأشكال التالية : وهذا تمت دراسته في القانون التجاري

أ - شركات الأشخاص .

ب - شركات الأموال .

ج - شركة ذات المسؤولية المحدودة .

(( اكثر المنشآت الصغيره هي المنشأة الفردية ))

## خصائص المنشآت الصغيرة

الخصائص المميزة لها :

سهولة التأسيس :

أيهمها أسهل إنشاء منشأة صغيرة أم كبيرة ؟

الصغيرة أسهل لان تكاليف التأسيس أقل

وكذلك تكاليف الإجراءات الإدارية والتشغيلية

أقل وأسهل من الكبيرة

نقط الملكية المحلية :

يتم انشائها في منطقة معينه وكذلك العاملين

من نفس المنطقه

المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق :

لأنها نابعة من كون المنشأة تعمل في مجتمع

محلي ، تستطيع ان تنافس الشركات الكبيره

لأنها تخدم لفئة محددة علاقتها قويه في

المجتمع فهي توظف ابنائه فكلهم أهله وجيرانه

وأقرباؤه ، فهو متعايش معهم ويعرف حاجاتهم

فالاحتكاك بهم وكونه ابن المنطقة كل ذلك

يفسر قوة علاقتهم بالعملاء والسوق .

المنافسة العادلة ومرونة الإدارة وسهولة

الأنشطة ( بساطة التنظيم ، وضوح توزيع

التخصصات ، تحديد المسؤوليات )

النمط الشخصي في الإدارة : الادارة مرنه وسهله

فالمدير هو المالك.

التجديد والابتكار : عملية التجديد والابتكار

فيها سهله ولا تمر في مستويات عديده

## خصائص الإدارة في المنشآت الصغيرة :

- فريق إدارة صغير بالمقارنة بالمنشآت الكبيرة ، والتعاون أكبر والتنسيق أسهل .
- أدوار متعددة للمدير / فالمالك هو المدير الريادي والبائع والمسوق والمتحدث باسم الإدارة ، والمسؤول عن حل النزاعات بين العاملين .
- لا يوجد موظفون متخصصون أو وظائف متخصصة ، فعدد العاملين المتخصصين قليل أو غير موجود أصلاً والموظفون يمارسون أكثر من وظيفة وأكثر من مهمة داخل المنظمة .
- سيادة النمط الأوتوقراطي للقيادة، الأوتوقراطية تعني تركّز السلطة كلها بيد شخص واحد وهو الريادي والمالك والمدير
- نظام رقابة غير رسمي ، والاتصال كذلك غير رسمي .
- تقارب فريق العمل الذي يشتغل معه .
- ضعف التأثير على البيئة المحيطة ، مقارنةً بالمنشآت الكبيرة من حيث قدرته على التأثير على البيئة ، لأن حجم المنشآت الصغيرة أقل ، بالتالي تكون قدرتها ضعيفة على التغيير والتأثير في البيئة .
- حصة سوقية محدودة بالمقارنة مع المنظمة أو المنشأة الكبرى .

# المحاضرة الثامنة

مشاهدة المحاضرة

## الجهات الداعمة لرواد الأعمال

ما هي الجهات الداعمة لرواد الأعمال في المملكة العربية السعودية؟

الجهات الداعمة متنوعة وكثيرة وهي:

- الجهات الحكومية.

- الجهات الخاصة.

- الجمعيات الخيرية التطوعية.

انواع الدعم متعددة ومختلفة:

• دعم مادي او مالي

• دعم معنوي

• دعم فني متخصص

• دعم معلوماتي.

## اشكال الدعم شاملة ومتنوعة

الاحتياجات التي تلبها خدمات تلك الجهات متنوعة:

الخدمات المتعلقة بالاجراءات النظامية:

اللازمه لتاسيس المشروع الصغير من تراخيص وجميع المعاملات.

الجهات متنوعه ومتعدده وتقدم من جهات مختلفه وسوف نتعرف على الجهات

الخدمات المقدمه للقطاعات محدد:

اما زراعيه او صناعية او تجارية او مختلف انواع القطاعات بهدف تنمية القطاعات تخدم كامل المنظمات التي تعمل في قطاع معين.

الخدمات المقدمه للمشاريع القائمة:

منحها التمويل اقامة شبكه من العلاقات التي تساعد في الانتاج والتسويق مع رواد اعمال اخرين وخبراء ومختصين مختلف الجهات التي قد يتعاون معها الريادي

الخدمات التي تقدم لرواد الاعمال:

تقديم معلومات وتدريبه وارشادة وتقديم خبرات واستشارات وكذلك مساعده في تطويرفكرة المشروع

## ماهي الجهات التي تدعم رائد الاعمال ؟

أساسي لكل رائد أعمال أن يتعرف على هذه الجهات كخطوة أولى للاستعانة والاستفادة من هذه الجهات ، ومدى الاستعانة تختلف من شخص لآخر بحسب العوامل والاحتياجات السابقة .



## ماهي الجهات التي تستطيع ان تدعم رواد الاعمال ؟

### الجهات الداعمة لرواد الأعمال في المملكة :

#### خطط التنمية الاقتصادية الخمسية :

وتعتبر هي اول من دعم المنشآت الصغيرة في المملكة العربية السعودية تضع الحكومة في كل خمس سنوات خطة للتنمية أقتصاديته ومع بداية الخطة الخمسية الخامسة بدأ الاهتمام في اهمية المنشآت الصغيرة في الاقتصاد السعودي وتشجيع ب في مختلف المؤسسات الحكوميه على دعم هذه المنشآت وتنميتها ودعم ثقافة العمل الحر بين المواطنين.

### هناك كذلك صناديق دعم ( حكومية ) متخصصة ، مثل :

#### صندوق التنمية الزراعية :

يدعم المشاريع الصغيرة في المجال الزراعه وهو مجال هام جدا للاقتصاد والمجتمع وهناك العديد من المشاريع الصغيره التي استطاعت ان تنجح خصوصا ان المملكة متنوعه في التضاريس ويشمل الثروة الحيوانية كذلك .

#### صندوق الخيري الاجتماعي : صندوق خيري

يدعم المشاريع الصغيره

#### صندوق تنمية الموارد البشرية : حكومي يقدم

اشكال متنوعة من الدعم وهو يصرف مكافئة

لرواد الاعمال وهو يمارس دورا مهما في دعم

رواد الاعمال

#### المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني:

وهي مؤسسة حكومية رائده تركز على

التدريب وتُخرج فنيين وتقنيين مؤهلين لمزاولة

العمل الحر ، أنشأت مركز المنشآت الصغيرة

#### البنك السعودي للتسليف :

جهة حكومية ، لديه خمس مسارات يقدم التمويل لمختلف المشاريع وبالذات المشاريع الصغيره والكثير من الجهات الداعمة تعتمد عليه في التمويل

#### صندوق المئوية :

وهو صندوق خيري يدعم ماديا كل من يرغب في انشاء مشروع يقدم خدمات عديدة تساعد في نشر ثقافة العمل الحر بالاضافه الي التمويل

، مثل الأودية المئوية ، مثل ( وادي الرياض ، وادي الظهران )

#### معهد ريادة الأعمال الوطني (ريادة) :

وهو مركز وطني لدعم رواد الاعمال يقدم مجموعة متكامله من الخدمات من بداية الفكره الي ان يقام المشروع وما بعد الاقامه يقدم خدمات عديدة ويساعد من خلال بنك التسليف ل دعم المشاريع الريادية .

#### صندوق التنمية الصناعية :

وهو حكومي وموجه لقطاع الصناعي يقدم تمويل واستشارات ومتابعه للمشاريع الصغيره وهناك خدمة مهمة جدا ان يكون هو الكفيل في حال الاحتياج للتمويل من البنك

#### صندوق التنمية العقارية : وهو حكومي يقدم

نفس الخدمات للمنشآت العقاريه الصغيره والهدف دعم رواد الاعمال وتوفير المساكن للمواطنين

#### الجامعات السعودية : توجد فيها مراكز

ومعاهد لدعم رواد الاعمال مثل جامعه الامام المركز الموجود بها (مركز خدمات التوظيف والعماله الرياديه ) يقدم اشكال الدعم بإستثناء المادة فهي من بنك التسليف

#### الغرفة التجارية الصناعية : تقدم دورات

وبرامج تدريبه لأصحاب المنشآت الصغيره

**البنوك التجارية:** تقدم خدمات لرواد الاعمال ومن الامثلة البنك الاهلي التي يقدم تمويل ودعم لرواد الاعمال

**كما أن هنالك شركات خاصة:** تقدم برامج دعم مثل شركة عبد اللطيف جميل ( باب رزق جميل).

**صندوقان مخصصان للنساء**

- صندوق القروض الدوارة في جمعية الملك عبد العزيز النسائية.
- صندوق الامير سلطان لدعم المنشآت الصغيرة للسيدات.

## حاضنات الاعمال ومسرعات الاعمال .

**ماهي الحاضنه والمسرعه ؟**

### الحاضنة :

عندما يكون لدى رائد اعمال مبتدئ مشروع لم تكتمل ولم تتبلور فكرة مشروعه فهو في حاجة لمن يساعده ويحتضنه لذلك يلج، للحاضنة توفر له خدمات منها المكان والتدريب على مهارات الاعمال وامكانيه الوصول لشبكات التمويل والخدمات الاستشارية المهنية فهي تساعده في مرحلة بداية مشروعه وتقدم له كافة الادوات والمشورة الضرورية لكي تمكنه با لبداً بمشروعه وقد تمتد خدمتها الي ثلاث سنوات.

### المسرعة :

عندما تكون مرحلة المشروع أكثر تقدماً وتطوراً ، أي أن يكون لك مشروع قائم ولكنه غارق في التفاصيل اليومية للمشروع وينسى الاستراتيجيه (النظرة المستقبلية ) وقد يقود المشروع الى ان يجمد في مكانه او يتعثر و يخرج من السوق ولذلك ظهرت المسرعه. المسرعه تعطي دفعه للامام مثل ابرة الأدرينالين ،لذلك هذه المنظمات تعيد تنظيم الامور لدي الريادي ، خدمتها قصيرة وتكون نوعيتها متخصصة وعملية أكثر تقدم في فترة لا تتجاوز من ٣ الي ٦ شهور محور تركيز الخدمه هو

النمو السريع للمشروع ، فرز المصاعب التنظيميه والتشغيلية ويمكن النظرلها كخدمه استشاريه شاملة ،أشبه ما تكون ب شركات الاستشارات الادارية العالمية التي تقدم الخدمات للمؤسسات الكبيرة ولكنها للمشاريع الصغيره ،وقد تتعاقد مع جهات خارجية مثل التسويق ان تتولى هي مهمة التسويق .  
المسرعه اغلب خدمتها مجانية ولكن ليس دائماً فقد تكون ربحيه او حصة من المشروع تختلف على حسب الاتفاق وتساعد في اطلاق منتجات جديدة. **ومن الامثلة للمسرعة:** مسرعة جامعة أم القرى ( أكماك / AccMakk

**هل يحتاج رائد الاعمال ان يستعين بمسرعة او حاضنه ؟ لا ...**

## جهات اخرى تقدم خدماتها لرواد الاعمال:

الوزارات المختلفة وامارات المناطق والامانات والبلديات هذه تسهل الاجراءات النظامية. **التعاملات الالكترونية ( الحكومة الالكترونية )** من خلال نظام سداد ، يسر، بوابة سعودي، ابشر .

## الجهات الداعمة التابعه للقطاع الخاص

- أودية التقنيه متخصصة للمشاريع التقنيه المتقدمه وادي جده وادي الرياض وادي مكة.
- برنامج واعد التابع لشركة ارامكو السعودية.
- انطلاقة تابع لشركه عالميه اسمها شل في مجال الطاقة.
- سرب شركة المستثمرين الأفراد.
- ومجموعه عقال (عقوول واموال ) والتي تهدف إلى استقطاب العقول وتمويلها وتنميتها .

## نجاح وفشل المشروعات الصغيرة

هل نسبة الفشل المشروعات الصغيرة مرتفعة ام منخفضة ..؟

هي مرتفعه وفي السعوديه قد تصل الى ٢٠% من المشاريع الجديدة يكون مصيرها الفشل وهذا امر طبيعي وسنتحدث عن اسباب ذلك الفشل للمشروع لا يعني الفشل الريادي يستطيع الريادي اذا فشل مشروعه ان يعود وينشئ مشروع ناجح وهذا شائع في مجال رواد الاعمال

**انواع الفشل له نوعان :**

**١- فشل رسمي :**

يتم إعلان الفشل من خلال الاجراءات النظامية عندما يصبح وضع المشروع الصغير صعب جدا ولا تستطيع سداد ديونها والوفاء بالتزاماتها تتم التصفية .. بمعنى أنه كل صاحب حق في المشروع يرد إليه حقه ، ويبدأ في رد حق الدائنين أولاً يسدّد لهم أموالهم ثم يسدّد حق واخر شئ للمالك ومالكين إن تبقى من المال شيء .. وكل ذلك حسب الإجراءات النظامية .

**أسباب الفشل تُصنّف إلى صنفين :**

١- أسباب داخلية وأسباب خارجية . ٢- عوامل البيئة الداخلية وعوامل البيئة الخارجية .

**التصنيف الأول : أسباب داخلية وخارجية**

**ما الفرق بين الأسباب الداخلية والخارجية ؟كيف اميز ان هذا سبب داخلي وهذا سبب خارجي :**

**الأسباب الخارجية :** هي التي تأتي من البيئة وتكون خارج سيطرتك وصعب جداً أن تتعامل معها أو أن يكون لك سلطة أو سيطرة عليها.مثل: ارتفاع معدلات الفائدة. / التضخم والبطالة. / المنافسة الشديدة. / القواعد الحكومية. / الكوارث. / الضرائب. / ضعف الاقتصاد. / بيئة اقتصادية غير مشجعة.

**الأسباب الداخلية :** تحت سيطرتك انت من يقرره ويمكن ان تتحكم به وتغيره .

مثل: ضعف القدرة الإدارية/ عدم صلاحية وكفاءة الإدارة. عدم توازن الخبرة. / عدم توافر الخبرة في مجال العمل. / الإهمال. / النصب.

وسيتم تفصيل كل واحدة من هذه الاسباب بعد ان نتعرف على التصنيف الثاني.

وتستطيع الدولة أن تقلل من معدلات الفشل من خلال :

- ١- الارتقاء بمستوى التعليم وخاصةً في مجال الإدارة لأنها هي الأساس .
- ٢- تحسين المناخ الاستثماري والوضع الاقتصادي العام .
- ٣- تقليل معدلات الفائدة (لتنخفض تكلفة الحصول على رأس المال).

## التصنيف الثاني : عوامل البيئة الداخلية وعوامل البيئة الخارجية عوامل البيئة الخارجية أو المشاكل الخارجية :

**نقص الأيدي العاملة :** قد تكون الأيدي العاملة كثيرة لكن الصالح منها والمدرّب للعمل قليل  
**المشكلات الاجتماعية**  
**مشكلات التسويق :**  
خاصة مع النقص الكبير في الخبرات التسويقية السعوديه لوجود نظره سلبية كـمجال للدراسة والعمل وهذه النظرة بداء التغيير ونطمح ان يكون اكبر لان التسويق هو اساس النجاح

**المنافسة الشديدة** ( بين المنشآت الصغيرة ، الكبيرة ، المنتجات الأجنبية )  
**مشكلة الضريبة** وهي غير موجود بالمملكة .  
**مشكلة نقص المعلومات :** قد تجد صعوبة في الحصول على بيانات ومعلومات حول السوق والموارد ومستلزمات الإنتاج ولا توجد جهات توفر المعلومات حتى يستطيع الريادي أن يمارس عمله .

**الركود الاقتصادي :** عالميا توجد مشكلة ركود ونحن جزء من العالم وهو دورة اقتصاديه يوجد بها صعود وهبوط ولا يمكن التنبؤ فيها يصاحبه انخفاض في الطلب والقدرة الشرائية .  
**مشكلات الحصول على التمويلات :** البنوك تحجم عن منح القروض او رفع سعر الفائدةه .  
**مشكلات الاستثمار :** بسبب الاجراءات الحكوميه التي تعوق الاستثمار

## عوامل البيئة الداخلية أو المشكلات الداخلية:

هذه العوامل متعلقة بالريادي نفسه مثل انه لم يجر دراسة جدوى اقتصادية او اجراها بشكل سريع ولم يدرس قبل ان يدخل السوق .  
**المشكلات الإدارية :** انه يكون لديه نقص في المهارات الادارية كثير من المشاريع لا يهتم فيها رائد الأعمال بـ مسك الدفاتر المحاسبية ، وبالتالي لا تجد لديه نظاماً يعرف ما الداخل ؟ وما الخارج من المال.

## عوامل النجاح التي تدعم نجاح المنشآت الصغيرة :

- ١- **المالك أو المدير :** سماته مهمة جداً لإنجاح المشروع .. فيجب أن يتحلى بالثقة بالنفس ، وان يكون متفرغ لمشروعه وان يمتلك خبره
- ٢- **أن يمارس جميع الأنشطة الإدارية والوظيفية :** كـالاهتمام بالتخطيط والتكنولوجيا الجديدة والموارد واستقطاب العمالة الماهرة والمدرّبة وتدريبها ووضع استراتيجية للمنافسة في السوق .

## تصنيف عوامل النجاح إلى ثلاثة مجموعات من العوامل : العوامل الشخصية :

- **أن ينضبط رائد الأعمال في العمل** ، يومي ودائم ، يداوم في الصباح والمساء خاصة في البدايات .
- **تطوير مهاراته** خاصة مهارات اللغة الانجليزية واستخدام الحاسب والإنترنت ومهارات الحساب الاساسية .
- **خصائص والخصال الشخصية** : الجديه تفصل الظروف الاسرية عن العمل امتلاك سمات أساسية ويستطيع أن يفصل ما بين الظروف الأسرية والعمل.

## كيف نتجنب فشل المشروع الصغير

هناك مجموعة من النصائح والاقتراحات التي تُقدّم لـ رائد الأعمال :

- 1- **تفهم مشروعك بعمق** ، وقبل أن تبدأ به حاول أن تكتسب خبرةً فيه ، ليس من الخطأ أن تعمل لدى منشأة مماثلة وتكتسب منها خبرتك لتُفيدك في مشروعك الجديد الصغير .
  - 2- **يجب ان يكون لديك خطة مكتوبة ودراسة جدوى** ، لأنها توفر لك المعلومات
  - 3- **إدارة مصادر التمويل** ، وكم نسبة المال الشخصي الذي سوف يدخل للمشروع ؟ وكم سَاسْتدِين ؟ كم سَيَدْخُلُ معي من شُرْكَاء ؟ وهُنَاكَ مجال جديد وهو مجال التبرعات .
- 4- **فهم القوائم المالية** ، وأن تعرف كيف تقرأ القوائم المالية والأرباح والتدفقات النقدية وقائمة الدخل ، هذه كلها دفاتر محاسبية .. حتى إذا لم تكن قادراً على إنشائها لابد أن تكون قادراً على قراءتها إذا قُدِّمت إليك وأن تستخدمها في عملية اتخاذ القرار ، وقد سبق دراستها في المحاسبة المالية ومحاسبة التكاليف.
- 5- **إدارة الأشخاص بنجاح** ، والتي سبق دراستها في إدارة الموارد البشرية والسلوك التنظيمي .. كيف أستقطب أفضل العمالة ؟ وأدرّبهم وأحفّزهم وأحتفظ بهم ؟ .. وهذا موضوع مهم

## عوامل متعلقة بالبيئة الخارجية:

- الدولة ومؤسسات المجتمع تسهم فيها ، يجب ان يكون لدينا هيئة موحده تتولى تذليل العقبات والصعوبات التي يواجهها رواد الاعمال وتوفر الدعم وقد تم انشائها في عام ١٤٣٧هـ ((هيئة المنشآت الصغيره والمتوسطة)).
- التخطيط المركزي لأنشطة المشروعات .
- الجهات الداعمة تستطيع دعم رواد الاعمال وتطويرهم وتدعم المنشآت الصغيرة ولاحظنا التنوع في أشكال الدعم .
- دور المنشآت الكبيره في دعم المنشآت الصغيره بتزويدها بخدمات ومعلومات وقد يكون رواد الاعمال موردين لهذه الشركات الكبيره

- وأساسي للنجاح ، لأنك لا تستطيع إنجاح مشروعك بِقدراتك الذاتية فقط ، بل بالعمل ك فريق مع العاملين معك .
- 6- **الاهتمام بالنفس** ، بعض من الناس عندما ينشغل بمشروعه يهمل نفسه ويتوقف عن الاهتمام بمظهره وأكله ونومه بحجة الإنشغال ، والأدهى من ذلك هو أنه يهمل بيته مع أن الأصل هو أن العمل جاء من أجل تحقيق الأهداف وهذا خطأ فادح ، فلابد من تخصيص الوقت للنوم والتغذية الصحيحة وخاصة في أوقات الضغط لان الاهمال سوف يعطي انطباع سيئ عن الشخص.

# المحاضرة العاشرة

## خطة العمل

التخطيط هو اول وظيفة من وظائف الادارة

### فوائد التخطيط للعمل

- الخطة بالمعنى السابق تخدمك، لأنها تساعدك في كشف جوانب العمل قبل أن تبدأ ، وحتى تخضع للرقابة الكافية لاحقاً .

- تساعدك في تحديد مصادر ومراكز القوة والضعف ، وتحديد ما تتمتع به من مراكز القوة مثل القوة المالية ، فتستطيع تمويل نفسك .. أو مثلاً لديك مهارة فنية متخصصة في إنتاج منتج معين ، أما نقاط الضعف فهي التي تعمل عليها لتحويلها إلى نقاط قوة .

- القدرات الإدارية مثلاً أعمل عليها لتطويرها من أجل أن يعمل العاملون على بينة ووضوح وليس على البركة ، فعندما تكون الخطة موجودة .. كل واحد يعلم ما هو العمل الذي يجب أن يقوم به وما هي أولوياتنا وما هو السوق المستخدم .

- توفير النواة لنظم المعلومات ، فنحن عند وضع خطة المشروع أو العمل نجتمع الكثير من المعلومات، مثل مادة نظم المعلومات التي سبق

دراستها .. وهي مادة مهمة جداً ، فكل مشروع لابد أن يكون له نظام معلومات، النواة تبدأ مع التخطيط .

- أثناء جمع المعلومات نستطيع أن نبني نظام المعلومات وهو ما يساعد في النقطة التالية لاتخاذ القرار والعمل .

- يوفر المعلومات الهامة لأداء المهام واتخاذ القرارات بناءً على البيانات والمعلومات وتستطيع الاستناد عليها لاتخاذ القرار .

هذه الإجابة على التساؤل : لماذا نخطط للمشروع ؟ ما الذي يدفعنا للتخطيط للمشروع ؟ سؤال هام جداً ، وإجابة هامة

## هناك فرق بين عملية التخطيط والخطة؟؟

عملية التخطيط تنتج منها الخطة.

### كيف يجب أن تكون الخطة ؟ ما هي معايير إعداد الخطة الناجحة ؟

٣- لابد أن تكون هذه الخطة أيضاً قابلة للتخطيط العملي وليست نظرية تُعبأ من الكتب وبها شيء واضح قابل للتطبيق على أرض الواقع من خلال إجراءات محدده وواضحه يمكن الاعتماد عليها في بدا العمل .

١- بسيطة واضحة وليست معقدة .

٢- دقيقة ، أي أن المعلومات المتوفرة فيها تمّ بذل الجهد فيها للتحقق من صحتها ودقتها سواء معلومات مالية ، تسويقية ... كلها معلومات صحيحة وتمّ التحقق من صحتها وبذل الجاهد الكافي للتأكد من صحتها .

## هل العبارة التالية صحيحة ام خاطئة؟؟

((حتى تضمن نجاح مشروعك يجب ان تضع خطة محكمة ، الخطة المحكمة هي التي تضمن نجاح مشروعك ))

- ١ العبارة خاطئة لأن المستقبل لا يعلمه إلا الله لكن نحن نبذل الجهد نحاول ان نضع خطة تزيد من احتمالية النجاح ولكن لا تضمن، النجاح بيد الله لأنه شيء مستقبلي، فالخطة فيها محدودية ، لا نتوقع أننا إذا أعدناها ضمناً النجاح بل لها حدود :
- ١- أنت تحاول أن تحصر بعض المشاكل وليست كل المشاكل .. بل وحتى الحلول التي اقترحتها ، قد تكتشف لاحقاً بأنها ليست ملائمة .
- ٢- نحن نعيش في بيئة متغيرة متبدلة لا ثبات فيها وهذا يصعب عملية التخطيط ، لأنك تخطط في وقت وتنفذ في وقت آخر وعند التنفيذ تجد أن الخطة قد تغيرت ، لذلك يجب ألا تكون الخطة جامدة بل فيها مرونة وقابلية للتعديل بما يتوافق مع المستجدات التي تطرأ في البيئة ، وأنتم تعلمون خاصة في هذا العصر أن العالم يتغير بين ليلة وضحاها .. وهذا يصعب التنبؤ ، وهذا لا يعني ألا نخطط بل نخطط ونحاول أن نأخذ أكثر من سيناريو للتعامل مع أي طارئ .
- ٣- جودة الخطة من جودة وإمكانيات واضح الخطة ، فإذا كان رائد الأعمال ضعيفاً في مهاراته وخبراته ، فلا نتوقع أن تكون الخطة محكمة وسليمة ، وهناك أيضاً الجانب التنفيذي .. فمن الممكن أن نضع خطة ممتازة ودقيقة إلى حد كبير .. ولكن هناك ضعف في جانب المنفذين وبالتالي لا تنفذ بالشكل الصحيح .

## كتابة الخطة

كتابتك للخطة تعكس إلى أي مدى أنت متمكن ومهني ، فإذا كنت فعلاً متمكناً ومهنيًا فأنت تُسوق نفسك .. أما إن كنت غير ذلك فأنت تفضح نفسك. لذلك يجب الاهتمام بعملية الكتابة بشكل كبير جداً جداً .. ولا ننسى بأن الجهات السابقة سوف تستلم هذه الخطة وتقرأها .

## كيف نكتب خطة جيدة ؟

سؤال مهم جداً عن اللغة المستخدمة للكتابة ، كيف تكون ؟

- ١- لابد أن تكون مختصرة وغير مطولة .. حاول أن تختصر قدر الإمكان حتى لا تسبب التشبث والملل للقارئ ، فلا بد أن تكون الخطة مختصرة.
- ٢- تجنب استخدام الروابط اللغوية (لهذا السبب ، لكن ، ثم ، ولذلك) إلا في وقت الضرورة لأن البعض يعتقد بأنه كلما أطلت كان ذلك أفضل ، وهذا خطأ، يجب أن يكون الأسلوب مباشراً .
- ٣- يجب أن تكون الجمل قصيرة ، جمل تقريرية أي ليست عاطفية، كأن يقول: (المشروع سينجح لأن لدي شعور قوي بأنه سوف ينجح)، أثبت لي بأنه سوف ينجح ؟ على ماذا استند شعورك ؟
- ٤- يجب أن تكون الصياغة اللغوية سليمة لهذه الخطة ، وأن تكون خالية من الأخطاء الإملائية ويجب أن تكون الصياغة قوية ومعبرة ..
- ٥- قدم أدلة وإثباتات على أن هذا المشروع سوف ينجح ، فلا بد أن يجمع معلومات ويقدم مبررات منطقية عقلانية وأدلة مادية ملموسة .

ووسع الدكتور في هذا المجال حيث ذكر بأنه من الصعب جداً أن تجد شخصاً يكتب نصاً ويكون (Perfect) ، أي كاملاً أو مثاليًا من أول مرة .. بل نجد أننا نكتب الشيء ونعيد قراءته وننقحه ونعطيه أصدقاءنا ليقرأوه ويعطونا تغذية راجعة.

## هل اكتب الخطة ام استعين بخبراء ومتخصصين لكتابتها ؟

**الجواب :** الرائد هو من يكتب المادة العلمية.

وقد ذكر الدكتور أن العبء في وضع الخطة وتحديد الاهداف على الرائد كتابتها لكن فيما يتعلق بالأمور الفنية فلا مانع من الاستعانة بجهات متخصصة تكون مساعده.

## صفات خطة العامل الجيدة :

- ١- قصيرة، بسيطة.
- ٢- مشوقة .
- ٣- سهل فهمها ، أي شخص يقرأها يفهمها.
- ٤- أحياناً الرسم البياني والجدول يعبران عن ألف كلمة ، فبدلاً من أن أكتب كلمات تأخذ مساحة كبيرة ، أضع الجدول أو الرسم البياني أو الانفوجراف ، فهو جداً رائع ومسهل ومفيد ، وهناك مواقع متخصصة للمساعدة على بلورة الأفكار ( انفوجرافيك ) .
- ٥- يجب ان تراجع وتدقق من اكثر من شخص للتأكد من أن تكون خالية من الأخطاء المطبعية الناتجة عن عملية الطباعة ، ويجب الاهتمام بها يجب ان تُدبّسها وتقدّمها ، مجلّده بحيث يشعر بقيمتها هذا الشخص الذي سوف يستلمها ويقرأها ، ويشعر بأنه قد استلم شيئاً قيماً متعوباً عليه ، لياخذ انطباعاً بالجدية ، وبأنك بذلت جهدك وجهدك هذا جدي يستحق الاحترام .

وذكر الدكتور بأنه لاحظ من تجاربه بأن بعض الطلاب يأخذ الأمور ببساطة عندما يقدم خطة العمل الخاصة بمشروعه حتى انه لم يقوم بتدبيس الأوراق ولكن البعض التزم وقدمها بشكل جيد.

## عناصر خطة العمل الرئيسية: ( ١١ عنصر ) :

- ١- **خطاب التقديم :** يصاغ على حسب الجهة التي تُقدّم لها المشروع ، جهات استشارية .. تمويلية .. استثمارية ، تقدم لها المشروع وهي أول صفحة .
  - ٢- **صفحة العنوان :** أو الغلاف ، وهي تتضمن اسم المشروع بالخط الواضح ، اسم الريادي .. التاريخ أو النسخة لأنه
  - كما ذكرنا أنت سوف تعمل أكثر من مسودة .. فلا بدّ أن تكتب النسخة الأولى أم النسخة الثانية أم النهائية .
  - ٣- **جدول المحتويات:** يوضح ما هي العناوين التي تحتويها الخطة ، أي الفهرس، وبعضهم لا يضع أرقام الصفحات، فقط العناوين ، وهذا ليس جدولاً للمحتويات..
- أنا مثلاً مهتمّ بالدراسة المالية .. لا بدّ من التقييم بل وحتى العناوين الرئيسية لا بدّ أن يضع تحتها عناوين فرعية ، فقد أكون مهتمّاً بعنوان فرعي معين وأريد الانتقال له مباشرة ، ثمّ لا أجد رقم الصفحة في الفهرس .. ولاحظنا الكثير ممن يغيّر في المحتوى وتغيير رقم الصفحات وينسى أن يغيّر ذلك في الفهرس .



#### ٤- الملخص التنفيذي :

السنين المقبلة للمستعجل الذي لا يملك الوقت الكافي .. فلا بدّ عند قراءة الملخص التنفيذي أن نأخذ فكرة كافية وجيدة عن المشروع ولكن لابدّ أن يكون هذا الملخص مشوّفاً لإكمال قراءة المشروع .. فالكثير يحكم على المشروع من خلال الملخص التنفيذي ، لذلك لابدّ من الاهتمام بإعداده حتى يشدّ القارئ ويشجعه على إكمال القراءة .

هذا الملخص للمستعجل الذي لا يملك الوقت الكافي ولا يريد قراءة المشروع كاملاً، فلا بدّ أن يعطيه فكرة واضحة عن أهدافك وتعريفات الكلمات والعناوين والمفاهيم الرئيسية التي تتضمنها خطتك ، والصفات والمميزات .. ونذكر منها أنه إذا كانت هناك جهات تمويلية .. ما حجم متطلبات هذه الجهات التمويلية للمشروع ، وما هي احتمالات النمو في

#### ٥- نبذة عن المنشأة أو الشركة : ماذا تتضمن النبذة ؟

وتتضمن النبذة كذلك التواريخ المستقبلية المتوقعة للبدء بالمشروع ، مراحل المشروع.

أهداف المشروع توضع في الملخص ، ولكن هدفك أنت ك ريادةي يوضع هنا ، خلفيتك أي خبراتك السابقة ، مهاراتك ودراساتك .. والحديث عن نفسك ، وقد يكون في المشروع أكثر من ريادةي ، الريادي والعاملين معه

#### ٦- تحليل المنتجات والخدمات :

فيستبدله في المستقبل القريب كما يحدث وكما حدث مع كثير من المنتجات ، كذلك تحليل من هم العملاء، يجب ان يكون لديك سوق مستهدف وكذلك المنافسين ومواقع الأسعار.

مُنتجات أخرى ، كقطاع التصوير وآلات التصوير وهذا قد حصل، ومُستقبلاً سوف يستبدلون الجوالات والكاميرات إلى أخرى أكثر تقدماً، هذا مثال على منتجات قد لا يكون لها مستقبل ، فيجب أن توضح مرونة منتجاتك وقابليتها للاستمرار ، وألا قد يأتي منتج آخر يلغيه

ونقصد بها : مزاياها ومنافعها والتكاليف ، تكلفة الإنتاج والمواقع التي سوف يتم بها تسويق المنتجات، والتكنولوجيا، هل هي قديمة أم جديدة ؟ هل لهذه المنتجات مستقبل ؟ لأن هناك منتجات سوف يزيد عليها الطلب في المستقبل ، وهناك منتجات أخرى يتم استبدالها

#### ٧- الخطة الاستراتيجية :

تركز على المعلومات التسويقية ، أسعار المنتجات ، طرق التوزيع ، المبيعات ، أساليب الترويج ، الدعاية والإعلان ، التنبؤ بالمبيعات .. وعادةً يُطلب التنبؤ من ٣ سنوات إلى ٥ سنوات .. مثل نوكيا وكوداك وآلات الطباعة التقليدية ، استبدلت كما هو حاصل مع بلاك بيرى

## ٨- التحليل المالي :

هذه النقطة يهتم بها الممولون والمستثمرون، كم سنة ؟ كم شهر ؟ وهذا يختلف من مشروع لآخر .

بيان الدخل ، الميزانية ، التدفقات النقدية ، تحليل التعادل ( وهو النقطة التي تتعادل فيها الأرباح مع الخسائر ) خاصة وأن بدايات المشروع أغلبها تكاليف ، فحتى تحقيق الأرباح أو بالأصح متى تُغطي الأرباح التكاليف ،

## ٩- ثم نبذة عن فريق الإدارة :

عندنا من عمال ، العاملين ، المهنيين ، الفنيين والمتخصصين .. كم عدد العاملين بشكل عام .

توضيح عملية الإدارة من حيث التنظيم ، وضع سيرة ذاتية مختصرة عن فريق الإدارة ، مدير الإنتاج .. مدير التسويق .. مدير الموارد البشرية ، كم

## ١٠- آخر شي نضعه هو الملحق :

هو عبارة عن معلومات إضافية تأخذ مساحة كبيرة وليست أصيلة في الخطة توضع في الملحق ، فإن شاء القارئ أن يتوسّع ويرجع لها ، يرجع لها من غير البنود التي تم ذكرها .

## تقديم خطة المشروع أو خطة العمل

بعد أن تعد خطة المشروع أو خطة العمل ، تقوم بتقديمها

### لمن تقدم خطة المشروع ؟

للمستثمرين ، أو الممولين والجهات الداعمة وأصحاب المصالح والعاملين .. وأي تجمعات طلابية أو غيرها ، قد تطلب منك عرض وتقديم خطة المشروع حتى تعرف ما هو مشروعك ؟ وتحكم عليك هل أنت قادر على تنفيذ الخطة أم لا .

### ويتطلب تقديم المشروع :

- أوضح للآخرين حتى يقتنعوا ، ما هي الفرص التي سيتم اقتناصها أو المزايا التي تتمتع بها منتجاتي وخدماتي التي أقدمها للعملاء ، والعوائد المتوقعة ، هذه كلها أمور يجب أن أبرزها .. لأن كل هؤلاء جاؤوا ليعرفوا هل هذا المشروع جذاب أم لا .. هل له مستقبل أم لا ؟؟ فهذا السؤال أساسي وقد جاء الجميع ليستفسر عنه .

- أن تكون متحمساً لفكرتك ومشروعك ، لأنك إن لم تكن كذلك فلا تتوقع مني أنا كمولد أو مستثمر أن أتحمس لها ، وهذا يتطلب أساسي حتى أثير انتباه واهتمام الآخرين ، فأكون متحمساً لما أتحدث عنه وهو في هذه الحالة مشروعك ، وهذا جانب مهم جداً .. وأن أحاول أن أكون على نفس وتيرة الحماس طوال فترة التقديم لخطة المشروع .

- بعد أن أقدم خطة المشروع أكون قادراً على الرد على الأسئلة والإجابة على الاستفسارات التي قد تُطرح من الحضور ، وهذا يتطلب التمكن أولاً والإعداد المُسبق ثانياً وذلك بأن نتوقع بأنه سوف يُطرح عليك مثل هذه الأسئلة أثناء اللقاء فتكون مستعداً مجهزاً جوابك عليها قبل الدخول إلى اللقاء . فتكون الإجابة مُصاغة بشكل قوي وواضح وأقدمها بشكل فوري .

- تجنب الملل بعدم الدخول في التفاصيل الدقيقة وتفاصيل التفاصيل، وهذا بالتالي سوف يأخذ وقتاً طويلاً .. فالبعض يرى بأن التقديم يأخذ من ٢٠ - ٣٠ دقيقة ، حسب الجهة الطالبة .. فقد يكون ١٠ أو ١٥ دقيقة .. فيجب أن تكون قادراً على الالتزام بهذا الوقت .

- تجنب استخدام عبارات فنية متخصصة فقد استخدمها في مشروعك ولكن الآخرين غير متخصصين ، فعندما أعمل مشروعاً وأنا مهندس وأعتمد مصطلحات هندسية تكنولوجية متخصصة في مجالي مثلاً .. بكل تأكيد لن يستطيع المستثمرون والممولون الحكم على مشروعك لأنهم غير متخصصين وغير مهندسين ، وإذا اضطررت أن تستخدمها .. اشرحها ووضحها ولا تعتمد فقط على الكلام بل الجأ إلى استخدام المساعدات التكنولوجية البصرية .

ذكر الدكتور انه يوجد خطأ في المادة العلمية وهي ( استخدام عبارات فنيه والصحيح تجنب استخدامها لكي يفهمك جميع من يستمع للخطة المشروع).

# المحاضرة الحادية عشر

استكمال ما يتعلق بالخطة وما هي المعايير الهامة

## المعايير التي يجب مراعاتها عند التقديم والتي يحكم عليك من خلالها :

المعايير تكون هامة لانها تجذب الموافقة او الرفض لذلك يجب ان تراعى

التأهيل والخبرة للقيام بالمهام المطلوبة في المشروع الصغير

- الريادي ، فهو من سيكون مدير مشروعه ( الاداره العليا) فهو المحدد الاكبر خصوصا عندما يكون المشروع ذو خطورة عالية يجب التركيز على هذا الجانب ، نذكر هنا انه ليس من المفيد الافراط في التفاؤل والتوقعات في كمية راس المال والوقت المطلوبين لتحقيق الاهداف يجب ان يكون واقعيًا ، التوقعات تكون منطقيه لكي تكسب ثقة من ستقدم لهم خطة المشروع.

ذكر الدكتور انه الكتاب توجد به خطة مشروع مختصره يمكن الرجوع إليها للإطلاع.

الجوانب الفنية .. العميل شخص يفهم حاجات ورغبات المستهلكين ( وهذه نقطة مهمة )

- العميل ، في مبادئ التسويق قد درستم بأنه يجب أن تعكس لغتك المستخدمة في خطة المشروع وكلامك وحديثك وجهة نظر العميل لأنه سيد الموقف في السوق ، فالأساس والمهم هو ليس المنتج في حين أن أهميته تكمن في إشباع حاجات ورغبات العميل بغض النظر كم كلف انتاجه ؟

- الفريق الذي يعمل معك ، ينظر الى الفريق الذي يعمل معك هل هو مؤهل ؟ هل تم استقطابه بشكل صحيح بحيث انه يمتلك

- الممولون والمستثمرون تهمهم الكفاءة الإدارية ، لأن الإدارة أساس النجاح ، فقد يحكى أن هذا المشروع لديه موارد وأموال وكل شيء باستثناء الإدارة الماهرة .ويهتم الكثير بأدائك السابق ، هل أنت قادرعلى الإنجاز ؟ وتحقيق أداء متميز وتمتلك مهارة إدارية ؟

- المصرفيون والبنوك والمستثمرون .. يهتمون بمعدّل العائد على الصفقة أو هامش الربح للحكم على مدى الربحية ، هل هي مربحة وقادرة على تحقيق الربح ؟ ومدى القدرة على إعادة رأس المال كونك تقترضه منهم .

- المنتج ، يجب أن تُركّز على المُنتج كمزايا ومنافع يبحث عنها العميل ولا تُركّز على

## فريق الإدارة والمحاسبة والتسويق

يتم التركيز على هذه النقطة

يتضمن:

١- تكوين فريق العمل .

٢- تخطيط الموارد البشرية .

٣- النظام المحاسبي .

٤- التسويق .

٥- المزيج التسويقي .

٦- موقع المشروع .

٧- الخطة التسويقية .

## كيف نكون الفريق ؟

### 1- تكوين فريق العمل :

الكافي ليكون عنصر نجاح وليس عنصر إفشال ، فالبشر أهم من التكنولوجيا والأموال ، وهم مصدر الإبداع والابتكار .. فإذا ما أحسنّا اختيارهم وتدريبهم فإن ذلك سيعود علينا بأفكار وابتكارات تقود إلى نجاح المشروع .

كل مشروع يتكون من الإدارة والعاملين والاداره لها ثلاث مستويات ( إدارة عليا - إدارة وسطى - الإدارة الاشرافية البعض يطلق عليها الدنيا ولكن هذه التسمية قد تكون مزعجه للبعض لذاك تسمى الاشرافية) فموضوع فريق العمل مهم جداً ويجب أن يدرس بشكل سليم ويعطى الاهتمام

### 2- إدارة الموارد البشرية

دور إدارة الموارد البشرية : تم دراسته بشئ من التفصيل في مقرر منفصل (ادارة الموارد البشرية)

- تحدد سلم للرواتب والأجور .  
- يوضع نظام لتحفيز العمالة .. فلا بد أن تكون العمالة محفزة للإبداع والابتكار في أعمالها ، بحيث تكون هذه الحوافز مادية أو معنوية .  
- تقييم ادائهم  
- ثم ترقيتهم او نقلهم او فصلهم .

- أن تحدد أنت أو توظف مدير إدارة بشرية سابق يعمل على تخطيط الموارد البشرية.  
- تقوم بعملية التوظيف أي أنك تستقطب العمالة التي تتمتع بالمهارات والخبرات والمعارف المطلوبة لأداء الوظائف ، وإذا احتاجت هذه العمالة للتدريب نقوم بعملية التدريب لأنه جانب مهم جداً لذلك تم التركيز عليه في مقرر إدارة الموارد البشرية .

وهذا الامر جعلك تكتسب المهارة اللازمة حتى تستطيع في دور مدير الموارد البشرية للمشروع لان في البداية قد يساعدك بعض الاداريين ولكن العبء الاكبر منذ البداية عليك انت كريادي:  
- أنت من سيحدد الوظائف والمهام والأعمال التي سوف تكون موجودة في المشروع .. الوظائف التي ستحتاجها لإنتاج هذا المنتج المُقدّم للزبائن.

### تخطيط الموارد البشرية ، يتضمن مجموعة من العناصر :

- ❖ بعد أن ندرس أهداف التنظيم .
- ❖ نقدّر الطلب على الأفراد والعاملين.
- ❖ ثم نتنبأ بالعرض للعمالة .
- ❖ ثم نحدد هل سيكون لدينا فائض أم عجز في العمالة .

### 3- النظام المحاسبي :

النظام المحاسبي جانب أساسي نهتم به ونمارسه إذا كنا قادرين عليه ، أو نوليّ أشخاصاً من فريق الإدارة يتولّون هذا الجانب المحاسبي ويكونون مؤهلين وذوي خبرة كافية .

❖ نضع استراتيجية في مواجهة الفائض أو العجز في العمالة ، ففي بعض الوظائف في السوق، يكون هناك نقص في العاملين القادرين على أدائها فنضطر إلى التعيين والتدريب.

## نلجأ إلى وضع النظام المحاسبي :

- لقياس نتائج الأعمال سواء كانت إنتاجية أو تسويقية أو المشتريات والمخازن التي درسناها في إدارة المواد ، ونكتشف كل ذلك عن طريق النظام المحاسبي وعن طريق الأرقام .  
- اتخاذ القرارات يتم من خلال الأرقام الموجودة في النظام المحاسبي ، حتى تستند القرارات إلى أدلة وبيانات ومعلومات تقييم ورقابة الموارد

### ومن الجوانب الهامة حتى يكون لدينا نظام محاسبة .. المقومات التي يجب الالتزام بها وهي :

- التوثيق من خلال المستندات ، كل شيء بمستند سواء بالبيع أم بالشراء .. نقوم بتحرير المستندات .  
- مسك الدفاتر ( دفتر اليومية - دفتر الأستاذ ) والسجلات المحاسبية .

والمصروفات شيء أساسي ، أي أن نعرف من أين تأتي مواردنا وأين تُصرف بحث لا يكون هناك تسبب ؟  
- متابعة الوضع المالي الكلي للمنشأة بحيث نقرر هل نستمر أم لا ؟ هل نتوسع في استثماراتنا أم لا ؟

- وأصبحت هناك برامج تسهل عمل النظام المحاسبي وتستخرج القوائم المالية : قائمة الدخل، الميزانية ، التدفقات النقدية ، هذه كلها يجب الاهتمام بها ، واتخاذ القرارات بناءً عليها وتقييم الأعمال والأوضاع المالية من خلالها وهذه كلها تمت دراستها في المحاسبة المالية ومحاسبة التكاليف

## ع- التسويق :

التسويق أساسي ، فهو البداية وهو النهاية ، وهو ليس التوزيع ، فالتوزيع جزء من التسويق ، التسويق هو أن نعرف حاجات ورغبات الزبائن قبل أن تنتج ، حتى نعرف ماذا ننتج وما هي المواصفات المطلوب توافرها في المنتج ؟ التسويق يساعدنا في الترويج وإعلام المستهلك وفي تحديد الأسعار وتقدير الطلب وتوزيع المنتج في المكان المناسب وطريقة متفوقة على المنافسين بالسوق .

### خصائص للتسويق في المنشآت الصغيرة تميزها عن غيرها من المنشآت الكبيرة :

- المنشأة الصغيرة عادةً ما تعمل في منطقة محلية أو مجتمع محلي وتتواصل وتتعامل معه باستمرار ، فالمعرفة بالسوق تكون أكبر ..  
والتعامل يكون وثيق ، فالمجتمع هنا هو جيراننا ومعارفنا نتعايش معهم ونتعامل معهم بشكل يومي ونفهم حاجات ورغبات سوقنا الضيق كمنشأة صغيرة أفضل من غيرنا .

- كلفة الإنتاج في المنشآت الصغيرة مرتفعة وأكبر من كلفة الإنتاج في المنشآت الكبيرة لأن إنتاج المنشآت الصغيرة قليل وبالتالي التكلفة مرتفعة لأنه كلما زاد عدد الوحدات المنتجة قلت التكلفة وحتى في الشراء في إدارة الموارد ، كلما زادت كمية الشراء كلما أعطيت خصماً على هذه الكمية .

- تتبع أساليب ترويج غير مكلفة، فنادرًا ما تلجأ المنشأة الصغيرة إلى إعلانات في قنوات تلفزيونية تأخذ هذه القنوات الملايين على هذا الإعلان ، بل يلجئون إلى وسائل التواصل الاجتماعي ، أو البروشورات الموزعة على المناطق السكنية التي يخدمونها وهي ناجحة جداً .

## 0- المزيج التسويقي :

الريادي هو من يحدد ويضع عناصر المزيج التسويقي .  
وبالنسبة للتوزيع قد يكون توزيع المباشر ، الغير مباشر ، قنوات التوزيع .  
تجار التجزئة، وقد تستخدم ثلاث مستويات (وكيل بيع ، تاجر جملة ، تاجر تجزئة).

يجب أن نحفظها مثل أسمائنا تماماً كما نحفظ وظائف الإدارة ووظائف المنظمة وعناصر المزيج التسويقي السابقة الذكر فهي من أساسيات إدارة الأعمال ومن المُحرَج عدم معرفتها .  
١- المنتج . ٢- التسعير . ٣- التوزيع . ٤- الترويج .

## ٦- موقع المشروع :

تحديد موقع المشروع مسألة مهمة جداً لريادي الأعمال ، وتشتمل على ٣ عناصر :

### ١- ما هي الإجراءات التي سوف أتبعها لتحديد الموقع .. وتتضمن :

- أحدد عناصر استراتيجية هامة تؤثر تأثيراً كبيراً في استمرارية المنشأة وهذه الاستراتيجية متعلقة بالموقع .. وتختلف العناصر باختلاف طبيعة المشروع .  
- وبناء عليها أستبعد المواقع الغير ملائمة لإنشاء موقعي .

- يجب أن أذهب وأحصر الأماكن المناسبة والملائمة لطبيعة نشاط مشروعني ، أكتب قائمة بأسماء المواقع المحتملة والتي يمكن أن ابدأ فيها مشروعني الصغير .

### ٢- ما هي البدائل المتاحة لاختيار الموقع ؟

- مناطق وسط المدينة ، وهذه عادةً ما تكون مُكتظة وغالية وتتمركز فيها مقرات الشركات والمكاتب وهي مُكلفة بالنسبة للريادي ، لأن الإيجارات وسط المدينة مرتفعة .  
- المراكز التجارية الموجودة في المدن الكبيرة وتُؤوي عدداً كبيراً من المشروعات التجارية .

- المدن الصناعية إذا كان مشروعك صناعياً ، هناك مدن صناعية تستقبل هذه المشاريع وتكون مهيأة صناعياً لها من حيث البنية التحتية والخدمات التي تحتاجها وطرق المواصلات ، وتكون مركزاً للصناعة ، مثل : الجبيل ، ينبع ، أرامكو في الظهران .

### ٣- ما هي المعايير أو العوامل التي يجب أن أنظر إليها عند اختياري للموقع ؟

- القرب من المصادر الأولية ، كالشركات التي تستخرج المصادر الأولية من باطن الأرض مثل شركات النفط والأسمنت .. فتكون هذه الشركات بالعادة قريبة من هذه المصادر الأولية  
- عندما تحتاج المنشأة إلى منشآت أخرى تُقدم لها الخدمات ، فإنها تتمركز عند هذه المنشآت ذات العلاقة ، كأن يُفتح محل للخبز مثلاً بجانب مطعم ، لأنهما مكملان لبعضهما .  
- القرب من وسائل النقل والمواصلات للتمكّن من سهولة الوصول إلى الموقع .  
- القرب من المرافق العامة .  
- القرب من مصادر التمويل ولو أن هذا المعيار أصبح بعد الخدمات الألكترونية أقل أهمية .

- القرب من مناطق تجمع الأعمال أصبح معياراً مهماً خاصةً في الشركات العالمية التي انتقلت مؤخراً من أميركا إلى الهند والصين والبرازيل ، كمصانع آبل التي تُصنَع الآيفون والآيباد انتقلت إلى الصين ، وكثير من المنتجات أصبحت هناك في الصين والهند، لأن الأيدي العاملة قليلة التكلفة (رخيصة) وهم اقترضوا من أماكن تواجد الأيدي العاملة الرخيصة ، وهذا يقلل من كلفة منتجاتهم ويبيعونها بسعرٍ أقل فيما لو كانت في أميركا حيث أن العمالة هناك مرتفعة الأجر ومكلفة .

- القرب من المستهلك عامل مهم جداً ، وخاصةً للمنشآت الصغيرة فيهمها أن تكون قريبة من زبائنها .
- عوامل شخصية : بحيث يكون مثلاً مكان سكني كريادي يستدعي أن تعمل مشروعياً بالقرب من هذا السكن .
- نوع المنتجات المتوقعة وتوزيعها .

## 7- الخطة التسويقية :

ما هي محتويات الخطة التسويقية ؟ خطة المشروع تتكون من أربعة دراسات أو خطوات فرعية :

- 1- خطة تسويقية .
- 2- خطة فنية أو تشغيلية أو انتاجية .
- 3- خطة مالية تمويلية .
- 4- خطة تنظيمية : أي كيف ستنظم الأعمال والمهام داخل المشروع ؟

### الخطة التسويقية تتضمن مجموعة من العناصر التي تُشكّل في مجموعها الخطة التسويقية :

- تحديد المنتج تحديداً دقيقاً من حيث مواصفاته وخصائصه الفنية .
- وصف العميل المثالي الذي يشتري من عندنا ، يجب وصف العميل المثالي من خلال العوامل الديموغرافية : الجنس ، العمر ، الدخل ، التعليم ، الحالة الاجتماعية والسلوكية ، هل يحب شراء المنتجات الجديدة أم التقليدية ؟ هذا جانب مهم جداً يتجاهله للأسف بعض رواد الأعمال .
- شرح سياسة التسعير ، كيف سوف تُسعر منتجك مقارنةً بالمنافسين وهذا قد تمت دراسته في مبادئ التسويق .
- ( السوق المستهدفة ) التمييزي والعثيم كلها أسواق تجزئة، ولكن التمييزي يستهدف
- تحديد ذوي الدخل المحدود ، ولكن لو ذهب شخص من ذوي الدخل المحدود إلى التمييزي فإنه لن يطرده ولكن بالتأكيد هناك عملاء آخرون يهتم بهم التمييزي كالأجانب أو المقيمين أو السعوديين الذين عاشوا في أميركا وأوروبا ، وكذلك حجم هذه السوق المُستهدفة .. ما هو حجمه ؟ هل هو مغربي أم لا ؟ مَرَبِح أم لا ؟
- كيفية التوزيع وخدمة العملاء ، أي كيف سأوزع المنتج وأخدم العملاء ؟
- يوضح السوق المُستقبلي ، كيف سأتوسع ؟ ما هي القطاعات الجديدة التي سوف ندخلها ؟ وهذا يوضح النمو، والنمو مهم جداً
- للمشروعات الصغيرة - المنافسون ، ما هي نقاط القوة ونقاط الضعف لكل منهم مقارنةً معي ؟
- سبق وأن أخذنا تحليل الأسواق من حيث نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات .. نقوم بمقارنتها بالمنافسين ، أكتب أسماءهم وأحدد هذه النواحي جميعها بحيث أستغل نقاط القوة إلى أقصى حد وأعمل على نقاط الضعف من أجل اقتناص الفرص وتجنب التهديدات



# المحاضرة الثانية عشر

## تمويل المشروع

ذكر الدكتور ان القصص الموجودة في المحاضره ٣٠ من المحاضرات المسجله هي للقراءة فقط والاطلاع واخذ العبرة وهي قصص سعودية ناجحة في مجال ريادة الاعمال

يعد تمويل المشروع هو اخر شيء في دراسة الجدوى بعد أن يحدد خياراته ويحسب الأرقام. ويعد موضوع التمويل من المواضيع الشيقة التي سيتم التعرف عليها ومناقشتها :

### التمويل الأولي

هو الذي يكون في بداية انشاء المشروع. وهناك مدرستان في هذا الجانب:

**٢- مدرسة ثانية :** تقول بأنه كلما كان التمويل المبكر في بداية المشروع أقل ، كلما كان ذلك أفضل .

**١- مدرسة أولى :** تقول بأنه كلما جمعت المزيد من المال في البداية كلما كان ذلك أفضل لك انت كريادي .

أيهما أفضل ؟ ليس هناك اتفاق على أفضلية أي منهما عن الآخر فكلاهما له مميزات وله عيوب .

هناك وجهتان نظر لكل منهما .ولكل مدرسة إيجابياتها وسلبياتها، حيث نطبق (النظرية الموقفية ) هنا :

### التمويل المبدئي العالي ( المدرسة الأولى )

بالدين وذلك سيؤدي إلى رفع السعر عليك .. لأن تكلفة التقسيط أعلى من الكاش ولكن عندما يكون لديك مال كاف فإنك سوف تدفع للبائع بالكاش وسيعطيك خصماً عليه .  
٤- يجعل صاحب المنشأة الصغيرة يشعر بالأمن في المراحل الأولية الحرجة ، لأن المال معه يعطيه نوعاً من الشعور بالأمان وأي خطوة يضطر إليها سوف يخطوها لأنه لديه المال الكافي لذلك.

١- كاف فإنني لا أتأثر بعامل الوقت وقلة العائد في البداية بشكل كبير.  
٢- يتيح المزيد من المرونة في الاستفادة من مزايا الفرص الجديدة إن وجدت أي فرصة سانحة في السوق وترغب في اقتناصها ، أنت جاهز وقادر على أن تُعدّلها وتُبدّلها، والمال جاهز لديك للقيام بهذه الخطوة.  
٣- يقلّل من مشاكل الحصول على ائتمانات الموردين والبنوك .. فعندما لا يكون لديك مبلغ كبير تبدأ به مشروعك ، ستحاول أن تشتري

١- يتيح لك البقاء في ظل العوائق وحالات التأخير في منح القرض .. فعندما أبدأ ومعني ما يكفي من المال لن أكون محكوماً بالمولين متى سوف يوافقون على منح القرض الذي تقدمت به ، حيث أنه من الممكن أن يتأخروا علي في الموافقة وهذا سيعطئني ، وكذلك أنا لا أنشئ المشروع اليوم وأنتظر العوائد آخر الشهر .. فقد تتأخر العوائد ونحتاج إلى حملات ترويج طويلة ليعرف الناس المشروع ويقتنعوا بالشراء فنحصل على العوائد بعدها .. فعندما يكون لدي مال

## التمويل المبدئي المتدني ( المدرسة الثانية )

١- رأس المال المحدود يحول دون الخسائر الكبيرة وخسارة المصدقية على المدى الطويل من قبل الممولين فيما لو تعثر مشروعك في البداية في التمويل المتدني فإن خسارتك محدودة ، لأن المبلغ الذي استثمرته قليل ولكن إذا كان لديك مبلغ كبير من المال وخسرته ثم لجأت بعد ذلك إلى الممولين فإنهم سيقولون بأنك خسرت وفقدت مصداقتك لديهم ، فيمتنعون عن منحك القرض .

٢- . يحافظ على الانتباه والطاقت مركزة على الأهداف الرئيسية، فعندما تبدأ صغيراً بمشروعك .. هذا بحد ذاته يجعلك مَرَكَزاً على أولوياتك في المرحلة التي بدأت بها المشروع لأن المشروع يبدأ ويتنقل بين عدة مراحل .. وبالتالي

تكون التوسعات محسوبة ، فبمجرد أن أنجح في هذه المرحلة .. أنتقل إلى المرحلة التي تليها ، فلا أستمِر في كل شيء وأقدم على جميع الخطوات التي خططتها لا ، بل أرى إلى أي مدى يوجد تقبل فأتوسّع بناءً على النتائج التي حصلت عليها وهذا يساعد على تركيز انتاجك وطاقتك في المرحلة التي أنت موجودٌ بها في بداية المشروع وعلى الهدف المبدئي الذي تسعى لتحقيقه بدلاً من أن أدخل إلى السوق بعشر مُنتجات أدخل بواحد أو اثنين وأركز جهودي عليهم وأعرّف الناس والزبائن عليهم فإذا وُجِد الإقبال ، أتوسّع وأدخِل مُنتجات جديدة.

٣- المال الزائد يعلّم التسبب : عندما تبدأ بمخزن كبير مليء بالبضائع قد تضطر إلى إنقاص السعر كي تبيعه.

٤- عندما تكون لديك موارد وأموال كثيرة .. فإن ذلك سوف يجعلك تصرف بلا حكمة ، أي كثير الصرف لا تحسب حساب المال بشكل صحيح، فيكون لديك إهمال وعدم حكمة في استخدام المال والموارد بشكل صحيح .. ويكون حرصك واهتمامك أقل ، فعندما يكون لديك تفاحة واحدة وأكلت نصفها فإنك سوف تحتفظ بما تبقى منها .. ولكن عندما يكون لديك الكثير من التفاح فإنك سوف تأكل نصف التفاحة وترمي النصف الآخر لأنه يوجد لديك الكثير من التفاح غير هذه التفاحة.

بعد هذه المقارنه ، أيهما أفضل ؟ التمويل المبدئي العالي أم التمويل المبدئي المتدني ؟؟  
يعتمد ذلك على طبيعة مشروعك وطبيعة السوق التي تنشئ بها مشروعك .ففي هذه الحالة نطبق ( النظرية الموقفية ) .

# تمويل الملكية وتمويل الاقتراض

## مقارنة أو مفاضلة بين ( أموال الملكية ) كمصدر للتمويل

عوامل المفاضلة	أموال الملكية كمصدر للتمويل	الاقتراض كمصدر للتمويل
الاستحقاق	هل تاريخ الاستحقاق هنا مهم ؟.. ليس له تاريخ استحقاق ، لأنك مالك .. فأنت تشتري سهماً ، والسهم ليس له تاريخ استحقاق .	هل تاريخ الاستحقاق هنا مهم ؟.. نعم مهم ، وهناك تواريخ استحقاق محددة لسداد المبلغ المقترض .
مصادر الدخل	الدخل المتحقق العائد ، ونسميه هنا الربح ( ربح السهم ) .. ولا يجب على الشركة توزيع الأرباح على الأسهم إذا حققت خسائر أو لم تحقق الأرباح ، وحتى إن حققت الأرباح فقد تأخذ قراراً لتدوير هذه الأرباح للاستثمار في الشركة .	نسمي العائد المتحقق هنا ( فوائد ) ، ومن الضروري والإجباري تسديدها .
السيطرة والإدارة	نحن كمالكين للمنشأة ، نسعى إلى تحقيق الأرباح .. فنشتري أسهماً في المنشأة لتحقيق الأرباح ولأسبابٍ أخرى كافتناعنا بأهمية المشروع على سبيل المثال ، والأسباب متنوعة .. ولكن السبب الغالب هو الربح .	من خلال الربح نسدّد الديون للمقرضين .. فهؤلاء المقرضون يهتمون بأن تتمكن من تسديد ديوننا لهم مع الفوائد .. وهي تُعتبر ربحاً بالنسبة لهم .
النظرة للأصول	نحن كملاك للأصول نظرنا هي أن تستمر المنشأة وتنمو وتتوسع وتزدهر	نظرة المقرضين ، تنظر للفوائد .. فيهمها في الأول والأخير إما أن تريح وتسدد ديونك لها .. أو أن تصفي شركتك وتسدد ديونك لها .. فالمهم لدى المقرضين أن يستردوا أموالهم أولاً وأخيراً ( نظرة تصفوية ) .
مهمة لكلا الطرفين لأنها مصلحة كل منهما		

و(الاقتراض) كمصدر للتمويل هذا الجدول يساعدنا في المفاضلة بين أن نختار تمويلًا بالشريك ( الملكية ) أو أن نختار تمويلًا بالاقتراض .

## مصادر تمويل رواد الأعمال

س / ماهي المصادر التي نحصل من خلالها على التمويل ؟

### ١- أنت كرائد أعمال :

تحصل عليه من مالك الشخصي ، ويفضّل أن يكون لديك مبلغ من المال ، تُنشئ به مشروعك أو تمول جزءاً من حاجة المشروع للمال .

### ٢- الأسرة :

الوالد ، الوالدة ، الإخوة ، الزوجة .. إما أن يدعمونه بمبلغ من المال .

### ٣- المستثمرون الممولون :

ملكية في المشروع خاصةً إذا اقتنعوا بهذا المشروع ، ولا يلتزمون بالقيود ويستمتعون بعملية التغيير .. ويركّزون على موضوع أن تكون لهم ملكية أو أسهم في المشروع ويكونوا شركاء معك وهذا من الأمور التي تؤخذ بعين الاعتبار عند قرارات الاستعانة بهم أم لا .

هم شخص أو عائلة غنية يمتلكون الأموال الطائلة ، وهم من شريحة عمرية ما بين ٤٨ - ٥٩ سنة ، أصحاب خبرة في الإدارة وقريبون من سنّ التقاعد ، ولديهم تأهيل علمي ودورات عديدة ، ويعملون بصفاتهم الشخصية ، يستثمرون ليس فقط لأجل المال بل لرغبتهم في أن تكون لهم

### ٤- صاحب رأس المال بالمخاطرة :

خاصةً إذا كانت تعدّ بعوائد عالية .. وكثيراً من هذه الاستثمارات في مجال التكنولوجيا الحديثة ، وإذا بحثتم في الانترنت سوف تجدون بأن التكنولوجيا المستقبلية يستثمر بها هؤلاء أصحاب رأس المال الجريء والمُخاطر.

رأس المال المخاطر هو مال خاص بأفراد أو شركات لديها الرغبة والقدرة على الاستثمار في مشاريع ذات مخاطر عالية مقابل الحصول على عوائد عالية .. وينفقون الثلثين من أموالهم في المراحل الأولى للمشروع وبالتالي استثماراتهم في المشاريع كبيرة وطبيعتهم تتقبل المخاطرة بشكل كبير ،

### ٥- الإسهام الأولي للمشاريع :

والتصور الأولي على الورق إلى وضعية الشركة الوليدة عن طريق الإسهام الأولي للمشاريع ويكون هذا الإسهام إما من مالك الشخصي أو من أسرتك ( والديك مثلاً ) أو من مستثمرين أو صناديق الإسهامات المالية الأولية ، فهي تساعد في هذا النوع من التمويل على نقل الشركة من وضع التصور على الورق إلى وضعية الشركة الوليدة .

هو مال يدخل إلى الشركة قبل أن تعمل فعلاً ، أي قبل أن تبدأ في العمل وهي في مرحلة التصور على الورق .. فالهدف من هذا الإسهام هو أن ينقل الشركة من مرحلة التصور على الورق إلى وضعية الشركة الوليدة التي بدأت فتكون قد أكملت خطط منتجاتها وخطط تسويقها واختارت الشخصيات الرئيسية التي سوف تعمل مع رائد الأعمال وحددت سوقها ولكنها تحتاج إلى المال لتبدأ به وتنقل المشروع من وضعية الخطط

### ٦- حاضنات الأعمال الجامعية :

هي دعم أولي ومصدر آخر للتمويل أو مساعدة أولية للمشاريع تقدم لي مكاناً للمشروع وخدمات استشارية وبنية تحتية أساسية واتصالات .تقدم لي مساحةً أو مكاناً عبارة عن مكاتب كما تقدم التمويل الأولي لرائد الأعمال .

## ٧- البنوك والمؤسسات المقرضة :

وهي الأكثر شيوعاً واستخداماً كمصادر للتمويل وهي مؤسسات تمويل عن طريق الإقراض ، ومن أشكال هذا التمويل :

- القروض البنكية ( المصارف أو الائتمان المصرفي ) ، وتصنيفاتها عديدة .. ولكن نذكر منها على سبيل المثال :

أ- قروض حسب المعيار الزمني : قروض قصيرة الأجل - قروض طويلة الأجل .

ب- قروض حسب نوع الضمان : قروض بأوراق مالية أو تجارية - أو بضمانات عينية كالأراضي والشقق والأراضي الزراعية - قروض تُنقل على المكشوف نظراً لسمعة المستثمر العالية والجيدة .

## ٨- القروض من الهيئات المختلفة :

مثل : صندوق المئوية .

## ٩- الائتمان التجاري :

وهو الشراء بالأجل ، حيث يستفيد منه الائتمان : مانح الائتمان والمُقترض وهو أن يشتري المُقترض من المانح ولا يدفع مباشرةً .. بل يعطيه مانح الائتمان مهلة تختلف حسب الاتفاق عليها بين هذا المقترض ومانح الائتمان ، ومن مميزات هذا الائتمان التجاري :

انخفاض التكلفة ، سهولة الاجراءات ، المرونة في توقيت الحصول عليه والمرونة في الكمية التي يحصل عليها المُقترض من صاحب الائتمان . وهي أنواع مختلفة : كالحساب الجاري ، السحب ، الكمبيالة ... وهو يُخَيَّرُ بين أن تسدد نقداً وتحصل على خصم ، أو أن تقسِّط المبلغ على أقصاه في فترة

زمنية معينة حسب الاتفاق بين مانح الائتمان والمُقترض ، وكما أن للائتمان التجاري مميزات .. **فله عيوب كذلك ، ومنها أنك إذا تجاوزت فترة الائتمان فإنه سوف تدخل عليك الفوائد ، وكذلك .. سعر البيع بالائتمان التجاري أعلى بكثير من الشراء نقداً ..** فكما أن للائتمان التجاري مزايا .. له عيوب تُؤخذ بعين الاعتبار .

## عوامل اختيار مصدر التمويل المناسب

س / كيف اختار مصدر التمويل المناسب مع هذا التنوع الكبير في المصادر ؟

### - موعد الاستحقاق :

كلما كان الموعد والقرض طويل الأجل .. كلما كان ذلك أفضل ، لأنه يتيح لك الفرصة لشراء البضاعة والإنتاج والبيع ثم بعد ذلك التسديد ، فهو يوفر لك الوقت الكافي للعمل وتحقيق العوائد ويؤهلك لسداد قيمة القرض .

### - وجود مصدر وحيد متاح :

قد لا يتوفر لك إلا مصدر واحد متاح للتمويل ، فأنت الآن بالتالي لست صاحب قرار بل تضطر لاختيار هذا المصدر لأنه الوحيد المتوفر .

### - الملاءمة، أي ملاءمة التمويل للغرض منه لأن ذلك يؤثر في اختياره :

إذا دخلتُ في مشروع قصير الأجل فإني مكاني أن أحصل على تمويل يتناسب مع الفترة الزمنية للمشروع قصير الأجل .. إذاً الغرض يؤثر .

## - موضوع هل سأحصل على التمويل بملكية ؟ أم باقتراض ؟

أقل ، وسيتدخل الشركاء وسيكون واجباً عليك أن تلجأ لهم وتأخذ موافقتهم وقد يرفضون مثلاً وبالتالي هم سيقيدونك .

لابدّ من المفاضلة ولا بد أن تنظر إلى تحكّمك وسيطرتك على المشروع ، كيف ستكون كريادي إذا ما مُوِّلتَ بملكية ؟ ستكون سيطرتك بالتأكيد

## الميزة الضريبية

وهي غير موجودة بالسعودية.  
في بعض الدول يلجئون للقروض لأن تكلفتها الضريبية تكون أقل.

## - المرونة في قيمة القرض أو كميته وتوقيت السداد :

وهذا من العوامل التي تؤخذ بعين الاعتبار أثناء اختيار مصدر التمويل المناسب .

## الانترنت :

هذا الامر اصبح شائع جدا بتوظف الانترنت للاستقطاب ممولين للمشاريع الصغيرة.  
توجد قصص كثيرة للنجاح واكثرها بالقرض والقليل منها في الدول العربية.

بعض رجال الاعمال يقومون بنشر مشاريعهم عبر الانترنت ويطلبون انه من يرغب ان يشترك في هذا المشروع أو دعمه ، يتم طرح فكرة المشروع وتقديم نماذج في السوق محاولة منه لإقناعهم بالدعم ولو بمبلغ قليل لايتعدى ١٠ ريال.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

نتمنى لكم النجاح والتوفيق في الدنيا والآخرة  
كما نسعد باستقبال مقترحاتكم وملاحظاتكم عبر الواتس آب

0570700501

